

enterprise europe



L'Europe à la portée de votre entreprise.

SUD-OUEST FRANCE

FICHE PRATIQUE

LES 3 PRINCIPAUX CONTRATS DE DISTRIBUTION INTERNATIONALE

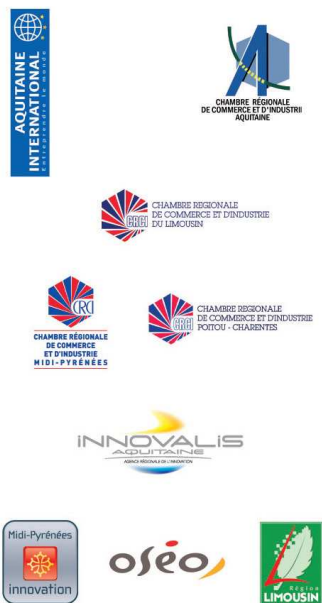
Introduction

Le contrat est l'instrument fondamental des relations commerciales internationales dans la mesure où il constitue l'unique référence en matière de droits et obligations des deux parties.

Outre cet aspect, le contrat doit également être rédigé clairement en vue d'une éventuelle action en justice.

Ainsi, il est recommandé de préciser les termes employés, de choisir les définitions, de décrire de façon détaillée le contenu des obligations et des modalités d'exécution.

Il faut avoir à l'esprit que rédiger un contrat international soulève des questions qui ne se posent pas dans le cadre d'un contrat national, à savoir la loi applicable, le tribunal compétent, la langue du contrat, la devise de paiement... La présence d'un élément d'extranéité donne à ce type de contrat le caractère "international".



Vos contacts en Région

AQUITAINE : Emilie Vicq
evicq@aquitaineinternational.com

LIMOUSIN : Mathilde Monges
m.monges@limousin.cci.fr

MIDI-PYRÉNÉES : Andreea Pantazi
andreea.pantazi@midi-pyrenees.cci.fr

POITOU CHARENTES : Maria Voronetskaja
m.voronetskaja@poitou-charentes.cci.fr



1. Rappel des clauses nécessaires dans un contrat international « général »

Les clauses indispensables dans un contrat international peuvent être regroupées en 3 catégories :

Les clauses relatives à l'interprétation du contrat

– La détermination de la loi applicable

Généralement, les parties sont libres de choisir la loi qui va régir leurs relations contractuelles; elles doivent cependant le préciser en l'écrivant dans le contrat. A défaut, la détermination de la loi applicable sera effectuée par le juge. Dans l'Union Européenne, la Convention de Rome de 1980 pose des règles de conflit de lois permettant de déterminer la loi applicable (= la loi du pays avec lequel le contrat présente les liens les plus étroits).

– La détermination de la langue du contrat

Il est important que les parties comprennent le contenu du contrat. Le contrat peut être rédigé dans une langue "internationale", telle que l'anglais, l'espagnol ou le français, ou encore il peut l'être, et c'est d'ailleurs recommandé, en deux langues, celle du pays client et une autre utilisée au niveau international. Attention toutefois dans ce dernier cas: il faudra désigner dans le contrat la langue qui prévaudra en cas de divergence d'interprétation.

Les clauses relatives à l'exécution du contrat

– La devise de paiement

Si le paiement est effectué en devise étrangère, il est important de vérifier, antérieurement à la signature du contrat, la possibilité de rapatriement et de conversion de la devise dans sa propre monnaie.

– Les modalités de paiement

Les modalités sont variables selon que les parties bénéficient ou non d'un crédit; l'entreprise a intérêt à obtenir un paiement au moyen d'un crédit documentaire, puisque la banque garantira le paiement.

– Les clauses d'expertise dans le cadre de contrats complexes impliquant des licences de savoir-faire, de brevet...

Elles permettent de confier à un expert l'examen d'une situation de fait mal comprise par les parties quant à l'exécution de la convention.

– La clause de responsabilité

Cette clause permet de limiter ou d'exclure une responsabilité dans le cadre d'actes accomplis ou d'omissions d'agir (→ Attention: cette clause n'est pas reconnue par l'ensemble des droits nationaux).

