

ENCG de Fès

Filière Commerce, S8

Option : Commerce International

Cours de Techniques de Commerce
International

Pr : A. HMIOUI

Année Universitaire : 2016/17

Techniques de commerce international

Plan de cours

- La prospection internationale
- La maîtrise des contraintes juridiques
- Les incoterms
- Le marché des changes
- Le règlement des transactions internationales
- Le financement du commerce international
- Les risques en commerce international

Bibliographie

- Berrada M. A., Techniques de banques, de crédit et de commerce extérieur.
- Chatillon S. (1994), Droit des affaires internationales; Vuibert, Paris.
- Daoudi T (1997), Techniques du commerce international; Rabat.
- Delas J-P (1994), Les relations monétaires internationales; Vuibert, Paris.
- Garsuault P. et Priami S. (2000), Les opérations bancaires à l'international; Banque éditeur, Paris.
- Legrand G. et Martini (2007), Management des opérations de commerce international. Importer-exporter; Dunod, Paris.
- Monod D-P. (1993), Moyens et techniques de paiement internationaux; Eska, Paris.
- Monod D-P. (1994), L'action commerciale à l'international; Eska, Paris.
- Paveau J et Al. (2003), Exporter: pratique du commerce international; Foucher, Paris.
- Sites web: office des changes, ministères des finances, ministère du commerce extérieur, SMAEX, CMPE, CNCE, Banque mondiale, FMI, CNUCED, OMC.

Chapitre 1-La maîtrise des contraintes juridiques

- Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit que de prévoir toutes les situations possibles et de préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une base juridique efficace.
- Lorsque le contrat revêt un caractère international, des difficultés supplémentaires apparaissent: risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, diversité des systèmes juridiques en présence...
- Pour une transaction internationale, c'est le contrat qui fait la loi des parties étant donné que chaque pays a ses propres lois. Il est alors important de conclure un contrat précis et aussi complet que possible, afin que chaque partie connaisse exactement ses droits et ses obligations.
- Des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

I-La formation du contrat

A-Définition

- Le contrat commercial est une convention écrite qui fixe les conditions générales et particulières arrêtées d'un commun accord entre les partenaires, définissant les droits et obligations de chacune des parties et constituant le document de référence pendant le dénouement de la transaction et en cas de litige.

B-La position du droit marocain

- Comme la plupart des systèmes juridiques, le droit a tranché pour la liberté de la forme du contrat. Celui-ci n'a pas à être constaté par écrit et n'est soumis à aucune condition de forme.
- L'offre et l'acceptation peuvent ne pas être formalisées par écrit. Il suffit qu'il y ait début d'exécution pour que le contrat soit valablement formé.
- A ce propos, l'article 25 du DOC stipule: "lorsqu'une réponse d'acceptation n'est pas exigée par le proposant ou par l'usage du commerce, le contrat est parfait dès que l'autre partie en a entrepris l'exécution; l'absence de réponse vaut aussi consentement lorsque la proposition se rapporte à des relations d'affaires déjà entamées par les parties".
- Toutefois, certains principes de base doivent être observés: autonomie de la volonté, rencontre des volontés, cause de la volonté, objet du contrat et vices du consentement.

1-L'autonomie de la volonté

- La naissance d'un contrat repose sur l'autonomie de la volonté. C'est-à-dire sur la liberté contractuelle en vertu de laquelle la volonté librement exprimée permet de créer des obligations que les parties doivent respecter.
- En effet, comme le stipule l'article 230 du DOC, "les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites".

- Ce principe philosophique du libéralisme juridique, retenu par le droit de la très grande majorité des Etats, connaît des limites: respect des dispositions de l'ordre public et des bonnes mœurs.
- En effet, la loi peut intervenir soit pour moraliser le contrat, soit pour imposer certaines interdictions dans le cadre des impératifs économiques. Sont ainsi dans le commerce toutes les choses au sujet desquelles la loi ne défend pas expressément de contracter (article 57 du DOC).

2-La rencontre des volontés

- La formation du contrat se traduit par la manifestation successive de deux volontés complémentaires: l'une s'exprime d'abord pour formuler une offre, l'autre répond pour traduire une acceptation.
- A ce propos, l'article 488 du DOC dispose: "la vente est parfaite entre les parties dès qu'il y a consentement des contractants, l'un pour vendre, l'autre pour acheter et qu'ils sont d'accord sur la chose, sur le prix et sur les autres clauses du contrat".

- L'offre est un moment privilégié de la relation commerciale avec le client. A ce titre, elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne dénommée (sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques).
- Le support le plus fréquent de l'offre est la facture pro-forma.

- L'offre constitue un engagement pour son auteur jusqu'à réception d'une réponse dans un délai "moral raisonnable" (article 30 du DOC).
- Il est souhaitable que l'offre soit limitée dans le temps. Elle doit comporter une date de validité. Si aucun délai n'est fixé, il convient d'apprécier le délai "délai moral", difficile à quantifier dans la vie des affaires internationales.

