

les techniques juridiques à l'international



ISTA.ma
Un portail au service
de la formation professionnelle

Le Portail <http://www.ista.ma>

Que vous soyez étudiants, stagiaires, professionnels de terrain, formateurs, ou que vous soyez tout simplement intéressé(e) par les questions relatives aux formations professionnelles, aux métiers, <http://www.ista.ma> vous propose un contenu mis à jour en permanence et richement illustré avec un suivi quotidien de l'actualité, et une variété de ressources documentaires, de supports de formation, et de documents en ligne (supports de cours, mémoires, exposés, rapports de stage ...) .

Le site propose aussi une multitude de conseils et des renseignements très utiles sur tout ce qui concerne la recherche d'un emploi ou d'un stage : offres d'emploi, offres de stage, comment rédiger sa lettre de motivation, comment faire son CV, comment se préparer à l'entretien d'embauche, etc.

Les forums <http://forum.ista.ma> sont mis à votre disposition, pour faire part de vos expériences, réagir à l'actualité, poser des questionnements, susciter des réponses. N'hésitez pas à interagir avec tout ceci et à apporter votre pierre à l'édifice.

Notre Concept

Le portail <http://www.ista.ma> est basé sur un concept de gratuité intégrale du contenu & un modèle collaboratif qui favorise la culture d'échange et le sens du partage entre les membres de la communauté ista.

Notre Mission

Diffusion du savoir & capitalisation des expériences.

Notre Devise

Partageons notre savoir

Notre Ambition

Devenir la plate-forme leader dans le domaine de la Formation Professionnelle.

Notre Défi

Convaincre de plus en plus de personnes pour rejoindre notre communauté et accepter de partager leur savoir avec les autres membres.

Web Project Manager

- Badr FERRASSI : <http://www.ferrassi.com>

- contactez : admin@ista.ma

Durée : 48h

OBJECTIF OPERATIONNEL DE PREMIER NIVEAU DE COMPORTEMENT**COMPORTEMENT ATTENDU :**

Acquérir la compétence pour exploiter l'environnement juridique export, préparer un contrat de vente internationale et rédiger les conditions générales de vente.

CONDITIONS D'EVALUATION :

- ↳ Individuellement.
- ↳ A partir d'étude de cas.
- ↳ Sur des données réelles du commerce international.

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE :

- ↳ Utilisation appropriée des règles et usages en matière de commerce international.
- ↳ Adéquation de la terminologie utilisée.
- ↳ Respect des étapes d'élaboration du contrat de vente.

PRECISION SUR LE COMPORTEMENT ATTENDU	CRITERES PARTICULIERS DE PERFORMANCE
A- Mettre en évidence la complexité droit internationale.	➤ Diversité des opérations ➤ Diversité des systèmes juridiques ➤ Sources du droit international
B- Connaître les conditions d'application de la convention de vienne.	➤ Apports de la convention ➤ Champs d'application de la convention ➤ Caractéristiques de la convention ➤ Choix d'application de la convention
C- Choisir L' INCOTERM adapté	➤ Les incoterms ➤ Les techniques de paiement ➤ Le transport international
D- Préparer l'accord	➤ L'offre commerciale ➤ Les conditions générales de vente
E- Conclure l'accord	➤ Formation du contrat ➤ Formalisation de l'accord

	➤ L'écrit et ses avantages
F- Exécuter l'accord	➤ La responsabilité contractuelle ➤ Le droit marocain et autres exemples de droit.
G- Rédiger les principales clauses	➤ Reconnaissance exacte de la nature de la fonction des clauses ➤ Rédaction des clauses de : ☞ Force majeure ☞ Acceptation ☞ Réception ☞ Exonération
H- Connaître les modalités de règlement des litiges	➤ Les solutions négociées ➤ Le recours à la justice étatique ➤ Le recours à l'arbitrage, ses avantages

OBJECTIF OPERATIONNEL DE SECOND NIVEAU

Le stagiaire doit maîtriser les savoirs, savoir-faire, savoir-percevoir, savoir-être juges préalables aux apprentissages directement requis pour l'atteinte l'objectif de premier niveau, tels que :

Avant d'aborder l'ensemble des précisions :

- Expliquer le pourquoi du contrat
- Situer la nécessité des règles et usances internationales

Avant d'aborder l'analyse des clauses du contrat :

- Lister les clauses
- Expliquer les caractéristiques de chaque clause

Avant de participer à l'élaboration d'un contrat :

- Expliquer les objectifs du choix de l'incoterm
- Faire un bon usage des CGV et cerner les conditions juridiques de l'offre
- Proposer les solutions aux problèmes majeurs du contrat international

SOMMAIRE

I/ Les principaux organismes internationaux.....	05
II/ Les principales organisations régionales.....	09
III/ Les conventions internationales régissant la vente internationale.....	12
IV/ L'offre en droit comparé.....	13
V/ La négociation du contrat	13
VI/ Les effets juridiques de la période précontractuelle	14
VII/ Le contrat et ses composantes	15
VIII/ Les conditions générales de vente.....	21
IX/ Etude de cas.....	26
X/ E F M.....	32
XI/ Bibliographie	32

L'exportateur se distingue de ses concurrents grâce à ses connaissances générales. En effet pour convaincre un acheteur éventuel, il faut connaître le cadre économique, comprendre ses évolutions, il faut aussi raisonner en terme d'entités économique et non plus d'entités nationales.

I. LES PRINCIPAUX ORGANISMES INTERNATIONAUX :

1. LES ORGANISATIONS AU NIVEAU MONDIAL :

A. L'ONU (Organisation des Nations Unies) :

Siège : New York, USA.

Objectif : Son but est « d'assurer le maintien de la paix, de la sécurité internationale et de favoriser la coopération pour le progrès économique et social de tous les peuples ».

L'ONU comprend 6 organes principaux :

- L'assemblée générale des représentants des 189 pays membres ;
- Le conseil de sécurité : 15 membres dont 5 sont permanents (Chine, USA, France, Grande Bretagne et la Russie) les autres sont élus par l'assemblée générale pour 2 ans ;
- Le conseil économique et social : 54 membres ;
- Le conseil de tutelle : comprend 3 catégories de membres :
 - o Représentants des puissances chargées de mandat ;
 - o Membres de conseil de sécurité ;
 - o Autant de membres élus pour 3 ans par l'assemblée générale qu'il est nécessaire pour que le nombre total de participants se partage entre les représentants de pays qui administrent des territoires sous tutelle et ceux qui n'en administrent pas.
- La cours internationales de justice qui siège à La Haye (Pays Bas) ;
- Secrétariat général.

B. Le GATT (Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce) :

Siège : Genève en Suisse.

Il est fondé en 1947.

But : il définit des règles concertées en vue d'une pratique loyale du commerce international.

