

DÉFINISSEZ LE CADRE JURIDIQUE DE VOS OPÉRATIONS

Le contrat de vente internationale

Le contrat de vente est au cœur même de l'activité commerciale. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il importe donc que vous le rédigiez avec beaucoup d'attention. Pour vous y aider, cette fiche va dans un premier temps s'intéresser au cadre juridique de la vente internationale, puis elle décrira les différentes étapes de la formation du contrat, pour présenter enfin un modèle de contrat de vente.

LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE INTERNATIONALE

Deux principes régissent les contrats dans les économies libérales : la liberté contractuelle et l'autonomie de la volonté des parties. Vous pouvez donc fixer librement avec votre client vos engagements mutuels (sous réserve de leur caractère licite évidemment), et choisir librement le droit applicable au contrat.

Toutefois, le contrat de vente a fait très tôt l'objet de tentatives d'unification du droit afin de limiter les interprétations divergentes d'un pays à l'autre. La dernière convention internationale en matière de vente internationale, qui est appelée à un grand avenir, est la convention de Vienne de 1980.

La convention de Vienne de 1980

La convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite « convention de Vienne », a été signée le 11 janvier 1980. Elle a été ratifiée à ce jour par 76 pays : pratiquement toute l'Europe occidentale, les États-Unis, la Russie, la Chine, l'Australie, une partie de l'Amérique latine, de l'Asie du Sud-est et de l'Afrique.

Manquent essentiellement, dans l'Union européenne, la signature du Royaume-Uni, de l'Irlande, et du Portugal et, parmi les grandes puissances commerciales, celles du Japon, du Brésil, de l'Inde et des pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient.

Conseil

Elle est entrée en vigueur en 1988. On peut trouver son texte complet et la liste des signataires sur le site de la Commission des Nations unies sur le droit commercial international : www.uncitral.org.

INTÉRÊT DE LA CONVENTION DE VIENNE

Il s'agit d'une véritable unification du droit : elle édicte des règles en matière de formation du contrat, de livraison, de paiement, de garantie, de recours en cas de litige, etc. Elle ne traite cependant ni des problèmes de validité du consentement, ni des problèmes de transfert de propriété (art. 4), ni de la responsabilité du vendeur du fait des produits (art. 5). Les législations nationales ont été jugées trop différentes dans ces domaines pour qu'un droit unifié puisse s'imposer.

CHAMP D'APPLICATION

Les États signataires ont été invités à intégrer ce texte dans leur législation. Ainsi la ratification par la France a fait de la convention de Vienne le **droit français de la vente internationale**.

La convention s'applique, sauf refus des signataires, aux contrats dont les parties sont établies dans des pays l'ayant ratifiée, mais aussi « lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un État contractant ».

▲ Votre acheteur est anglais. Le contrat ne faisait mention d'aucun droit applicable. Le juge sollicité, qu'il soit français ou anglais, applique alors les règles de la convention de Rome, qui définissent, en l'absence de stipulation des parties, le droit applicable aux contrats. Selon cette convention, pour le contrat de vente, le droit à utiliser est celui du vendeur. C'est donc ici le droit français... c'est-à-dire en l'espèce la convention de Vienne. ▲

La convention a cependant un **caractère supplétif** : il vous est toujours possible de rejeter telle ou telle disposition du texte, voire le texte entier. Il suffit pour cela que ce rejet figure explicitement dans le contrat. À l'inverse, deux parties peuvent choisir la convention même si elles ne relèvent pas de pays signataires.

CHOIX DE LA CONVENTION

La convention est un texte équilibré, situé à la frontière entre les deux grands systèmes juridiques de *civil law* et de *common law*. Le choix de faire référence à ce texte est donc d'autant plus pertinent que les parties appartiennent à des systèmes politiques ou juridiques éloignés.

Conseil

Comme vendeur français, vous avez sans doute intérêt à réserver l'application de la convention aux contrats signés avec des acheteurs de pays différents économiquement (les PVD ou Peco), culturellement (la Chine, les pays de « droit musulman ») ou juridiquement (les États-Unis). En revanche, pour les ventes avec les partenaires de l'Union européenne, le choix du droit d'un des signataires est généralement préférable, en vous souvenant toutefois que le droit interne français est globalement déséquilibré au détriment du vendeur.

LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

Deux cas sont à distinguer, selon que l'accord prend ou non la forme d'un contrat rédigé.

EN CAS DE CONTRAT RÉDIGÉ

L'avantage de l'écrit paraphé en commun est évident, mais cette procédure lourde ne se justifie que pour les contrats importants. Dans ce cas, l'accord de volonté se manifeste par la signature conjointe d'un même document, un acte sous seing privé étant presque toujours suffisant.

EN L'ABSENCE DE CONTRAT RÉDIGÉ

Dans de très nombreuses circonstances, le contrat est formé, non par la rédaction d'un document conjoint, mais par des échanges de correspondance entre le client et vous : facture pro forma, bon de commande, accusé de réception de commande, facture (→ Voir la fiche *La remise d'une offre export*).

Parfois même, l'opération commence par la commande, établie par votre client sur la base d'un catalogue ou tarif qui lui a été adressé. Dans ces cas se pose le problème de la formation et du contenu exact du contrat, d'autant que la convention de Vienne n'exige pas d'écrit et dispose que le contrat n'est soumis à aucune condition de forme, et peut être prouvé par tous moyens, y compris par témoins.

Conseil

Pour éviter toute ambiguïté, les conditions générales de vente doivent prévoir que « *le contrat ne sera réputé conclu que lorsque le vendeur aura pu prendre connaissance de l'acceptation de l'acheteur et aura notifié son accord par un accusé de réception* ».