- L'acceptation est la réponse positive du destinataire de l'offre à la proposition qui lui est faite de conclure une vente. Elle se manifeste soit de façon expresse, soit par des actes qui indiquent un accord et ce, à l'intérieur du délai d'acceptation.
- Le silence peut valoir acceptation, notamment lorsque le vendeur et l'acheteur entretiennent des rapports anciens et répétitifs selon les usages du commerce international.

3-La cause de la volonté et l'objet du contrat

- Pour qu'il soit valablement formé, le contrat ne doit pas être contraire aux bonnes mœurs, à l'ordre public ou à la loi.
- La cause de la volonté est la prestation attendue par chaque contractant. Elle constitue le résultat que chaque partie escompte de l'opération juridique. Elle ne doit être ni illicite, ni immorale sous peine d'exposer le contrat à la nullité absolue. En effet, "l'obligation sans cause ou fondée sur une cause illicite est non avenue" (article 62 du DOC).

- L'objet du contrat est la prestation pour laquelle on s'oblige. Il doit être déterminé, possible et licite.
- “La vente peut avoir pour objet une chose déterminée seulement quant à son espèce; mais dans ce cas, la vente n'est valable que si la désignation de l'espèce s'applique à des choses fongibles suffisamment déterminées quant au nombre, à la qualité, au poids ou à la mesure et à la qualité, pour éclairer le consentement donné par les deux parties”.

4-Les vices du consentement

- Selon l'article 39 du DOC, “est annulable le consentement donné par erreur, surpris par dol, ou extorqué par violence”.
- La force juridique du contrat repose sur l'intégrité de la volonté. Celle-ci doit être consciente et libre. Le consentement des deux parties ne doit souffrir d'aucune imperfection.
- L'erreur peut s'appliquer indifféremment soit:
 - À la nature du contrat (exemple: une partie croit vendre un bien, l'autre croit qu'il lui est attribué en donation);
 - Au bien qui sert de support au contrat (l'acheteur pense acheter un matériel neuf et le vendeur vend un matériel d'occasion);
 - À la personne du co-contractant (l'acheteur pense qu'il a affaire au fabricant alors qu'il s'agit d'un commissionnaire).

- Par ailleurs, pour être retenu comme vice de consentement, le dol doit consister en une tromperie, un mensonge, une malhonnêteté caractérisée (falsification d'une facture, présentation d'un échantillon erroné ou non conforme à la réalité).
- Pour entraîner l'invalidité du contrat, le dol doit porter sur l'obligation principale et non sur les accessoires: " le dol qui porte sur les accessoires de l'obligation et qui ne l'a pas déterminée ne peut donner lieu qu'à des dommages-intérêts" (article 53 du DOC).

C-Utilité d'un contrat écrit

- Le contrat de vente n'a pas à être conclu ni constaté par écrit et n'est soumis à aucune autre condition de forme. Il peut être prouvé par tous moyens y compris par témoins.
- De ce fait, le contrat peut être oral ou écrit. S'il est oral, il ne restera aucune preuve en cas de conflit, le litige risque d'être déclaré irrecevable, à moins de produire des témoins.

- Le contrat écrit présente des avantages considérables et se recommande au moins pour deux raisons:
 - Certaines clauses contractuelles ne sont valables que si elles sont consignées par écrit. C'est le cas de la clause compromissoire ou la convention d'arbitrage;
 - L'écrit permet de ne rien laisser au hasard en précisant clairement les obligations réciproques afin d'éviter les risques de malentendus, d'interprétation ou de négligences.

- Afin d'éviter toute contestation ultérieure, l'intérêt des co-contractants est de rédiger leurs accords par écrit ainsi que les obligations qu'ils doivent mutuellement respecter.
- Le contrat doit être détaillé, sans être forcément long. Il doit être suffisamment élaboré et complet et pouvoir être signé sans avoir à apporter des modifications. Chaque feuille sera paraphée avec les initiales de chaque contractant, seule la dernière page portera leur signature.

1-Les imprécisions

- Tous les termes du contrat doivent être explicités. Aucune expression utilisée ne doit prêter à confusion ou conduire à des interprétations ambiguës ou imprécises. En cas d'imprécisions, cela pourrait très bien servir de prétexte à l'autre partenaire pour s'exonérer de ses obligations.
- Il est donc important pour les deux parties de définir clairement les sens attachés aux expressions employées dans le contrat commercial (livraison peut signifier date de réception ou date d'expédition; fourniture peut désigner le matériel expédié, comme il peut concerner l'ensemble des prestations: équipement et montage).

2-Les imprudences

- Cette catégorie de négligences conduit à des situations où les risques inhérents au commerce international ne sont pas appréciés à leur juste valeur.
- Ces risques sont d'une nature complexe et diversifiée. Ils peuvent provenir soit des opérateurs eux-mêmes (risque commercial, risque de fabrication, risque technique...), soit des pays auxquels ils appartiennent (risque-pays, risque politique, enfin des fluctuations des monnaies (risque de change).