Son but est d'assurer à tous les pays des possibilités de commerce égales, de favoriser les échanges internationaux, afin qu'ils puissent contribuer à la prospérité et au développement de l'économie mondiale et enfin de permettre l'examen et la solution des problèmes commerciaux à mesure qu'ils s'agissent.

Toutefois, le GATT est plus qu'un ensemble de règles et qu'un mécanisme de règlement des différends. Les gouvernements qui en sont membres y coopèrent afin de parvenir à une libéralisation étendue des échanges internationaux, ainsi le GATT est-il à la fois un cadre de droit commercial et un organisme de consultation et de négociation.

C. La CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement) :

Cet organisme a les buts suivants :

- Réaménagement de la coopération internationale par la coordination et l'harmonisation des échanges et par l'élaboration d'instruments juridiques multilatéraux ;
- Restructuration du commerce international et recherche des solutions en vue de garantir aux PSD des recettes d'exportation stables qu'il s'agisse de prix minimum pour les produits de base ou de leur assurer des débouchés pour les biens manufacturés qu'ils produisent ;
- Révision du régime de propriété industrielle afin de permettre aux PSD de bénéficier de transfert de technologie. Ceci devant être assorti d'un Code de conduite sur les sociétés multinationales ;
- Assistance technique pour la promotion des exportations des PSD et élaboration de programmes de formation financés par le PNUD.

D. Le CCI (Centre de Commerce International) :

Siège : Genève en Suisse.

- Il agit dans le cadre de la coopération technique avec les PVD en matière de promotion des échanges internationaux en :

- Elaborant une stratégie nationale pour la promotion des échanges (analyser le potentiel à l'exportation, choix des marchés, prioritaires et fixation des objectifs d'exportation) ;
- Trouvant des débouchés pour les produits exportés et vulgarisation des techniques de Marketing pour les promouvoir à l'étranger.

Le CCI agit comme un véritable conseil en commerce international pour les PVD.

E. L'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique) :

Siège : Paris en France.

Elle regroupe 29 pays membres : Autriche, Belgique, Canada, Danemark, France, Royaume-Uni, Grèce, Islande, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Espagne, Suède, Suisse, Turquie, Etats-Unis, République fédérale d'Allemagne, le Japon, la Finlande, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Mexique (1994), la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée.

But : les buts sont :

- Aider les pays membres à promouvoir l'expansion économique, l'emploi et la progression du niveau de vie ;
- Aider les pays pauvres ;
- Contribuer à assurer une expansion saine et harmonieuse de l'économie mondiale et améliorer le sort des PVD ;
- Etudier les obstacles non tarifaires.

2. LES ORGANISATIONS SPECIALISEES :

A. Le FMI (Fond Monétaire international) :

Siège : Washington en USA.

Créé en 1944, il a pour but :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen d'une institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux ;
- Tendre à la stabilité des changes ;

- Maintenir entre les membres des dispositions de change ordonnées et éviter les dépréciations concurrentielles des changes ;
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les membres ;
- Eliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce mondial.

B. La BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) :

Siège : Washington en USA

Elle est fondée en 1944 lors des accords de Bretton Woods.

Son but est de faciliter l'essor économique des pays membres en accordant ou garantissant des prêts pour les projets d'investissement productifs.

C. La SFI (Société Financière Internationale) :

Siège : Washington, USA.

Elle est créée en 1956, elle dépend de la BIRD (mais en est juridiquement et financièrement indépendante), tandis que la BIRD accorde des prêts aux organismes publics ou privés des Etats membres, la SFI stimule l'apport de capitaux privés à des entreprises productives et non de le remplacer.

- Elle agit comme catalyseur entre les entrepreneurs, investisseurs et producteurs.
- Mobiliser les capitaux d'une manière directe ou indirecte.
- Elle donne aussi aux Etats membres des conseils pour encourager les investissements nationaux à l'étranger.
- Elle donne des conseils aux Etats concernant la restructuration et la privatisation des établissements.

D. La CCI (Chambre de Commerce Internationale) :

Siège : Paris, France.

Créée en 1919, la CCI exerce une activité normative par l'établissement :

- Des règles et des pratiques uniformes : code de Marketing, définition des termes du commerce international (Incoterms), règles du crédit documentaire ;
- D'arbitrage international ;
- De formation par l'organisation de séminaires techniques sur le marketing, l'arbitrage ...

II. LES PRINCIPALES ORGANISATIONS REGIONALES :

- ***La Commission Economique Régionale de l'ONU*** (Addis Ababa – Ethiopie).
- ***Le Conseil de l'Entente*** : 1959 : Niger, Togo, Burkina Faso, Bénin. Cet organisme a réussi à créer une union douanière.
- ***La Communauté des Caraïbes*** : 1973 : siège : Georgetown (Guyana) entre : Antigua, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Jamaïque, Montserrat, Guyana,
- ***La CEE*** (1958) a pour but de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques et un relèvement accéléré du niveau de vie.
- ***Le Conseil d'Assistance Economique Mutuelle*** (1949) entre : Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, URSS, Tchécoslovaquie, Cuba, Vietnam, Rouanda, Mongolie.

1. L'OMS (ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE) :

Créée en Juillet 1946.

Les objectifs :

- Améliorer l'état sanitaire du monde ;
- Intervenir sur demande des Etats ;
- Diffuser les informations concernant l'état de santé du monde ;
- Disposer d'une assistance dans la lutte contre les maladies ;
- Rôle important de vaccination.

2. L'AELE (ASSOCIATION EUROPEENNE DE LIBRE ECHANGE) :

Adhérents : Autriche, Danemark, la Grande-Bretagne, la Norvège, Portugal, la Suède et la Suisse, la Finlande, l'Islande et le Liechtenstein.

Créée en 1959.

Siège : Genève, Suisse

Son objectif est l'instauration de libre échange en Europe.

3. LE FAO (FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION) :

En Français : Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Siège : Rome, Italie.

Créée en Octobre 1945.

Nombre d'adhérents : 171 Etat.

Elle est régit par un conseil de 49 membres.

Objectifs prévus :

- Action pour améliorer l'agriculture des pays pauvres ;
- Rechercher la variété agricole.

4. LA BRI (BANQUE DE REGLEMENTS INTERNATIONAUX) :

Elle est fondée en 1930.

Siège : Bâle, Suisse.

Pays fondateurs : Belgique, France, Allemagne, Italie et Grande-Bretagne.

Aujourd'hui, elle contient 38 pays membres.

Il y a des actionnaires privés mais ne dépassent pas 18% du capital afin de conserver son caractère interétatique.

Ses objectifs sont :

- Encourager la collaboration entre les banques centrales sur le plan monétaire ;
- Rééchelonnement des dettes (reporter le recouvrement des dettes non payées, établir un plan de recouvrement partiel).

5. L'OMC (ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE) :

Elle a été fondée en 1993 par l'acte final qui concluait le cycle de négociations multilatérales appelé l'Uruguay Round, conformément à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Basée à Genève en Suisse, l'OMC est entrée en vigueur le 1er janvier 1995. Son Conseil général est constitué de 77 États membres.

