

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN CONTRAT - DES CGV - DES CGA

Dans une relation d'achat-vente simple et régulière, rédiger un contrat peut s'avérer très contraignant, voire matériellement impossible. Il est néanmoins primordial de contractualiser cette relation.

Des conditions générales de vente Export (CGVE), imprimées au verso des documents commerciaux (confirmation de commande, facture proforma, facture commerciale...) **peuvent suffire**. Proposées en bilingue français-anglais, elles sécurisent l'opposabilité à l'égard des acheteurs étrangers.

Si possible, faire valider les CGVE par l'acheteur à chaque commande ou une fois par an.

Les rubriques ci-après sont également celles qui prévalent dans les Conditions Générales d'Achat (CGA), lorsque l'acheteur se sent en position de force par rapport au vendeur. L'idéal est d'en discuter au moment de l'offre.

S'aider également du nouveau Contrat Modèle ICC de vente internationale : ICC Publication n° 738EF accessible sur : <https://2go.iccwbo.org/>

La formation du contrat	Les cocontractants	<ul style="list-style-type: none"> Raison sociale, statut, adresse, signataire pouvant engager la société, n° de TVA si société UE.
	La date d'entrée en vigueur	<ul style="list-style-type: none"> Peut être liée à l'obtention d'une autorisation douanière (licence d'importation ou d'exportation), au paiement d'un acompte, à l'obtention d'autorisations diverses, à acceptation d'échantillon, etc.
	La durée de validité	<ul style="list-style-type: none"> Fixer la date de validité du contrat ou bien le point de départ et la durée. Exemple : 6 mois à compter de son émission.
La marchandise vendue	La désignation du produit	<ul style="list-style-type: none"> Etre très précis : désignation commerciale, description, caractéristiques techniques, nomenclature douanière, origine de fabrication, normes applicables, etc. Peut faire l'objet d'un cahier des charges accompagné de plans, d'échantillons, etc.
	La quantité	<ul style="list-style-type: none"> Nombre, unité de vente, dimensions, volume, poids, tolérance éventuelle.
La livraison et la règle Incoterms®	Les conditions d'expédition	<ul style="list-style-type: none"> Incoterms® + lieu désigné + point transfert de risques (<i>CIP Mumbai airport from Roissy, Incoterms® 2020</i>). Dans le cas de <i>Cross Trade</i> (triangulaires) : provenance (<i>shipped from</i>). Selon l'Incoterm : coordonnées du prestataire transport, délai maximum d'enlèvement par le client, etc. Mode de transport. Emballage, conditionnement, marquage, étiquetage, traitement emballages bois.
	Le délai de livraison	<ul style="list-style-type: none"> Selon l'Incoterm : être précis sur les délais et le point de départ (<i>livraison à 3 mois à réception de commande et au départ de l'usine</i>). Si nécessaire : cadence de livraison, pénalités de retard...
Le prix et les conditions de paiement	Le prix	<ul style="list-style-type: none"> Montant en chiffres et lettres et devise de facturation. Éventuellement, indexation sur un cours de change ou d'une matière...
	Les conditions de paiement	<ul style="list-style-type: none"> Mode, technique et délai de paiement (<i>virement bancaire à 30 jours date de LTA, garanti par une Stand-By soumise aux RUU 600</i>). Intérêts en cas de retard de paiement. Taux d'escompte éventuel en cas de paiement d'avance.
Le transfert de propriété	La clause de transfert de propriété	<ul style="list-style-type: none"> Si possible en tant que vendeur, insérer une clause de réserve de propriété permettant de récupérer la marchandise en cas de non-paiement. En pratique, difficile à mettre en oeuvre. De son côté, l'acheteur peut se prémunir contre la non-conformité de la marchandise en soumettant le paiement à la réception sans réserves de sa part.
La garantie et la responsabilité du vendeur	Le service après-vente	<ul style="list-style-type: none"> Conditions de mise en service du matériel, la garantie, les conditions du SAV... Retours aux frais de qui ? L'acheteur peut négocier un pourcentage de remise correspondant au taux moyen de marchandises défectueuses, ou un pourcentage de marchandises et emballages gratuits pour assurer localement le SAV...
Clauses particulières	Spécificités	<ul style="list-style-type: none"> Exigences documentaires (documents pour le dédouanement import, visas, mentions sur factures...) Inspection avant expédition et lieu pour l'examen / Exigences en matière de certification (ISO, OEA)... Le client doit lister ses exigences documentaires. Le rendre responsable de tout aléa du fait d'un document non fourni car non demandé...
Clauses juridiques	La clause attributive de juridiction et droit applicable	<ul style="list-style-type: none"> Droit applicable en cas de conflit et juridiction compétente (tribunal de...), ou bien arbitrage international (recours à des arbitres privés choisis par les parties). Toute question non traitée par les stipulations du contrat pourrait être régie par la CVIM* de 1980.
	Diverses clauses juridiques	<ul style="list-style-type: none"> Causes d'exonération : force majeure... Sanctions de l'inexécution des obligations. Procédure en cas de non-conformité des produits ou produits défectueux. Clauses de résolution du contrat. Versements de dommages et intérêts. Procédure à suivre en cas de sinistre-transport...

*CVIM : Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises (Convention de Vienne de 1980). Texte intégral sur www.uncitral.org