Les clauses de règlement des litiges (prévoyant des procédures permettant d'éviter si possible le contentieux)

– Juridiction étatique

Les parties peuvent déterminer le tribunal compétent dans le contrat; à défaut, le tribunal compétent est celui du domicile du défendeur ou, dans certains cas, le lieu d'exécution de l'obligation litigieuse. (Attention: veiller à ce que les décisions de justice soient reconnues dans l'Etat du cocontractant. Dans l'Union Européenne, la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale sont harmonisées et donc reconnues dans tous les Etats membres grâce à la Convention de Bruxelles de 1968, complétée par la Convention de Lugano de 1988 pour les Etats de l'AELE).

– Arbitrage

Il est recommandé lorsque le cocontractant est établi hors de l'Union Européenne ou de l'AELE. Il faut également prévoir le lieu et la langue de l'arbitrage (la reconnaissance et l'exécution des décisions arbitrales à l'étranger sont garanties par des conventions internationales, notamment la Convention de New York de 1958).

– Méthodes alternatives

Il peut être opportun de prévoir des mesures alternatives (médiation ou conciliation) dans le cadre de contrats complexes, mais qui laisseraient ensuite la voie ouverte aux juridictions étatiques ou à l'arbitrage.

Concernant la distribution internationale, le contrat de distribution internationale est un contrat passé avec une personne sur le terrain représentant l'entreprise dans un Etat autre que celui où elle est implantée. Il faut noter que les conditions générales de ventes doivent être adaptées à l'export.

La principale difficulté consiste en la multiplicité des droits applicables à un tel contrat, qui peuvent d'ailleurs être contradictoires (droit français, droit étranger, droit européen, droit international, règles du contrat...). Il est important d'avoir une approche culturelle des contrats. De plus, il faut bien distinguer les liens juridiques entre les principaux contrats de distribution internationale (contrat de distribution, contrat d'agent commercial, contrat d'expatrié).

2. Le contrat de distribution

Tout d'abord, il faut prêter attention au terme car il s'agit d'un terme général qui concerne tous les contrats de distribution. En France, on parle davantage de contrat de concession ou contrat d'approvisionnement...Il s'agit d'un contrat par lequel une partie s'engage envers son cocontractant à lui fournir des produits que ce dernier s'engage à revendre, de façon exclusive ou non, sur un territoire donné.

Le lien juridique résultant de ce contrat est celui de la vente : un vendeur et un acheteur. Par conséquent, il est primordial de déterminer la chose et le prix. Il s'agit d'un contrat cadre valable généralement pour une durée de 1 à 2 ans et qui recense les conditions générales de vente.

Il n'y a pas de réglementation internationale qui régit ce type de contrat. En revanche, les règles du contrat de vente sont prévues dans la Convention de Vienne de 1980 et la Convention de Rome de 1980 (attention, cette dernière concerne tous les types de contrat).

Concernant les clauses du contrat de distribution

Il faut rappeler qu'il est primordial de négocier intégralement toutes les clauses du contrat. En pratique, il est assez facile de négocier le droit applicable (notamment avec les Américains).

Il est conseillé d'introduire une clause par laquelle le distributeur communique à l'entreprise des informations sur les clients finaux de son marché (par exemple : la réaction des clients sur le produit, le type global de clients qu'il peut avoir...)

Langues

Il est recommandé d'introduire une clause constituant une sorte de lexique pour que les parties comprennent bien tous les termes juridiques; insérer une clause prévoyant la validité des titres choisis dans le contrat est aussi un moyen d'éviter toute confusion.

Néanmoins, en pratique il vaut mieux faire un contrat dans chaque langue et signer chaque version. Dans ce cas là, penser à mettre une clause précisant lequel des 2 contrats est applicable. Veiller également à ce qu'il coïncide avec le tribunal compétent.