En 2001, l'OMC compte 140 États membres et devrait bientôt être rejointe par la Chine.

Son but est de :

- Assurer à tous les pays des possibilités de Commerce égales ;
- Favoriser la croissance des échanges internationaux afin qu'il puisse contribuer à la prospérité et le développement de l'économie mondiale.
- Les gouvernements qui sont membres, coopèrent afin de parvenir à une libéralisation des échanges internationaux.

Quelques principes fondamentaux :

L'accord général contient 38 articles et s'inspire d'un nombre limité de principes, fondamentaux.

Commerce sans discrimination conformément à la clause de « la notion la plus favorite » toutes les parties contractantes sont tenues de s'accorder mutuellement un traitement aussi favorable que celui qu'elles donnent à n'importe quel autre pays (même application des droits de douane à l'importation et à l'exportation) à l'exception d'arrangement régionaux et aux pays en voie de développement (PVD).

Les droits de douane : seul moyen de protection.

Une base stable pour les échanges.

6. LA CEE (COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE) :

Elle est instituée par le traité de Rome signé le 25 mars 1957 et entrée en vigueur le 1 janvier 1958.

Son siège exécutif à Bruxelles, le législatif à Strasbourg et Luxembourg, la judiciaire à Luxembourg.

Les 15 Etats membres sont : la Belgique, l'Allemagne, l'Italie, la France, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, le Danemark, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne, le Portugal, l'Autriche, la Finlande et la Suède.

But de la CEE : le but est donné par l'article N°2 :

« La Communauté a pour mission, par l'établissement d'un marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques dans l'ensemble de la communauté, une extension accrue et équilibrer un relèvement accéléré de niveau de vie, et des relations plus étroites entre les Etats membres ».

Une des mesures fondamentales de la CEE est l'élimination des droits de douane entre les pays membres et des restrictions quantitatives à l'entrée et la sortie des marchandises.

Les institutions de la CEE :

On peut distinguer les institutions de la CEE en fonction de leur pouvoir :

- **Exécutif** : c'est le « Conseil des ministres » 15 membres.

La « Commission européenne » 17 membres avant l'entrée des 3 derniers pays.

- **Législatif** : le « parlement » 518 membres en plus des 3 qui sont entrés en 1994.

- **Judiciaire** : la « Cours de justice » 13 membres.

Le budget de la CEE :

Le budget est alimenté par :

Les droits et taxes acquittés sur les importations en provenance du reste du monde.

Un prélèvement jusqu'à un maximum de 1% sur l'assiette commune de la TVA perçue dans les Etats membres. Ce prélèvement a remplacé les anciennes contributions nationales.

La devise de la CEE est l'Euro.

Le traité de l'Union Européenne a été élaboré le 7 janvier 1992.

III. LES CONVENTIONS INTERNATIONALES REGISSANT LA VENTE INTERNATIONALE:

La vente internationale est régie par un nombre important de conventions :

- Les deux conventions de La Haye (1^{er} juillet 1964), l'un portant « loi uniforme sur la formation du contrat de vente internationale des objets mobiliers corporels ». L'autre porte « loi uniforme sur la formation du contrat de vente internationale des objets mobiliers incorporels » ;
- La convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale des marchandises signée à Vienne le 1^{er} Avril 1980(convention de vienne).

IV. L'OFFRE EN DROIT COMPARE :

Pays	Forme de l'offre	Forme de l'acceptation	Existence de l'engagement	Valeur de l'offre	Transfert de propriété
FRA	Aucune	Aucune	Au moment de l'acceptation	Révocable jusqu'à l'acceptation	Au moment de l'engagement
RFA	Aucune	Aucune	Au moment de l'acceptation	Irrévocable	Avec la remise
GBR	Aucune	Aucune	Variable (en fonction du contrat)	Variable (révision de prix même après la conclusion)	Variable (il peut se faire à la signature, à la livraison)
USA	Aucune	Aucune	Variable (en fonction du contrat)	Variable (révision de prix même après la conclusion)	Variable (il peut se faire à la signature, à la livraison)

V. LA NEGOCIATION DU CONTRAT :

La conclusion d'un contrat de vente internationale intervient toujours après plusieurs semaines, voire des mois ou des années de négociations. Cela dépend en fait, des rapports de force en présence, de la conjoncture, du secteur d'activité mais, aussi et surtout, de la compétence et du savoir faire des négociateurs.

En effet, le processus de négociation ne se limite pas simplement à discuter le prix d'un produit, les délais de livraison ou les modalités de paiement. Négocier, c'est également concevoir, communiquer et savoir pénétrer des univers culturels, juridiques et idéologiques de plus en plus complexes et diversifiés.

A l'heure de la mondialisation des échanges, et à un moment où le Maroc s'emploie résolument à améliorer sa compétitivité, à diversifier ses débouchés et à accroître ses performances sur les marchés extérieurs, nos chefs d'entreprise se doivent d'apprendre

comment maîtriser ce qui devient aujourd'hui un élément essentiel dans le monde des affaires : l'art de négocier un contrat au-delà des frontières.

Certes, il n'existe pas de recette miracle ou de méthode « passe-partout » que l'on pourrait appliquer à toutes les situations.

Chaque secteur d'activité a ses axes de négociation qui sont fonction des lois économiques qui les régissent. Chaque transaction est un cas particulier ayant ses spécificités auxquelles il convient d'adapter un contrat qui lui est propre.

Cependant, toutes les négociations menées avec des partenaires étrangers sont, dans leur ensemble, influencées par des facteurs spécifiques qui n'interviennent pas habituellement sur le marché domestique.

La spécificité de la négociation du contrat réside dans sa complexité.

Celle-ci provient, d'une part, de son caractère international, ce qui implique un rattachement à des systèmes juridiques nationaux différents et à un ensemble de valeurs culturelles et de croyances idéologiques ou religieuses disparates et enchevêtrées, et d'autre part, de son caractère technique et commercial, ce qui implique le recours à des instruments de couverture et de protection faisant appel à des mécanismes de financement, d'assurance et de garanties bancaires plus ou moins sophistiquées.

La maîtrise de l'ensemble de ces éléments doit être acquise avant de se lancer dans le processus de négociation.

La négociation est une épreuve difficile, un exercice complexe et motivant. Elle requiert une méthodologie, une démarche mais aussi une grande faculté d'adaptation à des cultures différentes et à des situations imprévisibles.

Aussi, avant de s'y livrer, l'entreprise marocaine doit-elle arrêter un plan de négociation en tenant compte de deux impératifs majeurs : la diversité des systèmes juridiques et les différences culturelles.

VI. LES EFFETS JURIDIQUES DE LA PERIODE PRECONTRACTUELLE :

La période précontractuelle est une étape décisive. Bien qu'elle ne soit pas expressément traitée par les lois nationales et les conventions internationales, il est important de lui prêter l'intention qu'elle mérite.