3-Les omissions

- Chaque contrat est un cas distinct qui exige des solutions adaptées et imaginatives. Même l'esprit le plus méthodique ne saurait envisager tous les événements possibles et prévisibles. De plus, des circonstances peuvent imposer la signature d'un contrat dans des délais très courts qui ne permettent pas de longues consultations juridiques.
- Par ailleurs, il n'existe pas de contrat-type que l'on pourrait appliquer à toutes les situations. Un contrat d'approvisionnement en matières premières diffère considérablement d'un contrat d'équipement ou d'installation d'usine clé en main.
- Il faut ainsi être vigilant et ne rien omettre, tout en prêtant attention à certaines clauses délicates du contrat: force majeure, loi applicable, règlement des litiges et résiliation du contrat.

II-Les clauses du contrat

A-Clauses usuelles

- Dans le corps du contrat, après l'identification des contractants (nom et prénom, raison sociale, domicile et rôle dans l'opération), la détermination des principales clauses est nécessaire.
- Celles-ci peuvent être résumées ainsi: l'objet, le prix, la quantité, la qualité, les conditions d'expédition, les conditions de paiement, la révision du prix...

1-L'objet

- Il précise la nature de la transaction et détermine le bien ou le service concerné par l'échange.
- Il faut spécifier la nature de la chose vendue (biens de consommation, biens d'équipement...) et décrire ses caractéristiques commerciales et/ou techniques:
 - S'il s'agit d'une simple expédition de matériel, il convient d'énumérer les fournitures à expédier;
 - S'il s'agit d'une expédition de bien d'équipement avec montage, il convient de distinguer les différentes phases de la transaction: études, ingénierie, équipement, montage, essai...
 - Pour les contrats de travaux et d'ingénierie, il convient de se référer à la terminologie uniformisée, utilisée par des organisations internationales telles que la Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils, la Banque mondiale et la Commission Nationale des Nations-Unies pour le Droit du Commerce International (CNUDCI).

2-Le prix

- Le prix est, avec la prestation ou le bien dont il est la contrepartie, un élément essentiel du contrat.
- Lorsque le contrat ne fixe pas de prix ou ne prévoit le moyen de le déterminer, les parties sont réputées s'être référées au prix habituellement pratiqué lors de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes prestations effectuées, dans des conditions comparables ou, à défaut d'un tel prix, à un prix raisonnable.

- En droit français, le prix de la vente doit être déterminé par les parties ou par un tiers qu'elles ont désigné et plus largement par tout moyen ne dépendant pas de la seule volonté d'une des parties au contrat.
- En droit allemand, si le prix n'a pas été convenu, il n'y a pas de contrat, car un élément essentiel n'a pas fait l'objet de l'accord. Si les parties considèrent la vente comme conclue, celui qui doit recevoir le prix peut le fixer unilatéralement en faisant une appréciation équitable, faute de quoi c'est le tribunal qui le fixe.

- En droit suisse, si l'acheteur a fait une commande ferme, mais sans indication de prix, la vente est présumée conclue au cours moyen du jour et du lieu d'exécution.
- En droit anglais, les parties doivent déterminer le contenu de leurs obligations et donc le prix à payer. Lorsque le prix n'est pas fixé dans le contrat, l'acheteur doit payer un prix raisonnable dont le montant dépend des circonstances propres à chaque affaire.

- En droit américain, il y a contrat même en l'absence de prix expressément stipulé, s'il apparait que les parties ont l'intention d'être liées par un contrat et que le prix peut être fixé objectivement et de bonne foi, même par l'une ou l'autre des parties.

3-La quantité et la qualité

- Les deux parties sont tenues de spécifier la quantité des biens commandés ainsi que leur qualité respective (voir article 486 du DOC).
- En matière de qualité, il faut définir la performance à atteindre, et faire référence à des normes de qualité en la matière.

4-La garantie des marchandises

- Il est normal que la chose vendue soit telle que convenue, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas avoir de vice intrinsèque ou conceptuel, ni de vice fonctionnel l'empêchant de répondre à l'usage auquel l'acheteur la destinait et que le vendeur connaissait.
- Il relève de la morale commerciale élémentaire que le vendeur donne cette assurance à l'acheteur, autrement dit qu'il garantisse l'objet de la vente. Comme il est aussi logique de supposer que l'acheteur refusera la marchandise qui ne répond pas aux spécifications de la vente.
- Pour ce qui est de la garantie de conformité (vices apparents), la clause de garantie doit limiter la durée et les obligations du vendeur (conditions de réparation ou d'échange).
- La garantie des vices cachés est aussi légale. Le vendeur ne peut pas la limiter.

5-L'expédition

- Il s'agit de définir les modalités d'expédition de la marchandise ou de sa mise à la disposition de l'acheteur.
- Il convient de préciser le moment et le lieu de transfert des risques. Le conditionnement et l'assurance peuvent être prévus sous cette rubrique.
- La référence à l'un des Incoterms de la CCI est fortement recommandée à ce niveau.

6-La clause de transfert de propriété

- Dès la signature du contrat, c'est-à-dire après la fixation des conditions de vente, de paiement, ainsi que la répartition des frais de transport, se pose le principe de transfert de propriété des marchandises.
- Ce transfert conditionne un certain nombre d'implications:
 - Le paiement du prix;
 - L'entrée en patrimoine;
 - La jouissance du bien;
 - Le paiement des droits et taxes;
 - Les frais de sauvegarde...