Recommandations

- Bien identifier l'interlocuteur, surtout pour les groupes (en effet, le distributeur est totalement indépendant de l'entreprise exportatrice; il agit pour son propre compte et en son nom propre).
- Choix de la langue : il est recommandé d'établir deux contrats, l'un dans la langue de l'entreprise et l'autre dans la langue du distributeur. Déterminer le contrat applicable parmi les deux.
- Sur l'exclusivité: il est important d'aménager l'exclusivité en fixant des échelons et objectifs que le distributeur doit atteindre avant d'établir la véritable exclusivité.
- Faire attention au mode de paiement.
- Détailler le prix.
- Appliquer les incoterms.

Le choix du droit n'implique pas forcément le mode de règlement du litige. Ainsi, il faut penser à la rupture du contrat (en prévoyant dans une clause le mode) et l'indemnisation fournie au distributeur (ou la non indemnisation).

AVANTAGE :

Etant donné qu'il s'agit d'un contrat direct avec un distributeur à l'étranger, lequel va revendre directement à ses clients, le contrat de distribution présente un avantage certain: il permet d'atteindre de petits clients qui n'ont traditionnellement pas les moyens d'acheter de grosses quantités (demi camions ou camions).

INCONVÉNIENT :

L'inconvénient de ce type de contrat est que l'entreprise ne connaît pas les clients finaux de ses produits. Le distributeur fait écran entre l'entreprise et les clients finaux

3. Le contrat d'agent commercial

Il est largement recommandé de conclure un contrat écrit (certaines clauses ne sont valables que si elles sont écrites; tel est le cas de la clause de non-concurrence qui doit absolument être écrite).

A noter tout d'abord que l'agent commercial est indépendant !

Le lien juridique est celui du mandat : le commettant/mandant (l'entreprise) désigne le mandataire (l'agent commercial) et lui remet tous les documents et supports nécessaires à l'accomplissement de la tâche (tarifs, conditions de vente, échantillons, catalogues...).

La relation commettant / agent commercial doit être basée sur une exclusivité réciproque et une information réciproque : d'un côté, l'agent s'engage à travailler seulement avec une entreprise, à ne vendre que les produits de cette entreprise et à l'informer régulièrement de son activité et des réclamations éventuelles des clients; de l'autre côté, l'entreprise s'oblige à passer par l'agent pour vendre sur son territoire et à l'informer de façon régulière de son activité.

En pratique, ce type de contrat est souvent conclu pour une durée d'un an, renouvelable tacitement.

L'agent commercial est agent ou représentant salarié ou représentant distributeur. Il utilise la marque, le nom commercial et tout autre signe distinctif du commettant assurant ainsi l'identification et la publicité des produits.

Le statut d'agent commercial n'est pas gouverné par des traités internationaux; cependant, il est soumis à une réglementation européenne: la Directive 86/653 du 18 décembre 1986.

Il est donc essentiel de se référer à chaque législation nationale transposant la Directive pour définir les pouvoirs de l'agent commercial (les pouvoirs de l'agent sont en fait les tâches qu'il doit accomplir dans le cadre de sa mission; ils doivent être déterminés dans le contrat).

Pour synthétiser sa fonction, on peut dire que l'agent commercial doit :

- Prendre les commandes
- et suivre l'exécution

L'agent assure son mandat en bon professionnel et s'oblige à une non-concurrence lorsqu'elle est prévue dans le contrat et limitée, à la fois géographiquement et dans le temps.

L'agent commercial est rémunéré par une commission calculée sur le montant net des factures ou à partir d'un minimum garanti ou sur un pourcentage du montant des factures.

Précautions pour l'entreprise qui fait appel à un agent commercial :

- Il est impératif de communiquer à l'agent les conditions générales de vente des produits.
- Il vaut mieux inclure les incoterms dans le contrat et orienter son choix vers celui qui est usuellement employé dans le pays de l'agent.
- S'entretenir avec l'agent commercial sur le prix du produit car c'est souvent l'agent qui le fixe du fait de sa connaissance du marché.
- Insérer la clause du croire en vertu de laquelle l'agent commercial est responsable de ce que doit payer le client final.
- Il peut être utile d'ajouter une clause prévoyant que l'agent commercial vienne régulièrement en France dans l'entreprise et envoie un rapport mensuel d'activité (incluant des informations macro-économiques et relatives au marché du pays sur lequel il opère).