En effet, les dirigeants d'entreprise doivent considérer l'impact éventuel d'une loi locale sur le processus de négociation ainsi que sur l'accord final qui peut en découler. Il est des

pays où le simple fait d'entreprendre des négociations, entraîne des obligations de bonne foi, d'honnêteté et de divulgation d'information aux négociateurs.

Tout processus de négociation entraîne l'échange de propositions et de contre-propositions sous forme d'une multitude de documents : lettres d'intention, projet de contrat, protocole d'accord, etc.

Il est important d'apprécier à sa juste valeur la portée juridique de la documentation échangée. Même la signature du contrat définitif entre les deux parties ne suffit pas à effacer complètement les engagements préalablement établis.

Aussi, est-il recommandé d'insérer une clause spéciale dans le contrat prévoyant, sans équivoque, l'annulation des documents échangés pendant les pourparlers. Cette clause spéciale peut être formulée comme suit : « Tous les pourparlers et la correspondance antérieurs à la signature du présent contrat deviendront caducs après sa signature ».

Par ailleurs, les négociateurs peuvent être amenés à conditionner l'acceptation d'une clause contractuelle à l'ensemble des clauses du contrat. Cette façon de procéder risque de présenter un danger latent, selon les dispositions de la loi locale des deux cocontractants. L'une des deux parties risque de se trouver, partiellement engagée juridiquement avant même de signer l'accord définitif.

Prenons l'exemple de ce fabricant américain qui, en cherchant de vendre des avions à un gouvernement étranger se voit demander d'acheter, en contrepartie, une certaine quantité de jambon en boîte, une des principales productions du pays en question. Les deux parties s'entendent sur les termes de l'accord pour la jambon en boîte et non pas sur les avions. A cause d'une loi locale, l'américain s'est vu acculé d'acheter les jambons sans pour autant vendre aucun avion.

En outre, signalons que les concepts juridiques et certains termes techniques du contrat, peuvent avoir une acception différente selon les systèmes juridiques en présence. A titre d'exemple, la notion de propriété (réelle personnelle) n'a pas la même signification selon que l'on se place du côté du droit romano-germanique ou du côté de la Common-Law.

Aussi, les négociateurs doivent-ils s'imprégner du contexte juridique dans lequel ils se trouvent en se familiarisant avec les grands systèmes de droit contemporain.

VII. LE CONTRAT ET SES COMPOSANTES :

Tout contrat s'insère nécessairement dans un ordre juridique, lequel ordre comporte des dispositions d'ordre public auxquelles les deux parties ne peuvent plus déroger, sans

cette réserve, les parties sont tenues d'exécuter leurs obligations telles qu'elles les ont fixées.

Par ailleurs, dans le cas où le contrat présente certaines lacunes (quant à son contenu), il importe de se référer à certaines règles supplétives : clauses supplémentaires qui s'ajoutent aux clauses du contrat pour éviter les lacunes.

D'autre part, si les règles définies pour les deux parties présentent certaines ambiguïtés, l'ordre juridique qui régit le contrat fournit des principes et des mécanismes d'interprétation.

1. Le droit marocain :

Comme dans la plupart des systèmes juridiques, le droit marocain a tranché pour la liberté de la forme du contrat. Celui-ci n'a pas à être constaté par écrit et n'est soumis à aucune condition de forme. L'offre et l'acceptation peuvent ne pas être formalisées par écrit. Il suffit qu'il y ait début d'exécution pour que le contrat soit valablement formé. L'article 25 du DOC est très explicite : « Lorsqu'une réponse d'acceptation n'est pas exigée par le proposant ou par l'usage du commerce, le contrat est parfait dès que l'autre partie en a entrepris l'exécution ; l'absence de réponse vaut aussi consentement, lorsque la proposition se rapporte à des relations d'affaires déjà entamées par les parties ».

Cependant, certains principes de base doivent être observés.

Essayons d'en rappeler les plus importantes :

b. L'autonomie de la volonté :

La naissance d'un contrat repose sur l'autonomie de la volonté. C'est-à-dire sur la liberté contractuelle en vertu de laquelle la volonté librement exprimée permet de créer des obligations que les parties doivent respecter, car « les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites » (article 230 du DOC).

Cependant, ce principe philosophique du libéralisme juridique, reconnu par le droit de la très grande majorité des Etats, connaît des limites : les plus importantes concernent le respect des dispositions de l'ordre public et des bonnes mœurs.

En effet, la loi peut intervenir soit pour moraliser le contrat soit pour imposer certaines interdictions dans le cadre des impératifs économiques. L'article 57 du DOC stipule notamment « sont dans le commerce toutes les choses au sujet desquelles la loi ne défend pas expressément de contracter ».

Qu'il soit libre ou administré, le contrat ne peut naître que de la rencontre des volontés des deux parties.

c. La rencontre des volontés :

La formation du contrat se traduit par la manifestation successive de deux volontés complémentaires : l'une s'exprime d'abord pour formuler une offre, l'autre répond pour traduire une acceptation. « La vente est parfaite entre les parties dès qu'il y a consentement des contractants, l'un pour vendre, l'autre pour acheter et qu'ils sont d'accord sur la chose, sur le prix et sur les autres clauses du contrat » (article 488 du DOC).

L'offre est une proposition de contracter. Elle peut être publique (à tout intéressé), restreinte (à un groupe de personnes) ou personnelle (à personne dénommée). Elle constitue un engagement pour son auteur jusqu'à réception d'une réponse dans un délai « moral raisonnable » comme le stipule l'article 30 du DOC : « celui qui fait une offre par correspondance sans fixer un délai, est engagé jusqu'au moment où une réponse expédiée dans un délai moral raisonnable, devrait lui parvenir régulièrement, si le contraire ne résulte pas expressément de la proposition ».

Il est donc souhaitable que l'offre soit limitée dans le temps. Elle doit comporter une date de validité. Si aucun délai n'est fixé, il convient d'apprécier le délai « moral raisonnable », difficile à quantifier dans la vie des affaires. C'est un problème d'ordre culturel, variable selon les pays.

L'acceptation est la réponse positive du destinataire de l'offre à la proposition qui lui est faite de conclure une vente. Elle se manifeste soit de façon expresse soit par des actes qui indiquent un accord et ce, à l'intérieur du délai d'acceptation.

Le silence peut valoir acceptation, notamment lorsque le vendeur et l'acheteur entretiennent des rapports anciens et répétitifs selon les usages du commerce international ; on peut citer à titre d'exemple le cas d'un acheteur grossiste qui a l'habitude d'acheter chaque année de son fournisseur traditionnel des articles cadeaux au moment des fêtes de Noël. Une non-réponse à une commande similaire sera considérée comme une acceptation.

d. La cause de la volonté :

Pour qu'il soit valablement formé, le contrat ne doit pas être contraire aux bonnes mœurs, à l'ordre public ou à la loi.

