



La négociation des contrats internationaux

Sylvie DONZEL – Avocate aux Barreaux de Paris et de Genève – SUTTER AVOCATS

Alors que pour un bon nombre d'acteurs économiques le « contrat international » se révèle être un instrument commercial usuel, pour d'autres il s'agit d'un nouvel outil, fruit de la naissance de nouveaux rapports commerciaux noués avec des partenaires établis dans des Etats de plus en plus lointains.

Si l'objet même du contrat international envisagé par les parties - à savoir leurs prestations respectives - est la plupart du temps rapidement défini, la matérialisation de ses termes dans une convention s'avère bien souvent délicate. Cela est d'autant plus vrai lorsque chacun des partenaires commerciaux se trouve confronté aux dispositions légales propres à l'Etat de son cocontractant.

C'est dans ce contexte que le contrat international doit s'adapter non seulement à la réalité et à la diversité des situations économiques, mais également au cadre culturel et aux dispositions légales - impérativement ou potentiellement - applicables.

I. L'Internalisation du contrat

Un contrat doit être qualifié « d'international » lorsqu'il présente un élément d'extranéité, c'est-à-dire un lien de rattachement avec un Etat étranger. Ce lien peut par exemple résulter de la localisation du siège à l'étranger d'une partie au contrat ou encore de l'exécution de la prestation caractéristique dans cet Etat.

Lorsque deux entreprises commerciales, établies dans deux juridictions

différentes, entrent en pourparlers en vue de la négociation d'un contrat international, elles doivent savoir qu'en cas de contentieux, postérieur à sa conclusion, l'application des dispositions légales de l'un des deux Etats l'emportera sur l'autre, instaurant une certaine insécurité juridique.

Afin de palier à tout aléa résultant du défaut de choix par les parties du droit applicable en cas de litige, il est vivement recommandé à ces dernières de prévoir à l'avance et par écrit quel sera le droit national applicable. En l'absence de choix, diverses solutions sont consacrées par les instruments internationaux liant les Etats dans lesquels ces dernières ont leur siège, tels que, par exemple, le Règlement de Rome (concernant les obligations contractuelles) conduisant de façon prévisible à l'application d'un droit national. A noter que l'emploi des « Incoterms » de la CCI permet également d'assurer une certaine sécurité juridique entre les cocontractants.

Les parties peuvent également prévoir la compétence d'une juridiction étatique nationale.

Opter pour une clause d'arbitrage en vue de déroger à la compétence d'une juridiction de droit commun, est une faculté dont les parties font souvent usage en présence d'importantes transactions. Soumettre la résolution du contentieux à un tribunal arbitral aura le mérite de garantir une confidentialité absolue doublée d'une grande célérité.

II. L'inventaire des clauses et leur négociation

Dans un premier temps les parties s'attacheront à définir les modalités de livraison et de garantie du paiement du prix, par exemple, par une clause de réserve de propriété jusqu'à complet règlement.

C'est ainsi que dans le cadre d'opérations contractuelles complexes, les cocontractants conviennent en règle générale de la constitution d'une garantie bancaire ou d'un crédit documentaire dont l'objectif est de garantir financièrement toute inexécution.

Il est important d'insister sur la nécessité d'aménager conventionnellement les conséquences - notamment - d'un défaut d'exécution d'une des parties ou d'un bouleversement du cadre contractuel initial.

Les parties peuvent dans ce contexte insérer diverses clauses, par exemple limitative de responsabilité (pour autant qu'elle soit reconnue comme valable eu égard au droit applicable), ou encore une clause pénale (prévoyant le paiement d'une somme d'argent en cas d'inexécution). A noter enfin que la clause dite de « hardship », permet à l'une comme à l'autre des parties d'exiger une renégociation du contrat lorsque la survenance d'un événement imprévu de nature économique ou technologique, bouleverse gravement l'équilibre des prestations.

Il va sans dire que ces clauses, indispensables dans le cadre d'un contrat international demande beaucoup de vigilance s'agissant de leur rédaction.

www.sutter-avocats.com