AVANTAGES :

L'agent commercial est seulement mandataire; ainsi, l'entreprise a un accès et un contact directs avec la clientèle étrangère dans la mesure où c'est elle qui émet les factures. L'agent ne constitue pas un écran entre l'entreprise et le marché; il ne cache pas le client. L'entreprise reste maîtresse de sa politique commerciale. De plus, l'agent commercial ne coûte à l'entreprise que s'il vend.

INCONVÉNIENT :

La rupture du contrat d'agent commercial a des conséquences lourdes puisqu'il est obligatoire de l'indemniser (en Droit français, cela peut aller jusqu'à 3 années de commission.), sauf cas de faute grave ou de rupture à l'initiative de l'agent.

4. Le contrat d'expatrié

Le lien juridique de ce type de relation contractuelle est celui du contrat de travail. Le lien de contrat de travail existe toujours entre le salarié et l'entreprise.

Il convient de distinguer "l'expatrié" et le "détaché" :

- Le principal élément de différence est le système de sécurité sociale auquel le salarié est rattaché. En effet, le "détaché" est rattaché au système de sécurité sociale français, alors que "l'expatrié" est rattaché au système de sécurité sociale étranger. Il est toutefois possible de négocier avec le salarié pour un système d'assurance volontaire.
- Un autre élément de différence repose sur la durée du contrat:
 - Contrat de détaché = moins de 2 ans
 - Contrat d'expatrié = plus de 2 ans

Concernant la détermination du droit applicable, la réglementation française comporte des prescriptions pour ces deux cas :

1. La loi applicable au contrat est la loi française dès lors que le travail est effectué en France. Toutefois, dans l'hypothèse où l'expatrié va et vient entre deux Etats, la loi applicable est celle du pays où le salarié effectue la majorité de son travail.
2. Selon la Convention de Rome, le droit applicable au contrat d'expatrié ne doit pas être plus défavorable que si aucun droit applicable n'avait été choisi. Une précaution doit être prise dans le choix du droit applicable : il est important de connaître les règles qui existent à l'étranger, de mesurer l'importance du choix entre le droit français et le droit étranger. Il est également indispensable de mesurer les conditions d'autorisation de travail à l'étranger. Il faut également savoir que, souvent, les conditions sur place sont plus contraignantes.

Sur le contenu du contrat, une réglementation européenne oblige l'entreprise à communiquer au salarié un document (contrat) précisant :

- la durée du contrat
- la devise de paiement
- les avantages en nature et en espèces du salarié
- les conditions dans lesquelles sera assuré son rapatriement.

AVANTAGES :

L'entreprise qui recourt au contrat d'expatrié maîtrise tout dans la mesure où le salarié doit respecter la stratégie de l'entreprise et textuellement tout ce qu'elle va lui dire de faire. C'est également une bonne solution à long terme: l'expatrié présente un atout certain puisqu'il véhicule l'image de l'entreprise, la qualité des produits ou des services...

Avantage d'ordre fiscal pour l'expatrié : les primes d'expatriation sont exonérées d'impôt sur le revenu (Article 81 alinéa 3 du Code Général des Impôts). Inversement, les cadres étrangers venant en France bénéficient aussi d'exonération.

INCONVÉNIENT :

L'expatrié européen peut coûter cher à l'entreprise. La rupture du contrat se fait par le biais du licenciement, avec les conséquences financières classiques que cela implique.

Parallèlement au statut d'expatrié, le gouvernement français a mis en place le VIE, Volontariat International en Entreprises, à destination de 18-28 ans.

Le VIE part pour une mission professionnelle à l'étranger au sein d'une entreprise, de 6 à 24 mois, tout en bénéficiant d'un statut public protecteur (sous la tutelle de l'Ambassade de France). Il occupe un emploi d'ordre commercial, technique, scientifique...

Pour une entreprise, recourir à un VIE présente des intérêts :

- le VIE "a la casquette" de l'entreprise
- il s'agit d'un salarié qui ne coûte pas trop cher à l'entreprise