La cause de la volonté est la prestation attendue par chaque contractant. Elle constitue le résultat que chaque partie escompte de l'opération juridique. Elle ne doit être ni illicite ni

immorale sous peine d'exposer le contrat à la nullité absolue : « l'obligation sans cause ou fondée sur une cause illicite est non avenue » (article 62 du DOC).

e. L'objet du contrat :

L'objet du contrat est la prestation pour laquelle on s'oblige. Il doit être déterminé, possible et licite. L'article 486 du DOC est très explicite : « la vente peut avoir pour objet une chose déterminée seulement quant à son espèce ; mais dans ce cas, la vente n'est valable que si la désignation de l'espèce s'applique à des choses fongibles suffisamment déterminées quant au nombre, à la qualité, au poids ou à la mesure et à la qualité, pour éclairer le consentement donné par les deux parties ».

f. Les vices du consentement :

Le législateur marocain a bien délimité les vices du consentement : « est annulable le consentement donné par erreur, surpris par dol, ou extorqué par violence » (article 39 du DOC).

La force juridique du contrat repose sur l'intégrité de la volonté. Celle-ci doit être consciente et libre. Le consentement des deux parties ne doit souffrir d'aucune machination ou imperfection.

L'erreur peut s'appliquer indifféremment soit :

- A la nature du contrat (exemple : une partie croit vendre un bien, l'autre croit qu'il lui est consentie une donation) ;
- Au bien qui sert de support au contrat (ex : l'acheteur pense acheter un matériel neuf et le vendeur vend un matériel d'occasion) ;
- A la personne du cocontractant (ex : l'acheteur pense qu'il a affaire au fabricant alors qu'il s'agit d'un commissionnaire).

Par ailleurs, pour être retenu comme vice de consentement, le dol doit consister en une tromperie, un mensonge, une malhonnêteté caractérisée : (ex : falsification d'une facture ou présentation d'un échantillonnage erroné ou non-conforme à la réalité).

Pour entraîner l'invalidité du contrat, le dol doit porter sur l'obligation principale et non sur les accessoires : « le dol qui porte sur les accessoires de l'obligation et qui ne l'a pas déterminée ne peut donner lieu qu'à des dommages-intérêts » (article 53 du DOC).

2. Les avantages de l'écrit :

La force du contrat réside dans son caractère obligatoire. Il oblige les parties aussi fortement que peut le faire une loi. Le contractant ne peut donc s'exonérer facilement de ses obligations souscrites par lui dans le contrat.

Et pourtant, la vie de tous les jours nous enseigne que les contrats ne sont malheureusement pas toujours bien exécutés.

Pour préserver la pérennité du contrat et veiller à sa bonne exécution, il est nécessaire de connaître avec précision les obligations souscrites et de les consigner par écrit dans une forme juridique acceptée par les deux parties.

Bien que le document écrit ne soit pas nécessaire à l'existence juridique d'un accord, l'absence de formalisme n'en demeure pas moins une source de conflit et de malentendu et soulève le problème de la preuve du contenu de l'accord.

Ainsi, l'établissement d'un contrat écrit s'avère t-il d'une nécessité absolue. Il présente des avantages considérables et se recommande au moins pour trois raisons essentielles :

- Certaines clauses contractuelles ne sont valables que si elles sont consignées par écrit, c'est le cas de la clause compromissoire ou la convention d'arbitrage ;
- Si un contrat naît de la rencontre des consentements, encore faut-il pouvoir apporter la preuve que les volontés se sont rencontrées. L'existence d'un document écrit et signé par les deux parties permet de régler à l'amiable les difficultés qui peuvent survenir au cours de l'exécution ;
- L'écrit permet de ne rien laisser en précisant clairement les obligations réciproques afin d'éviter les risques de malentendus, d'interprétation ou de négligences.

Ces négligences peuvent être regroupées en trois rubriques :

- Les imprécisions ;
- Les imprudences ;
- Les omissions.

g. Les imprécisions :

Chaque clause contractuelle doit être mûrement réfléchie. Rien ne doit être laissé au hasard. Aucune négligence ne peut être tolérée. Tous les termes du contrat doivent être explicités, aucune expression utilisée ne doit prêter à confusion ou conduire à des interprétations ambiguës ou imprécises. Cela pourrait très bien servir de prétexte à l'autre partenaire pour s'exonérer de ses obligations.

Il est donc important pour les deux parties de définir clairement le sens attaché aux expressions employées dans le contrat commercial. On peut citer deux exemples : le terme « livraison » peut signifier pour l'acheteur la date d'expéditions. De même, le terme « fourniture » peut désigner uniquement le matériel expédié comme il peut concerner l'ensemble des prestations (équipement ou montage).

L'objet du contrat doit donc être décrit de façon précise :

- S'il s'agit d'une simple expédition de matériel, il convient d'énumérer les fournitures à expédier ;
- S'il s'agit d'une expédition de biens d'équipement avec montage, il convient de distinguer les différentes phases de la transaction : études, ingénierie, équipement, montage, essai, etc. ;
- Pour les contrats de travaux et d'ingénierie, il convient de se référer à la terminologie unifiée formalisée, utilisée par des organisations internationales telles que la Fédération Internationale des Ingénieurs-conseils (FIDIC), la Banque Mondiale et la Commission Nationale des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI).

h. Les imprudences :

Cette catégorie de négligences conduit à des situations où les risques inhérents au commerce international ne sont pas appréciés à leur juste valeur.

Ces risques sont d'une nature complexe et diversifiée. Ils peuvent provenir soit des opérateurs eux-mêmes (risque commercial, risque de fabrication, risque technique, ...) soit des pays auxquels ils appartiennent (risque politique, risque pays, risque de non transfert, ...) soit enfin des fluctuations des cours des monnaies entre elles (risque de change).

En effet, les risques font partie de l'univers immédiat des opérateurs du commerce international, aussi bien à l'import qu'à l'export.

Si le vendeur court le risque de non-paiement, l'acheteur peut aussi courir le risque de recevoir une marchandise non-conforme, ou ce qui est pire, de payer une marchandise fictive qui ne sera jamais réceptionnée.

Grâce à une pratique bancaire fort imaginative, diverses techniques financières à caractère préventif et sécurisant sont progressivement apparues pour la couverture de ces différents risques (crédit documentaire, factoring, cautions et aval, swaps, futurs, options, ...).

Du choix judicieux des instruments de protection dépend la bonne fin de l'opération. La gestion des risques devient aujourd'hui une préoccupation majeure des chefs d'entreprise. Aussi, la rédaction des clauses financières doit-elle bénéficier d'une attention particulière.

i. Les omissions :

En matière de rédaction de contrat de vente internationale, le risque d'omissions est important.