- Le transfert de la propriété est réglé par le droit interne des nations.
- Souvent, la notion de transfert est indépendante du paiement du prix. L'intention du législateur étant de laisser à l'initiative des parties la possibilité de jouissance des marchandises avant que l'acheteur en ait acquitté le prix.
- Les droits issus du Code Napoléon précisent que le transfert a lieu dès accord de la volonté des parties. En effet, en France, le Code Civil (art. 1583) dispose: la vente est parfaite entre les parties et la propriété acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on est convenu de la chose et du prix quoi que la chose n'ait pas été livrée ni le prix payé.

- En France, pour le commerce national, en vertu de la loi du 2 mai 1980, le vendeur peut manifester son intention de rester propriétaire de la marchandise jusqu'au paiement intégral.
- En droit allemand, le vendeur d'une chose est tenu d'en effectuer la délivrance à l'acheteur et de lui en procurer la propriété. Le droit allemand prévoit l'obligation de transférer la propriété mais ne prévoit pas le moment. Les parties peuvent librement consentir, par contrat ou clause séparée, le moment du transfert de propriété.

- L'article 17 du Sale of Goods Act britannique indique que l'intention des parties détermine le moment où la propriété doit être transférée.
- Chaque pays traite différemment les transferts de propriété. Pour éviter toute erreur d'interprétation, il est impératif que le contrat indique le moment du transfert de propriété: dès accord, dès réception, dès paiement intégral...

7-Les conditions de paiement

- Il y a lieu de souligner avec insistance l'importance de cette clause car elle détermine le dénouement financier de la transaction.
- Les parties devront convenir des modalités de règlement en fonction, d'une part du degré de confiance entre elles et des garanties souhaitées, d'autre part.
- Les délais de règlement devront être définis avec précision, par référence à des dates d'événements certains (exemple: 90 jours après la date d'établissement de la facture ou la date d'expédition).
- Les conséquences de tout retard par rapport aux délais prescrits doivent être prévus pour éviter tout malentendu éventuel.

8-La révision du prix

- Le contrat doit préciser le caractère ferme ou révisable des prix. Dans ce dernier cas, les modalités de révision sont à spécifier selon des indices de référence, arrêtés d'un commun accord.
- Dans un contrat dont les clauses sont irrévocables, des circonstances imprévisibles peuvent rendre son exécution impossible. Ce peut être, entre autres:
 - La promulgation d'une nouvelle loi qui rend illégale l'exécution du contrat;
 - Un embargo touchant le pays de livraison;
 - Un jugement qui déclare l'objet du contrat illicite et contraire à l'ordre public.

B-Les clauses délicates

- En matière d'élaboration du contrat international, certaines clauses sont particulièrement importantes, délicates, sensibles et difficiles à rédiger. Parmi ces clauses, on peut citer:
 - La clause relative à la force majeure;
 - La clause d'imprévision;
 - Les clauses de pénalités et dommages-intérêts;
 - Les clauses relatives au règlement des litiges

1-La force majeure

- Elle est généralement définie comme étant: “un événement étranger à celui qui l’invoque, qui l’exonère de ses obligations contractuelles, à condition qu’il soit imprévisible et irrésistible”.
- Les législations de la plupart des pays contiennent des dispositions traitant de la force majeure. De telles dispositions sont différentes et varient d’un pays à l’autre.
- Au Maroc, l’article 269 du DOC stipule: la force majeure est “tout fait que l’homme ne peut prévenir, tels que les phénomènes naturels (inondations, sécheresses, orages, incendies, sauterelles), l’invasion ennemie, le fait du prince et qui rend impossible l’exécution de l’obligation.”
- Devant la diversité des systèmes juridiques, il est recommandé de recourir à la clause type de force majeure de la CCI: “une partie n’est pas tenue pour responsable de la non-exécution de l’une quelconque de ses obligations dans la mesure où elle peut justifier que cette non-exécution résulte d’un empêchement indépendant de sa volonté qu’elle ne pouvait raisonnablement ni prévoir au moment de la conclusion du contrat, ni surmonter ou en éviter les effets.”

- La CCI énumère une liste (non limitative) des événements imprévisibles qui provoquent le défaut d'exécution et qui peuvent être retenus comme motifs d'exonération de responsabilité:
 - La guerre, déclarée ou non déclarée, la guerre civile, les émeutes et révolutions, les actes de piraterie, les sabotages;
 - Les cataclysmes naturels tels que les violentes tempêtes, le cyclone, les tremblements de terre, les raz de marée, les inondations, la destruction par la foudre;
 - Les explosions, incendies, destructions de machines, d'usines et d'installations quelles qu'elles soient;
 - Les boycotts, grèves et lock-out sous quelque forme que ce soit, les occupations d'usines et de locaux, les arrêts de travail se produisant dans les entreprises de la partie qui demande l'exonération de sa responsabilité;
 - Les actes de l'autorité, qu'ils soient licites ou illicites, à l'exception de ceux dont une partie assume le risque en vertu d'autres clauses du contrat (les empêchements ne comprennent pas l'absence d'autorisation, de licence, de visa d'entrée ou d'autorisation de séjour, ou d'approbations nécessaires à l'exécution du contrat devant être délivrés par le pays de la partie qui demande l'exonération).

