



TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE13

INTRODUCTION

0.1. Vendre à l'étranger : quelle belle aventure !17
0.2. La convention de Vienne, à la base de cet ouvrage18
0.3. Quel est l'objectif de cet ouvrage ?20
0.4. Avertissement21

CHAPITRE 1 : QU'EST-CE QU'UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL, AU JUSTE ?

1.1. Qu'est-ce qu'un contrat de vente international ?23
1.2. Qu'est-ce qui caractérise la vente par rapport à d'autres types de contrats ?24
1.3. Où se trouve la frontière entre le contrat de vente et le contrat d'entreprise ?25
1.4. La vente concerne-t-elle essentiellement des "marchandises" ?26
1.5. Qu'est-ce qui rend "international" un contrat de vente ?27
1.6. Quelle est la place du contrat de vente international dans l'ensemble des activités export ?29
1.7. "Contrat", "Accord" et "Convention" : tous ces termes signifient-ils la même chose ?30
1.8. Une personne extérieure au contrat peut-elle être liée par un contrat de vente ?31
1.9. Lorsqu'un contrat est conclu, peut-on le modifier par après ?32
1.10. Quels sont les grands principes sous-jacents à tous les contrats ?33

CHAPITRE 2 : COMMENT ET A QUEL MOMENT EST-ON ENGAGÉ DANS UN CONTRAT ?

2.1. Qu'est-ce que la "conclusion" d'un contrat ?35
2.2. En faisant une offre, le vendeur s'engage-t-il déjà ?36
2.3. Comment exprimer son accord dans un contrat de vente ?38
2.4. Sur quoi les parties doivent-elles être d'accord ?38

2.5.	Que se passe-t-il dès qu'il y a conclusion du contrat ?	40
2.6.	Pourquoi est-ce si important de connaître le moment exact de la conclusion d'un contrat ?	41
2.7.	A quel moment a lieu la conclusion du contrat lorsque les parties communiquent à distance ?	42
2.8.	L'adage "Qui ne dit mot consent" peut-il s'appliquer ?	43
2.9.	Le vendeur peut-il revenir sur son offre après l'avoir envoyée à son prospect ? L'acheteur peut-il revenir sur son acceptation après l'avoir envoyée au vendeur ?	44
2.10.	Le vendeur peut-il éviter, dès le départ, de prendre des engagements dans son offre ?	45
2.11.	Que se passe-t-il lorsque l'acceptation ou le bon de commande de l'acheteur ne correspond pas à l'offre initiale du vendeur ?	46

CHAPITRE 3 : EST-ON DEJA TENU PAR DES OBLIGATIONS DURANT LES NEGOCIATIONS ?

3.1.	Prend-on déjà des engagements durant les négociations ?	49
3.2.	Une obligation de bonne foi, même pendant les négociations ?	50
3.3.	Un vendeur professionnel a-t-il le devoir d'informer correctement l'acheteur ?	52
3.4.	Dans quelle mesure la responsabilité du vendeur est-elle engagée s'il vante exagérément son produit ou crée de la pression sur le client ?	53
3.5.	Un contrat de confidentialité : Pourquoi ?	54
3.6.	Un contrat de non-concurrence : Pourquoi ?	55
3.7.	Qu'est-ce qu'une lettre d'intentions ?	56
3.8.	Quelle est la portée juridique des lettres d'intentions ?	57
3.9.	Comment limiter la portée juridique d'une lettre d'intentions ?	58
3.10.	Qu'est-ce qu'un exportateur peut espérer d'une lettre d'intentions ?	59
3.11.	Peut-on s'engager à donner la priorité à un interlocuteur en particulier durant les négociations ?	60

CHAPITRE 4 : QU'EST-CE QUI REND VALIDE UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL ?

