

Pratique de l'exportation

Les contrats commerciaux à l'exportation

Le cadre contractuel influence considérablement le comportement de paiement des clients dans le domaine des exportations. En règle générale, les risques affectant la validité d'un contrat s'accroissent dès lors que les partenaires commerciaux négligent de se mettre clairement d'accord et sans la moindre ambiguïté sur certains principes. Les clauses mal ficelées et les éventuelles divergences d'interprétations concernant certains termes du contrat ont pour résultat que les parties au contrat respectent ou non leurs engagements en matière de paiement.

Voici quelques considérations importantes en matière de contrats d'exportation.

Avant de faire une offre

Pour éviter des problèmes juridiques par la suite, veillez à clarifier au préalable les questions suivantes :

- Votre futur partenaire commercial présente-t-il une notation de crédit satisfaisante ?
- Faut-il une licence d'exportation ?
- Quels sont les risques et coûts éventuels (Incoterms) ?
- Quel régime juridique s'applique dans le pays d'importation ?
- Le pays d'importation impose-t-il des restrictions d'importation ?
- Est-il possible de s'assurer contre les risques de crédit économiques et politiques ?

Partenaires contractuels

- Veillez à obtenir de votre partenaire contractuel son identité correcte, celle qui légalement engage sa responsabilité
- Veillez à vérifier l'authenticité de l'adresse de facturation et de livraison
- Le client potentiel est-il autorisé à conclure l'affaire que vous lui proposez ?

Marchandises

Disposer de données correctes permet d'éviter des difficultés ultérieures avec vos clients ;

Voici à quoi il faut prêter attention :

- Détaillez les produits
- Spécifiez les quantités exactes

Prix de vente

Il y a lieu de spécifier tous les éléments déterminant le prix :

- Indiquez clairement la devise du règlement
- Indiquez s'il y a lieu l'application éventuelle d'une clause d'indexation

Conditions de paiement

Les conditions de paiement doivent être clairement précisées, en particulier :

- la date d'échéance de la facture
- le moyen de paiement (par exemple les caractéristiques exactes de la lettre de crédit)

Conditions de livraison

- Propose-t-on l'application des Incoterms et s'agit-il de la dernière version ?
- Le lieu et la date de livraison sont-ils clairement indiqués ?

Aspects juridiques

- Précisez quelles lois régissent le contrat
- Indiquez quels sont les tribunaux compétents ; cela est très important.

Réserve de propriété

L'effet juridique de la réserve de propriété diffère d'un pays à l'autre. Contactez un juriste spécialisé en la matière, les chambres de commerce ou Atradius pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet.

Veillez à ce que la clause en question soit formulée correctement et soit conforme aux dispositions légales applicables dans le pays d'importation. Dès que les marchandises ont passé la frontière, les lois du pays d'importation s'appliquent.

Autres garanties

La possibilité d'obtenir d'autres garanties dépend de la situation de l'acheteur. S'il s'agit d'un marché essentiellement acheteur, les options seront limitées. Il est préférable de recourir à l'assurance-crédit si la solvabilité de l'importateur n'est pas sans reproches.

Arbitrage

Se mettre d'accord sur la question de l'arbitrage est une démarche parfaitement sensée, en particulier lorsque l'on sait qu'une action en justice prend trop de temps pour régler la question.

Langue

Il faut convenir de la langue qui va régir les négociations et le contrat. Il s'agit là d'un aspect fondamental, surtout lorsque le contrat requiert une interprétation en cas de litige.