- Par ailleurs, pour faire jouer la clause de force majeure, encore faut-il que la partie défaillante en informe, en temps utile, son partenaire au moment où survient l'empêchement. Sinon, elle risque d'être passible de pénalités, dommages-intérêts et d'autres sanctions contractuelles.
- Le défaut de notification en temps utile peut non seulement faire peser sur la partie défaillante la responsabilité des dommages, mais aussi la priver du droit de recours à la clause d'exonération.

2-L'imprévision

- Cette clause permet aux parties de demander un réaménagement du contrat qui les lie si un événement imprévu vient à modifier fondamentalement l'équilibre de ce contrat, au point de faire subir à l'une d'elles un préjudice excessif.
- La demande de révision doit intervenir dans un délai raisonnable, à compter du moment où l'une des parties aura eu connaissance de l'événement et de ses incidences négatives sur l'équilibre du contrat.
- La demande de révision n'entraîne pas la suspension du contrat. Elle permet d'en modifier les clauses en y introduisant des principes d'équité et de justice, dans le but de préserver les intérêts des parties.
- Pour parvenir à un accord, les parties peuvent engager une négociation directe comme elles peuvent recourir à l'arbitrage d'un tiers.

3-Les clauses de pénalités et dommages-intérêts

- Une clause pénale est une disposition par laquelle un débiteur, s'il vient à manquer à son engagement, s'engage à verser à son créancier une somme d'argent dont le montant est soit fixé à l'avance, soit déterminable par référence à des facteurs connus ou calculés à l'avance.
- La spécificité de cette clause réside dans le fait que la somme d'argent à payer est invariable quelle que soit l'ampleur du préjudice effectivement causé. Elle est conçue comme une punition dans un but d'intimidation pour inciter une partie à exécuter son obligation.
- De ce fait, son montant peut être déraisonnablement élevé et disproportionné par rapport au préjudice subi.
- C'est pourquoi les clauses pénales ne sont pas toujours admises dans certains pays dont notamment ceux de la Common Law. Et même dans les pays où les clauses pénales ne sont pas contestées, les juges sont autorisés à revoir à la baisse les montants des pénalités excessives (cas du Maroc).

- Contrairement aux clauses pénales, les dommages-intérêts, convenus entre les parties, représentent la mesure de l'indemnisation et correspondent à la réparation du préjudice effectivement subi.
- Cette clause est généralement due en cas de rupture du contrat par l'une des parties contractantes. La rupture peut consister en une absence totale d'exécution, retard d'exécution, vice d'exécution ou violation d'une obligation accessoire telle l'obligation de non concurrence.

4-Les clauses relatives au règlement des litiges

- La distance qui sépare les parties, les discordances de réglementation et les conflits de droit et de juridiction rendent nécessaire l'insertion dans le contrat des clauses relatives aux situations conflictuelles.

a-Le droit applicable et la juridiction compétente

- Les parties à un contrat international ont le plus grand intérêt à déterminer quelle est la loi applicable au contrat et à désigner le juge compétent en cas de litige.
- Le choix de la loi applicable doit être fait avec beaucoup de précaution. Un mauvais choix pouvant avoir des conséquences juridiques et financières importantes.

- Il serait dangereux d'être soumis à une réglementation totalement ignorée.
- Toutefois, recourir systématiquement au droit national n'est pas toujours la bonne solution.
- La loi du pays du partenaire étranger peut s'avérer plus profitable.
- Le droit allemand est réputé être avantageux pour le vendeur: lorsqu'une marchandise livrée est jugée défectueuse, le vendeur est tenu de la remplacer par un produit de bonne qualité.
- Dans les rapports avec les Etats-Unis, il est recommandé d'éviter le droit américain, les montants d'éventuels dommages-intérêts y sont excessifs.
- Pour des raisons de compromis, les négociateurs peuvent être amenés à choisir un droit tiers. A cet égard, le droit suisse est vivement recommandé pour des raisons de neutralité et d'efficacité.

- A défaut d'indication du droit applicable dans le contrat, il convient de se référer aux diverses conventions internationales qui définissent les règles et les critères de rattachement.
- Les conventions les plus connues sont:
 - La Convention de La Haye;
 - La Convention de Rome;
 - Et la Convention de Vienne.

- La Convention de La Haye préconise l'application de la loi interne du pays du vendeur, à moins que celui-ci ne se déplace dans le pays de son client pour conclure le contrat;
- La Convention de Rome préconise trois solutions:
 - Le libre choix par les parties de la loi applicable au contrat de vente;
 - À défaut de choix, le rattachement de la vente à la loi de l'Etat où est établie la partie qui fournit la prestation caractéristique;
 - Subsidiairement, la vente peut être soumise à une autre loi avec laquelle elle présente des liens manifestement plus étroits.