Chaque contrat est un cas distinct qui exige des solutions adaptées et imaginatives. Or, l'esprit le plus méthodique et le plus imaginatif ne saurait envisager tous les événements possibles et prévisibles. De plus, les circonstances peuvent imposer la signature d'un contrat dans des délais très courts qui ne permettent pas de longues consultations juridiques.

En outre, il n'existe pas de contrat type que l'on pourrait appliquer à toutes les situations.

Un contrat d'approvisionnement en matières premières diffère considérablement d'un contrat d'équipement ou d'installation d'usine clé en main.

Si dans le premier cas, on peut se contenter d'un fax ou d'une facture proforma reprenant sommairement les conditions générales de vente. Le second cas nécessite, en revanche, un contrat négocié, assorti de conditions juridiques préventives, et comportant des clauses particulières, faisant appel à des montages de financements spécifiques et à des mécanismes d'assurance et de garanties bancaires internationales plus ou moins sophistiqués.

La rédaction d'un tel contrat étant souvent considérée comme fastidieuse, les opérateurs risquent de négliger l'étude de clauses particulières, telles que les clauses de force majeur, de résiliation et, surtout, les clauses délicates se rapportant au choix de la loi applicable et au règlement des litiges éventuels.

VIII. LES CONDTIONS GENERALES DE VENTE :

Les conditions générales de vente sont un document destiné à définir à l'avance, souvent en faveur du vendeur qui les a établit, les rapports juridiques de celui-ci avec l'acheteur.

Comme l'exportation présente des risques élevés qui exigent une attention particulière et faute d'établir un contrat spécifique, les conditions générales de vente permettent de tracer le cadre de règlement détaillé pour les problèmes liés au domaine de la vente d'un produit donné.

Les risques juridiques relatifs à toute opération de vente peuvent être réduits par l'élaboration des clauses contractuelles standard (normalisées) appropriées.

a) Clauses contractuelles organisant le fonctionnement de l'opération :

Identification de la clause	Raison d'être de la clause	Précaution à prendre lors de sa rédaction
Objet du contrat	Bien définir sur quoi porte le contrat ainsi que les obligations réciproques.	Faire en sorte que le produit ne se confond pas avec un autre.
Durée du contrat	Prévoir la fin du contrat y compris les modalités de résiliation anticipée (avant l'échéance).	Prévoir les conditions, les modalités et les éventuelles sanctions de cette fin.
Validité de la commande	Prévoir les conditions et les modalités à partir desquelles l'offre devient un engagement.	Prévoir que l'engagement ne devient définitif qu'après confirmation
Actualisation du prix Indexation du prix (% d'augmentation du prix)	Permettre une réadaptation lors d'une négociation longue.	Faire attention à l'indice de référence choisi.
Modalités de règlement	Prévoir la forme de règlement et le délai de règlement.	Prévoir des intérêts contractuels en cas de retard.
Livraison	Fixer la date du transfert de risque et de la propriété. Expédition / livraison(≠)	Avancer au maximum le transfert du risque et retarder au maximum le transfert de propriété.
Réception	Formalisme de réception pour faire ratifier par l'acheteur la conformité du produit.	-
Opérations administratives	L'obtention de la licence d'exportation et d'importation ainsi que tout autre document nécessaire au passage des frontières.	Connaître l'environnement juridique du pays importateur ; Rester constamment informé.
Réadaptation du contrat	Permettre une évolution du contrat en fonction d'éléments imprévisibles lors de la conclusion du contrat.	Si vous n'arrivez pas à un nouvel accord, prévoyez des solutions de repli : résiliation du contrat, recours à un arbitrage, ...
Force majeure	énoncer les éléments constitutifs de la force majeure.	Trois points à prévoir : - Les cas constitutifs de la force majeure ; - La procédure de constitution de la survenance des événements ;

Identification de la clause	Raison d'être de la clause	Précaution à prendre lors de sa rédaction
		- Les conséquences de ces forces majeures.
Prévalence	Fixer l'ordre de priorité des documents fournis en cas de contradiction.	Classer les documents selon leur ordre de priorité.
Confidentialité	Forcer votre partenaire à conserver certaines informations.	N'accordez qu'une confiance relative à cette clause.
Clause de garantie	Délimiter la responsabilité du vendeur.	Préciser sans ambiguïté la durée de garantie et son contenu.
Délai de livraison	Réduire l'effet d'un retard de livraison.	Préciser dans l'offre que les délais ne sont donnés qu'à titre indicatif.
Lieu de livraison	Bien préciser le lieu de livraison	Préciser les incoterms.
La monnaie du paiement	Se prémunir contre le risque de change quand on choisit sa propre monnaie ; Se prémunir contre les fluctuations de l'un des éléments constitutifs du prix.	Le cours sera celui du lieu de paiement.
Réserve de propriété	Permettre au vendeur de récupérer sa marchandise en cas de non-paiement à l'échéance.	Vérifier si les produits vendus s'y prêtent (non transformé, non revendu).

b) EXEMPLES DE CGV :

1- Procédure contractuelle : 2- Objet du contrat : 2.1- Quantité 2.2- Qualité 3- Livraison : 3.1- Délais 3.2- Modalités	<u>Exemple</u> : « Les commandes ne sont définitives que lorsqu'elles ont été expressément confirmées par nos soins ». <u>Exemple</u> : « l'acheteur est tenu d'accepter la livraison de 10% en plus ou en moins de la quantité commandée ». <u>Exemple</u> : « les variétés manquantes seront, sauf instructions particulières remplacées par des variétés approchantes » <u>Exemple</u> : « les délais de livraison ne sont donnés qu'à titre purement indicatif si nous n'avons pas expressément accepté de nous engager sur un délai impératif » <u>Exemple</u> : « quelles que soient la destination du matériel et les conditions de vente, la livraison est réputée effectuée dans nos
--	--

