



LABS-NS AVOCATS

# Aperçu sommaire des contrats internationaux



## INTRODUCTION

- ❑ Eviter tout conflit avec des partenaires commerciaux internationaux passe par la sécurisation juridique de la relation commerciale.
- ❑ L'outil de la sécurisation juridique de la relation commerciale c'est le **CONTRAT**.
- ❑ Une relation de confiance ne doit donc pas justifier l'absence de contrat ou un contrat incomplet.
- ❑ Les contraintes juridiques auxquelles sont associées les contrats ne doivent pas faire perdre de vue son importance:
  - **Un outil de renforcement de la relation commerciale;**
  - **Un impact économique certain donc un gain financier;**
  - **Un arme stratégique en matière commerciale.**
- ❑ Cette réalité vaut autant pour les contrats nationaux qu'internationaux



## INTRODUCTION

- ❑ Contrats nationaux = Rapports à l'intérieur d'un pays entre différentes personnes physiques ou personnes morales
- ❑ Contrats internationaux → impliquent ces mêmes catégories d'acteurs mais avec une complexité particulière due:
  - à la rencontre de systèmes juridiques différents,
  - au croisement de différentes cultures,
  - à l'environnement économique voire politique.
- ❑ Ces facteurs rendent les contrats internationaux complexes et risqués surtout pour les Start Up et les PME.
- ❑ Donc **3 choses importantes** avant de se lancer à l'international:
  1. Identifier le type de **contrat adapté à son besoin**
  2. S'informer sur l'**environnement de son partenaire**
  3. Connaître les **clauses importantes** du contrat



## I. IDENTIFIER LE TYPE DE CONTRAT ADAPTÉ À SON BESOIN

Les PME et les Start Up recourent souvent à 3 types de contrats internationaux:

- Contrat de vente internationale:
  - Acte écrit et négocié ou
  - Conditions générales de vente (CGV): négociables et acceptées par le client avant vente; vente valable si accord sur l'offre et le prix;
  
- Contrats de distribution internationale (voir document Accords de distribution);
  
- L'agent commercial international → professionnel indépendant agissant au nom et pour le compte de son mandant. Il est rémunéré souvent par une commission.



## II. S'INFORMER SUR L'ENVIRONNEMENT DE SON PARTENAIRE

- La langue du contrat;
- La question de la différence culturelle dans la négociation, la conclusion, la vie et la mort du contra → Le **Business Language**
- La gestion de la différence de système juridique (Droit civil Vs Common Law);
- La capacité des acteurs;
- La due diligence;
- La forme du contrat.



### III. CONNAÎTRE LES CLAUSES IMPORTANTES DU CONTRAT

- Droit applicable;
- Juridiction compétente;
- Clauses financières;
- Clauses de responsabilité;
- Clause de non-concurrence;
- Clause de confidentialité;
- Clause de révision et d'avenant au contrat;
- Clause de force majeure;
- Les annexes et Incoterms....