LES PRINCIPALES CLAUSES DU CONTRAT DE VENTE

Il existe de nombreux contrats types qui peuvent servir de guide de rédaction, mais il est évidemment impossible de proposer un texte utilisable dans tous les secteurs d'activité ou tous les pays. Les principales mentions à envisager sont énumérées dans le tableau ci-dessous. La structure proposée est celle du « Contrat de vente internationale de denrées périssables » élaboré par le Centre de commerce international Cnuced/OMC (voir www.intracen.org), qui est très proche, dans ses dispositions générales, de la convention de Vienne. Les commentaires et intertitres sont des auteurs.

I. Parties	Indiquer les coordonnées complètes des entreprises, ainsi que les nom et titre des personnes habilitées à signer ce contrat.
II. Marchandise	
Description de la marchandise	Préciser, s'il y a lieu, les spécifications, la qualité requise, les certificats exigés, le pays d'origine. Faire référence éventuellement à des échantillons.
Quantité globale ou par livraison	Préciser l'unité de mesure et éventuellement la tolérance de variation en plus ou moins.
Inspection éventuelle	Indiquer les modalités et la partie qui supporte les frais des inspections avant expédition.
Emballage et conditionnement	Définir des spécifications s'il y a lieu.
III. Livraison	
Incoterm ICC	Utiliser la dernière version.
Lieu de livraison	Préciser le lieu à définir par l'incoterm.
Date ou période de livraison	Indiquer la date ou le délai prévu.
IV. Prix	Préciser s'il s'agit du prix total ou unitaire. Spécifier le montant en chiffres et en lettres, et la devise.
V. Paiement	
Coordonnées bancaires du vendeur	Mentionner les éléments de l'IBAN
Délai de paiement	Indiquer par exemple : « <i>En l'absence d'autres indications, le paiement du prix sera effectué dans les 30 jours de la date de facturation.</i> »
Acomptes éventuels	Prévoir un montant ou un pourcentage du prix et la date limite de leur paiement à la banque du vendeur.
Mode de paiement	Prévoir par exemple : « <i>Sauf indication contraire, les sommes dues seront virées par télétransmission sur le compte en banque du vendeur, et l'acheteur sera réputé avoir exécuté son obligation de paiement lorsque ces sommes auront été reçues par la banque du vendeur.</i> » Les parties peuvent aussi choisir un autre mécanisme de paiement (paiement d'avance, par crédit documentaire, etc.) et doivent alors mentionner les précisions nécessaires. Par exemple, pour un crédit documentaire : « <i>L'acheteur devra faire en sorte qu'un crédit documentaire irrévocable, conforme aux règles et usances uniformes de la Chambre de commerce internationale, soit émis en faveur du vendeur par une banque de premier rang et qu'il lui soit notifié au plus tard 14 jours avant le début de la période ou la date de livraison fixée à l'article 3. La date d'expiration du crédit suivra d'au moins 14 jours la fin de la période de livraison. Sauf stipulation contraire, le crédit documentaire sera payable à vue en France.</i> »
VI. Documents	Préciser que le vendeur devra mettre à la disposition de l'acheteur les documents prévus par l'incoterm mentionné à l'article 3.
VII. Retard de paiement	Prévoir par exemple : « <i>Si l'acheteur ne paie pas à l'échéance le montant dû, le vendeur a droit à des intérêts sur la somme due à compter de cette date jusqu'au paiement effectif. À moins d'entente contraire, le taux d'intérêt applicable sera de x %.</i> » Voir aussi la réglementation communautaire sur ce point.

VIII. Retard de livraison	Préciser par exemple : « <i>En cas de retard dans la livraison, l'acheteur sera en droit de réclamer des pénalités d'un montant égal à 0,5 % du prix des marchandises par jour de retard à partir de la date de livraison convenue, sous réserve des cas de force majeure. L'acheteur pourra résoudre la vente des produits qui n'auront pas été livrés dans les 30 jours de la date fixée pour la livraison, quel que soit le motif du retard, sauf en cas d'un empêchement temporaire de force majeure.</i> »
IX. Force majeure et <i>hardship</i>	Il faut prévoir : – une définition claire de la force majeure ; – les modalités selon lesquelles la partie qui l'invoque informe l'autre partie ; – le sort réservé au contrat en cas d'empêchement temporaire, etc. Pour les contrats de longue durée, on peut insérer aussi une clause de sauvegarde (dite de <i>hardship</i>) liée à la survenance d'événements rendant inacceptable économiquement la poursuite du contrat dans les conditions prévues.
X. Inexécution essentielle	On peut envisager la résolution du contrat par simple notification en cas d'inexécution essentielle, par exemple défaut d'ouverture du crédit dans le délai fixé, défaut de livraison, faillite, etc.
XI. Expertise de qualité	Prévoir les conditions dans lesquelles l'acheteur peut faire procéder à une expertise en cas de contestation sur la qualité des produits livrés (organisme, partage des frais, etc.) ; clause plutôt applicable aux produits périssables.
XII. Droit applicable	Par exemple : « <i>Pour toute matière non couverte par les clauses précédentes, ce contrat est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (convention de Vienne) et, pour les matières non réglées par celle-ci, par le droit en vigueur à l'établissement du vendeur chargé de l'exécution de ce contrat.</i> »
XIII. Règlement des différends	On peut choisir par exemple une procédure de conciliation et, en cas d'échec de celle-ci, le recours à l'arbitrage ICC.

Business France vous accompagne

Le contrat de vente est au cœur même de l'activité commerciale et garantit la pérennité de la relation avec le partenaire.

- **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Par ailleurs, **la Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.