3.3- Transports et risques	usines ou nos magasins » <u>Exemple</u> : « les marchandises voyagent aux risques et périls de l'acheteur à qui il appartiendra, en cas de besoin, d'exercer dans les délais légaux, tous recours contre les transitaires, transporteurs ou commissionnaires ».
4- Prix et paiement :	
4.1- Prix	<u>Exemple</u> : « les prix indiqués au recto du présent document sont des prix nets incluant le prix de l'emballage »
4.2- Conditions de paiement	<u>Exemple</u> : « nos factures sont payables dès remise pour leur montant total net et sans escompte ».
4.3- Sanctions du non paiement	<u>Exemple</u> : « lorsque les conditions contractuelles de paiement ne sont pas remplies, le vendeur n'est pas tenu de faire de nouvelles livraisons ».
5- Réserve de propriété :	<u>Exemple</u> : « la propriété de la marchandise vendue est réservée au vendeur jusqu'à complet paiement du prix et de ses accessoires ; les risques de la marchandise sont transférés à l'acheteur dès la délivrance de la chose et pendant toute la durée de la réserves de propriété au bénéfice du vendeur ».
6- Propriété industrielle :	
6.1- Droits des tiers	<u>Exemple</u> : « notre société ne peut garantir que la vente ou l'utilisation de ses fournitures qui ne sont pas en violation de droits de propriété industrielle de tiers ; il appartient à l'acquéreur de prendre toutes précautions à ce sujet, celui-ci s'engageant expressément à nous relever et garantir de toute action de tiers ».
7- Réclamations et garanties	<u>7-Exemple</u> : « les réclamations concernant la qualité de la marchandise devront être faites immédiatement lors de la livraison lorsqu'il s'agit d'un défaut apparent ».
7.1- Réclamations	<u>Exemple</u> : « la garantie est limitée à la marchandise défectueuse et ne peut avoir pour effet que le remplacement de celle-ci en nos ateliers et à nos frais ».
7.2- Garanties	<u>Exemple</u> : « il est expressément convenu que la responsabilité de la société ne pourra en aucun cas être recherchée à raison des dommages corporels, matériels ou commerciaux ou autres, causés directement ou indirectement à l'acheteur ou toute personne physique ou morale du fait des marchandises objet du présent contrat. Il appartient donc à l'acquéreur de souscrire toute police d'assurance qu'il jugera utile pour les risques ci-dessus »
7.3- Responsabilité	
8- Langue, droit applicable, juridiction,	<u>Exemple</u> : « Seul le texte en langue française de nos conditions de

arbitrage	vente fera foi en cas de litige ».
8.1- Langue	<u>Exemple</u> : « le contrat de vente en France sera régi pour sa validité, son interprétation et son exécution par la loi française ».
8.2- Droit applicable	<u>Exemple</u> : « en cas de contestation les tribunaux de notre siège social seront seuls compétents même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs. Le mode de règlement ne peut emporter aucune novation ou dérogation au présent article ».
8.3- Juridiction	

IX. ETUDE DE CAS :

CONTRAT DE VENTE D'UN BIEN DE CONSOMMATION

L'entreprise LAREDIER SA, au capital de 2 millions de francs, située à Epernay dans la Marne, est un négociant qui prospecte et commercialise les vins de champagne.

La situation l'entreprise, créée en 1982, s'est d'abord intéressée au marché français puis aux pays limitrophes. Elle doit aujourd'hui affronter la concurrence d'autres maisons du terroir et voit ses ventes stagner en raison d'une conjoncture plus difficile.

Elle participe, en octobre 1992, au SIAL (Salon international de l'agroalimentaire) pour élargir ses contacts et ainsi diversifier sa clientèle.

Elle conclut une première vente avec la société VENEZUELIAN IMPORT HOUSE LTD, négociant en vins et spiritueux implantée à CARACAS.

Le contrat est signé le 24 novembre 1992.



1^{er} travail → Analysez chaque clause de l'accord donné en annexe à l'exception de l'article 6.

2^e travail → Soulignez les aspects positifs et négatifs de ce contrat pour le vendeur.

3^e travail → Indiquez les clauses qu'il aurait été nécessaire d'ajouter à ce contrat.

Annexe

Article 1 : objet

Le vendeur vend et acheteur achète 120 cartons de 12 bouteilles de 78 cl de champagne AOC, récolté 1987.

Article 2 : Qualité

Elle sera conforme aux prescriptions édictées par l'institut National des Appellations d'Origine (av.des Champs-élysées Paris), la capsule apposée sur chaque bouchon portant garantie.

Article 3 : Prix

Le prix est de 488 FRF le carton de 12 bouteilles emballées et logées, en gare SNCF d'Epernay.

Article 4 : Livraison

Les cartons seront placés dans un conteneur et voyagent aux risques et périls de l'acheteur. Les frais de transport sont à charge du client et facturés en sus. La livraison se fera en deux fois le 1^{er} juillet.

Article 5 : retards de livraison

Le délai d'acheminement prévu est de 6 semaines. Tout retard de 3 semaines imputable au vendeur entraînera une pénalité de retard de 4% du montant de la marchandise expédiée. Si le retard est supérieur à 6 semaines, l'acheteur est en droit de demander la résiliation du contrat par lettre recommandée.

Article 6 : Paiement

A 90 jours date de facture émise 4 (quatre) semaines après l'expédition de la marchandise, par virement SWIFT au compte de la société à la BNP d'Epernay. Toute somme impayée portera intérêt au taux de 1% par mois.

Article 7 : Clause de change

Le prix est payable en francs français à Epernay

Article 8 : durée

Le présent contrat peut être renouvelé par lettre recommandée envoyée pour le 1^{er} octobre 1993, l'expédition se faisant le 1^{er} du mois suivant la réception de la lettre. Le prix étant alors indexé sur le cours moyen du Champagne établi par la Chambre de la Marne.

Article 9 : Litiges

Tout litige à propos de l'interprétation et de l'exécution de ce contrat qui ne serait pas réglé à l'amiable sera soumis à un tribunal d'arbitrage des C.C.I. de Caracas, statuant conformément au règlement de conciliation de l'arbitrage des C.C.I. les arbitres auront pouvoir d'amables compositeurs.

X- E.F.M.

LES CLAUSES DE CONTRAT DE VENTE

C
A
S
D
A
R
M
O
N
S
A
.

L'entreprise DARMON, d'abord constituée sous forme d'une SARL, s'est très vite transformée en société anonyme pour permettre l'entrée de nouveaux actionnaires et favoriser ainsi la croissance de l'entreprise.

Ses succès commerciaux, tant en France qu'à l'étranger, ont permis une augmentation rapide et durable du chiffre d'affaires.

La situation : Darmon a vendu au ministère de l'Équipement du Venezuela 30 tours au prix unitaire de 1 million de FRF.

L'importance du contrat, la nature des matériels vendus, l'étendue des prestations, la prudence enfin, conduisent Darmon à formaliser l'accord.

L'ingénieur, qui a mené la négociation, demande au cabinet juridique de l'entreprise de rédiger un projet de contra



1^{er} travail → Commentez les articles 3, 4, 6 et 8 du contrat

2^e travail → Enumérez les principales obligations du vendeur et indiquez quels éléments pourraient être ajoutés à ce projet de contrat.

Annexe

Le présent contrat est conclu entre :

*« la S.A.DARMON dont le siège social est à REIMS.
ci-dessus dénommée le Vendeur et le Ministère de l'Équipement du Venezuela à CARACAS, ci-dessous dénommé l'Acheteur ».*

ARTICLE 1 : OBJET DU CONTRAT

Le vendeur s'engage par le présent contrat à livrer à l'Acheteur 30 tours modèles PN n° 780. À fonctionnement automatique, destinés à l'augmentation de la capacité d'une usine entièrement automatisée servant à la fabrication de pièces en alliages spéciaux.