- La CV stipule que lorsque le vendeur est établi dans l'un des Etats qui ont ratifié la Convention, les règles sur les contrats de vente internationale de marchandises seront applicables.

b-La clause d'attribution de juridiction: tribunal ou arbitrage

- Pour régler un litige, les parties ont le choix entre trois alternatives:
 - Tenter de parvenir à un règlement amiable par voie de conciliation;
 - Suivre la procédure judiciaire en soumettant l'affaire aux tribunaux étatiques compétents;
 - Recourir à l'arbitrage ad hoc ou institutionnel.

La conciliation

- La conciliation fait partie des solutions négociées que les partenaires peuvent utiliser pour régler leur différend et éviter les procédures arbitrales ou judiciaires.
- Comme la médiation qui consiste à se faire aider par un tiers qualifié de médiateur, ou l'expertise technique qui permet de choisir, d'un commun accord, un expert qualifié en s'engageant de respecter sa décision, la conciliation est une procédure facultative qui permet aux contractants de se faire assister par une personne neutre, guidée par les principes d'impartialité, d'équité et de justice.
- L'objectif pour le conciliateur étant d'amener les parties à régler leur différend à l'amiable. Avec son appui, elles peuvent entamer une négociation, examiner leurs intérêts respectifs et explorer les possibilités d'un compromis.

Le recours à la justice

- Il s'agit de désigner un tribunal qui sera géographiquement compétent pour trancher le litige et qui peut être soit celui du pays du vendeur soit celui du pays de l'acheteur.
- Pour des considérations d'ordre pratique (moindre coût, meilleur suivi du procès), chaque partie essaiera de faire prévaloir l'application de sa juridiction nationale.
- En cas d'absence de clause attributive de juridiction dans le contrat, le tribunal compétent est en général celui du domicile du défendeur (l'autre partie s'appelle le demandeur).

L'arbitrage

- En raison des difficultés de faire exécuter un jugement à l'étranger ou des risques de partialité de certains tribunaux locaux, il est préférable d'avoir recours à l'arbitrage en insérant dans le contrat une clause compromissoire.
- L'arbitrage est le recours à une justice privée. Les parties ayant la latitude soit d'organiser la procédure arbitrale de manière autonome en désignant des arbitres ad hoc habilités à trancher le litige, soit de se référer à un règlement d'arbitrage existant de type institutionnel, comme celui très réputé de la CCI.

- L'arbitrage institutionnel présente plusieurs avantages:
 - L'impartialité des arbitres judicieusement choisis et qui ne sont à la solde ni de l'une, ni de l'autre partie;
 - La rapidité et l'efficacité de la procédure. Les juridictions arbitrales étant souvent moins encombrées que les tribunaux étatiques;
 - La confidentialité des sentences prononcées. Un procès public pouvant porter atteinte à l'image de marque de l'entreprise;
 - La neutralité et la crédibilité des sentences prononcées par des arbitres praticiens rompus aux techniques du commerce international.

- De nombreuses institutions internationales d'arbitrage ont été créées depuis les années 20 du siècle passé; on en décompte actuellement plus de soixante-dix, réparties à travers le monde et dont certaines jouissent d'une notoriété internationale.
- La Cour International d'Arbitrage de la CCI est incontestablement la plus connue et la plus utilisée.
- Le caractère universel de l'arbitrage de la CCI est attesté par le fait que chaque année les arbitrages impliquent des parties d'environ 90 nations et se déroulent dans une trentaine de pays différents.

- Les sentences rendues sous son égide sont, dans la plupart des cas, spontanément exécutées et ne souffrent d'aucune contestation juridique.
- La clause d'arbitrage doit être rédigée avec soin. La CCI recommande l'usage de la clause type suivante: "Tous différends découlant du présent contrat seront tranchés définitivement suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement".

- Cette clause type peut être complétée par des mentions relatives notamment au lieu de l'arbitrage, au nombre des arbitres, au droit applicable et à la langue utilisée pour la procédure.

III-Les principaux contrats commerciaux internationaux

A-Le contrat d'agent

- Un agent est une personne qui prospecte et négocie sur un territoire donné, pour le compte d'une entreprise exportatrice en vertu d'un contrat de mandat.
- L'agent est donc mandataire et indépendant (libre de s'organiser). Il est rémunéré à la commission.
- L'amplitude de la mission et les obligations fixées à l'agent dépendent des clauses contractuelles.
- L'agent n'est pas un commerçant (son activité est civile) et n'achète pas les marchandises. Il ne s'engage pas pour le compte de l'entreprise. Néanmoins, il est important qu'il ait une bonne image.

Exemple de clauses de contrat d'agent:

- Identification des parties: identité et qualité des personnes avec qui l'on traite;
- Mission et pouvoir de l'agent: mandater précisément l'agent sur la nature et l'étendue de la mission (prospection, négociation, gestion d'un stock de marchandises, organisation du service après-vente...). L'agent peut conclure les affaires pour le compte du mandant (pouvoir de représentation) ou simplement les transmettre (pouvoir de négociation).
- Territoire: délimitation géographique du territoire, essentielle en cas d'exclusivité.

