

Le contrat de vente international

Dans le cadre du développement à l'international des PME-PMI, l'assistant(e) de gestion peut conclure des contrats commerciaux avec des partenaires étrangers.

I - Les modalités du contrat

Le contrat de vente international est une convention qui oblige le vendeur à livrer une chose et l'acheteur, situé à l'étranger, à la payer. À l'international, le contrat de vente est écrit, il permet de préciser les différentes règles et facilite les échanges. Les incoterms, ou conditions internationales de vente, réglementent le transfert de propriété et permettent de répartir les frais et les risques entraînés par l'acheminement des produits entre le vendeur et l'acheteur.

L'offre commerciale se fait généralement par facture pro forma engageant le vendeur et l'acheteur. Similaire à une facture commerciale, elle permet de fixer les incoterms et de prévoir les moyens de paiement.

L'acceptation de l'offre par le client prend la forme d'un bon de commande ou d'un contrat écrit. À l'international, l'acceptation orale est déconseillée.

II - Les clauses du contrat

1 Les clauses ordinaires

- **Les contractants** : l'importateur et l'exportateur doivent être identifiés par leur nom, leur raison sociale, leur adresse complète, etc.
- **La nature du contrat (l'objet)** : il s'agit de qualifier les produits ou services vendus, leurs qualité, quantité, caractéristiques techniques (poids, volume...).
- **Le prix** : le prix des produits ou services est détaillé (prix unitaire, remise, escompte, prix total). La condition internationale de vente (incoterm) est prévue.
- **Le mode de paiement** : afin de s'assurer du paiement, le vendeur peut demander l'ouverture d'un crédit documentaire ou le versement d'un acompte.
- **La clause de réserve de propriété** : en cas de risque de non-paiement, le vendeur peut insérer une clause de réserve de propriété au contrat.
- **Les modalités de transport** : elles sont en accord avec le choix de l'incoterm et avec la nature du produit vendu.
- **Les modalités de livraison** : respecter les délais est une des principales obligations du vendeur. Il est nécessaire de prévoir la date et le lieu de la livraison à la conclusion du contrat. Des pénalités peuvent être prévues en cas de retard et l'inexécution du contrat entraîne la résiliation et le paiement de dommages et intérêts.
- **Les garanties entre le vendeur et l'acheteur** doivent être clairement définies au contrat.

2 Les clauses spécifiques

- **La juridiction compétente** en cas de litige est fixée en fonction de la nationalité des parties. Il faut définir au préalable quel droit sera applicable en cas de litige.
- **La force majeure** : on peut ajouter cette clause au contrat pour se prémunir contre les risques imprévisibles.
- **La langue** : il faut convenir d'une langue, pour rédiger le contrat, qui convienne aux deux parties contractantes.