ARTICLE 2 : PRIX

*Le prix unitaire est fixé à 1 million de francs, soit un prix total de 30 millions de francs.
Ce prix comprend, outre le matériel lui-même, le raccordement sur le système automatique (montage) et les essais.*

La Société DARMON est tenue pour responsable des essais qui seront effectués, bien que ceux-ci, ainsi que le montage, soient à la charge de la Société GIRARD qui fournit et règle le système d'automatisation. Ce prix est ferme et non révisable.

ARTICLE 3 : ENTRÉE EN VIGUEUR DU CONTRAT

Le Vendeur devra effectuer les expéditions dès que :

- ▶ *L'acompte de 5% à la commande aura été versé,*
- ▶ *Les billets à ordre et la garantie de paiement des intérêts auront été déposés (article 5).*

ARTICLE 4 : DÉLAIS DE LIVRAISON ET DE MONTAGE

La livraison s'effectuera dans les 12 mois suivant la date d'entrée en vigueur en un seul lot des 30 tours.

Le montage et les essais préliminaires auront lieu dans les 3 mois de l'arrivée des tours. Ce délai ne pourra excéder 15 mois de la date d'entrée en vigueur du contrat, de façon à permettre les essais en raccordement avec le système automatique générale de l'usine.

ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Le prix total C.C.E. Caracas de 30 millions de francs sera payé par l'acheteur de la façon suivante.

- *5%, soit 1 500 000 FRF dès que les Autorités françaises et vénézuéliennes auront donné leur accord au présent contrat*

Le versement de cet acompte se fera par l'intermédiaire de la B.E.C.E. pour le compte de la société DARMON contre caution de restitution d'acompte.

- *15%, soit 4 500 000 FRF à la livraison contre remise des documents d'expédition, matérialisés par un original de connaissance maritime, net, "on bord".*

Annexe (suite)

- Les 80% restant, soit 24 000 000 FRF seront payés en 10 versements semestriels, égaux et successifs, le premier versement venant à échéance 6 mois après la date du procès-verbal de réception provisoire.

L'Acheteur souscrira à l'ordre de Vendeur 10 billets à ordre par l'intermédiaire de la Banque Centrale du Venezuela entre les mains de la B.F.C.E. dans le premier mois de la date de signature du présent contrat, accompagnés d'une lettre irrévocable autorisant celle-ci à les remettre au Vendeur cintre documents d'expédition.

Les billets à ordre prévus ci-dessus, une fois remis au Vendeur, constitueront entre les mains de tout tiers porteur, des engagements de paiement irrévocables et inconditionnels dont le règlement ne pourra être différé, ni refusé pour quelque cause que soit, l'Acheteur s'estimant suffisamment couvert par les garanties bancaires consenties par le Vendeur dans le présent contrat.

L'Acheteur s'engage à payer au Vendeur un intérêt ou taux de 8% l'an, calculé sur le découvert de chaque semestre à terme échu, réglable aux mêmes échéances que principal. Ces intérêts seront versés au Vendeur par transferts effectués par la Banque Centrale du Venezuela au caisses de la Banque Française du commerce Extérieur.

Garanties : les billets à ordre seront avalisés par le Ministère des Finances du Venezuela qui émettra une lettre de garantie de paiement des intérêts remise à la B.F.C.E. en même temps que les billets à ordre.

ARTICLE 6 : PÉNALITÉS DE RETARD

Le Vendeur paiera à l'Acheteur une pénalité de 1% du prix du présent contrat pour toute semaine de retard par rapport au délai prévu à l'article 4.

Si le retard dépasse 6 mois à compter de l'expiration du délai prévu pour le montage et les essais, l'Acheteur serait en droit de résilier le contrat sans préjudice des indemnités et dommages et intérêts qu'il pourrait réclamer au Vendeur.

ARTICLE 7 : CAS DE FORCE MAJEURE

Les cas suivants : incendie, inondation, tremblement de terre, autorisent le Vendeur à prolonger les délais de livraison prévus à l'article 4, pour autant que ce retard résultant des circonstances de force majeures n'excède pas 6 mois. Dans le cas contraire l'Acheteur est en droit de résilier le contrat.

Le Vendeur sera tenu d'informer l'Acheteur des circonstances retardant l'exécution du contrat dans les 15 jours suivant le point de départ de cas de force majeure.

ARTICLE 8 : INSPECTION - RÉCEPTION

Les essais des tours équipés du système automatique par la Société GIRARD seront effectués en usine du Vendeur en présence des représentants de l'Acheteur.

A l'usine des essais, un certificat d'inspection sera établi par machine conformément aux prescriptions technique.

Les normes prévues aux Cahiers des Charges devront être respectées.

Les certificats ci-dessus ne déchargeront pas le Vendeur de ses obligations prévues à l'article 9 ci-dessous.

Annexe (suite)

Dans les délais prévus à l'article 4, la Société DRMON procédera, avec la Société GIRARD au montage des tours dans les ateliers de l'Acheteur, ainsi qu'aux essais individuels de chaque tour. A l'issue de la période d'essai et si ceux-ci se sont révélés concluants, un procès-verbal de réception provisoire des matériels sera établi, signé par les représentants de l'Acheteur et du Vendeur.

ARTICLE 9 : GARANTIES

Les tours et le dispositif automatique sont garantis pendant 12 mois à compter de la date de réception provisoire. Pendant cette période, la Société DARMON s'engage à réparer ou remplacer toute pièce défectueuse à titre gratuit.

Si pendant la période d'essais précédant la signature du procès-verbal de réception provisoire, les performances prévues aux Cahiers des Charges n'étaient pas atteintes et que de ce fait, le procès-verbal n'était pas établi, la période serait prolongée d'un mois. Si à l'issue de cette période les performances étaient inférieures de 10% maximum aux performances réalisées dans l'usine du Vendeur et attestées dans le certificat d'inspection, les deux parties devraient se mettre d'accord sur une réduction de prix. Si les performances étaient inférieures de plus de 10%, l'Acheteur pourrait prononcer la résiliation du contrat.

Si pendant la période de garantie les performances venaient à s'établir pendant 30 jours consécutifs au-dessous des normes prévues ou admises, constatées par le procès verbal de réception provisoire et que le Vendeur ne parvienne pas à les rétablir, l'Acheteur pourrait demander la réalisation u présent contrat.

Le Vendeur devra par la D.F.C.E. une caution de bonne fin d'un montant de 10% du présent contrat. Cette caution sera remise à l'acheteur lors de l'expédition. Sa validité expire à la date prévue pour la réception définitive, après laquelle elle devra être restituée au Vendeur.

ARTICLE 10 : RÉCEPTION DÉFINITIVE

A l'issue de la période de garantie, un procès-verbal de réception définitive sera établi par les parties, constatant le maintien des performances du matériel et la fin de la période de garantie à l'entière satisfaction de l'Acheteur.

XI- BIBLIOGRAPHIE

-EXPORTER, 15^{ème} édition, Foucher

-TECHNIQUES Du COMMERCE INTERNATIONAL – TAHAR **DAOUDI**