- Produits: définition exhaustive des produits dont l'agent a la charge.
- Obligations respectives des parties:
 - Obligations du commettant:
 - Apporter tous les moyens nécessaires à l'exercice du mandat (informations, documentation, échantillons, tarifs, etc.);
 - Paiement des commissions;
 - Exécuter les commandes transmises (sauf pouvoir de refus);
 - Prendre en charge les frais qui lui incombent (promotion, publicité...).
 - Obligations de l'agent:
 - Accomplir sa mission avec tous les soins d'un bon professionnel;
 - Réaliser le chiffre d'affaires prévu au contrat;
 - Ne pas exercer d'activité concurrente durant la durée du mandat, respect du secret professionnel;
 - Gérer les stocks confiés et le service après-vente;
 - Informer l'exportateur des évolutions du marché.

- Clause d'exclusivité: accord possible de l'exclusivité pour le territoire et les produits concernés, ce qui garantit à l'agent le juste retour de ses efforts (pas de concurrence) et favorise son activité. La fixation d'un seuil minimum de ventes à réaliser est souvent la contrepartie de l'exclusivité.
- Clause du ducroire: transfert sur l'agent du risque client: l'agent garantit en partie ou en totalité le montant des créances détenues sur les clients (souvent, cette clause va de pair avec le pouvoir de représentation).
- Rémunération: rémunération de l'agent sous forme de commissions (pourcentage sur le chiffre d'affaires). Définition des taux, de l'assiette de calcul, du moment où naît le droit à commission, le délai de paiement, de la devise).
- Durée de fin du contrat: contrat à durée déterminée renouvelable par tacite reconduction ou contrat à durée indéterminée avec préavis d'un à plusieurs mois en cas de résiliation. La résiliation ou le non-renouvellement du fait de l'exportateur entraîne fréquemment le versement d'indemnités à l'agent.

- Clause de non-concurrence: limiter les possibilités de concurrence excessive de la part de l'agent après la fin du contrat.
- Cessibilité du contrat: possibilité d'interdire la cession du contrat à un tiers bénéficiaire par l'agent, si le contrat a été conclu (intuitus personae).

B-Le contrat de distribution

- Le contrat de distribution encadre un nombre important d'opérations commerciales entre un concédant et un concessionnaire, sur une longue période de temps.
- La vocation de ce contrat est d'accompagner la mise en place de structures, sur les marchés étrangers, permettant une distribution efficace des produits.

- La mission du concessionnaire est d'acheter les produits au concédant pour les revendre sur le territoire concédé.
- Il agit pour son propre compte et en son nom. Il a la qualité de commerçant. Il se rémunère par la différence entre le prix d'achat et le prix de revente de la marchandise.
- Les opérations d'achat et de vente entre concessionnaires et concédants sont des opérations juridiques distinctes du contrat de concession (appelé aussi parfois contrat de distribution).
- De même, les ventes conclues entre le concessionnaire et ses clients sont distinctes des ventes conclues entre le concédant et le concessionnaire.

La rédaction des clauses:

- Les clauses usuelles définissent les parties, la loi applicable et le tribunal compétent, les produits objet du contrat ainsi que l'espace territorial concédé de la même façon que pour le contrat d'agence.
- Les obligations réciproques par contre sont spécifiques.

Les obligations réciproques

Obligations du concédant

- Engagement de fournir les produits prévus au contrat et assistance éventuelle pour la promotion ou le service après-vente.

Obligations du concessionnaire

- Veiller aux intérêts du concédant :
 - information du concédant sur le marché;
 - assistance en cas de concurrence déloyale;
 - respect du secret professionnel ;
 - assurer la promotion, l'entretien d'une force de vente, le service après-vente.

Vis-à-vis du client, le concessionnaire supporte la garantie des produits et peut ensuite se retourner contre le fabricant.

Les clauses représentatives et délicates du contrat de concession sont les suivantes :

| | |
|---|---|
| Clause d'exclusivité | Exclusivité d'approvisionnement au bénéfice du concédant : le concessionnaire s'engage à ne pas vendre de produits similaires. Exclusivité de revente : le concédant s'engage à ne vendre qu'au concessionnaire dans le secteur géographique concerné. Ces deux exclusivités sont souvent accordées de façon réciproque. |
| Conditions de vente et minimum d'achat | Détermination des conditions générales de vente. L'achat de quantités minimales est souvent la contrepartie de l'exclusivité. |
| Clause de non-concurrence | Interdiction éventuelle de vendre des produits directement concurrents après la fin du contrat. |
| Durée et fin du contrat | Choix entre durée déterminée ou indéterminée comme pour le contrat d'agence. |

C-Le contrat de franchise de distribution

| | |
|-----------------------------------|--|
| Obligations du franchiseur | Il doit: <ul style="list-style-type: none">- transmettre un savoir-faire, concéder le droit d'utiliser la marque, l'enseigne, le nom commercial ;- assister le franchisé dans sa commercialisation, gestion administrative, gestion financière ;- accorder l'exclusivité territoriale. |
| Obligations du franchisé | Il doit: <ul style="list-style-type: none">- veiller aux intérêts du franchiseur ;- respecter la politique commerciale définie par lui : <i>produits, méthodes, marques, assortiment, garanties</i> ;- payer la <i>rémunération</i> et assurer un <i>chiffre d'affaires minimum</i> ;- prendre en charge une partie des frais de commercialisation. |

- Le savoir-faire est défini comme une méthode éprouvée fruit de l'expérience du franchiseur et substantielle (ensemble de techniques qui, prises dans leur ensemble, constitue un outil original, conférant à son utilisateur un avantage lié à l'exercice de son commerce).
- La collaboration étroite se traduit, sur le plan juridique, par des contrats assez lourds dont il est possible de s'enquérir en tant que futur franchisé, dans le cadre d'une information préalable, afin d'apprécier l'intérêt et la portée réelle du contrat.

En dehors des caractéristiques propres à chaque contrat de franchise, et de la diversité des réglementations applicables, il est possible d'identifier les principales clauses :

| | |
|--|---|
| Clause d'exclusivité | Exclusivité d'approvisionnement caractéristique de la franchise (minimum d'achat, possibilité de s'approvisionner sous certaines conditions auprès d'autres fournisseurs, etc.). Clause motivée par la nécessité de l'identité commerciale du réseau. |
| Clause d'exclusivité territoriale | Exclusivité attribuée au franchisé sur son territoire. Interdiction pour le franchiseur et les autres franchisés de prospecter activement sur ce territoire. La concurrence passive reste autorisée. |
| Utilisation de la marque et de l'enseigne | Protection juridique indispensable de ces éléments dont l'usage est réservé aux seuls franchisés. Le franchiseur est responsable de cette protection juridique. |
| Paiement de la redevance | Principale obligation du franchisé. Fixation des modalités (droits d'entrée, versements réguliers et proportionnels au chiffre d'affaires réalisé par le franchisé). |

| | |
|----------------------------------|--|
| Fin du contrat | Durée indéterminée ou durée déterminée avec tacite reconduction. Possibilité d'y mettre fin avec respect d'un préavis. Possibilité de clause résolutoire. |
| Clause de non-concurrence | Interdiction faite au franchisé d'ouvrir un commerce de même nature après la fin du contrat, pour y mettre en œuvre le savoir-faire acquis. Limitée à un an et pour une zone géographique précise. |
| Versement d'indemnité | Pas d'indemnité en principe le franchiseur exerçant en tant que commerçant indépendant (sauf faute du franchiseur). |

D-Le contrat de licence de savoir-faire

- Le transfert de savoir-faire au « licencié » a pour but de lui faire acquérir un avantage compétitif.
- Le contrat permet au licencié de mettre en œuvre un savoir-faire pour son propre compte en bénéficiant d'une protection territoriale interdisant la concurrence active ou passive des autres licenciés.

L'ensemble des clauses d'un contrat de licence est résumé dans le tableau ci-après:

| Clauses admises | Clauses non admises |
|--|--|
| <p>Limitation des domaines d'application. Spécifications minimales de qualité et droit de contrôle. Apposition sur le produit de la marque ou du Nom du DL. Communication des perfectionnements (si réciproque et non exclusif). Obligation de confidentialité (même après terme) Interdiction de cession ou de sous-licence. Obligation de paiement d'une redevance minimale. Obligation de payer des redevances prédéterminées même en cas de divulgation du SF^{<2'} (non imputable au DL). Assistance au DL pour la sauvegarde de ses droits. Interdiction d'utilisation du SF après terme (si SF demeure secret).</p> | <p>Restrictions quant aux quantités, prix, clientèle. Obligation d'approvisionnement auprès du DL si non justifié. Interdiction d'apposer sur les produits le nom du licencié. Obligation d'accepter d'autres licences si non justifiée. Interdiction de contester les droits du DL. Obligation de non-concurrence. Interdiction de contester les droits du DL Interdiction d'utilisation après terme si SF dans domaine public. Interdiction d'utilisation du SF après terme, si droit du DL d'utiliser les perfectionnements du licencié. Prorogation automatique du contrat par inclusion d'un nouveau SF.</p> |

Le contrat de licence de brevet:

Le titulaire d'un droit de propriété industrielle peut accorder l'exploitation d'un brevet par exemple, à un « licencié ».

| Clauses admises | Clauses non admises |
|--|--|
| <p>Restrictions de concurrence du fait du donneur</p> <p>Interdiction de concurrence active ou passive des licenciés entre eux (limitée à cinq ans).</p> <p>Engagement d'approvisionnement auprès du donneur de licence.</p> <p>Confidentialité.</p> <p>Contrôle des applications et respect des normes.</p> <p>Utilisation de la marque du donneur.</p> <p>Communication des perfectionnements (engagement réciproque).</p> <p>Redevance minimale.</p> <p>Retrait possible en fin de contrat.</p> | <p>Interdiction des importations parallèles.</p> <p>Limitation de quantités et de prix. Obligation d'accepter d'autres licences. Cession automatique des perfectionnements. Paiement des redevances au-delà de la durée de vie du contrat. Prorogation automatique du contrat.</p> |