4.1.	Qu'est-ce qu'un contrat valide ?	61
4.2.	Quelles sont les conditions de validité ?	62
4.3.	Que signifie " consentement " ?	63

4.4.	Peut-on considérer qu'il n'y a pas de consentement alors qu'on a exprimé un accord ou signé un contrat écrit ?64
4.5.	Un contrat pourrait-il être annulé lorsqu'une partie a été trompée par l'autre (dol) ?64
4.6.	Un contrat pourrait-il être annulé lorsqu'une partie s'est trompée (erreur) ?66
4.7.	Un contrat pourrait-il être annulé lorsqu'une partie a été menacée de conclure ?67
4.8.	Un contrat pourrait-il être annulé du fait que le prix était trop bas ou, au contraire, excessif par rapport à la valeur réelle de la marchandise ?68
4.9.	Que se passe-t-il lorsque la vente de la marchandise est interdite par la loi ?70
4.10.	Qu'en est-il lorsque la marchandise n'est pas déterminée ou n'existe pas ?71
4.11.	Qu'advient-il du contrat si les conditions de validité ne sont pas remplies ?72

CHAPITRE 5 : COMMENT PROUVE-T-ON L'EXISTENCE D'UN CONTRAT DE VENTE ?

5.1.	A quoi doit ressembler un contrat ?75
5.2.	Peut-on conclure un contrat, même oralement ?76
5.3.	La validité d'un contrat oral est-elle établie dans tous les pays du monde ?76
5.4.	Comment s'assurer de n'être engagé que lorsqu'un contrat écrit est signé ?77
5.5.	De quels moyens de preuve dispose-t-on ?78
5.6.	Y a-t-il un ordre de priorité dans la "valeur" des preuves ?79
5.7.	Une signature électronique a-t-elle la même force probante qu'une signature manuscrite ?80
5.8.	Pourrait-on réinterpréter le contenu d'un contrat écrit par de simples témoignages ?81
5.9.	Même si l'écrit n'est pas obligatoire, il est cependant conseillé : pourquoi ?82
5.10.	Si on opte pour la rédaction d'un écrit, y-a-t-il des exigences légales de forme ?83
5.11.	Est-il conseillé d'être le plus clair et le plus précis possible ?84
5.12.	Dans quelle langue un contrat doit-il être rédigé ?85

5.13.	Que faire si les parties ne connaissent aucune langue commune ?86
5.14.	Peut-on utiliser l'anglais en toutes circonstances ?86
5.15.	Lorsqu'un contrat est conclu, comment peut-on le modifier par après ? Comment prouver cette modification ?87

CHAPITRE 6 : QUELLES SONT LES CLAUSES QUI APPARAISSENT HABITUELLEMENT DANS UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL ?

6.1.	Un contrat écrit doit-il suivre des règles de rédaction bien particulières ?89
6.2.	Que se passe-t-il si le contrat est très laconique ou ambigu ?91
6.3.	Qu'entend-on par "contrat simple", "contrat cadre" et "contrat type" ?92
6.4.	Que signifient "clause suspensive" et "clause résolutoire" ?92
6.5.	Quelles sont les clauses habituelles dans les contrats de vente internationaux ?95
6.6.	Quel titre donne-t-on au contrat ?97
6.7.	Qui sont les parties au contrat ?98
6.8.	Qui sont les signataires du contrat ?99
6.9.	Que se passe-t-il si les signataires ne sont pas habilités à signer au nom de la société ?100
6.10.	Qu'est-ce que la théorie du mandat apparent ?101
6.11.	Pourquoi introduire un contrat par un préambule ?102
6.12.	Quel est l'objet du contrat ?103
6.13.	Pourquoi décrire avec précision ce qui est vendu ?104
6.14.	Que faut-il indiquer dans la description de la marchandise ?105
6.15.	Quel prix mentionner dans le contrat ?107
6.16.	Pourrait-on indexer un prix fixé dans le contrat ?108
6.17.	Que comportent les modalités de paiement ?109
6.18.	Quelles sont les obligations du vendeur ?111
6.19.	Livraison ou mise à disposition de la marchandise : A quel endroit et à quel moment ?112
6.20.	Comment exprime-t-on les modalités de transport ? Quel est l'intérêt d'utiliser des Incoterms ?113
6.21.	Quels sont les incoterms proposés par la CCI ?115
6.22.	Transfert de propriété de la marchandise : à quel moment ?121
6.23.	Peut-on reporter à plus tard le transfert de propriété ?122
6.24.	Est-on certain de pouvoir bénéficier de la	

clause de réserve de propriété dans tous les cas ?	123
6.25. Le vendeur peut-il profiter de la clause de réserve de propriété même en cas de faillite de l'acheteur ?	124
6.26. Conservation de la marchandise jusqu'à la livraison : le vendeur en est-il responsable ?	126
6.27. Que signifie "la garantie d'éviction" ?	127
6.28. Dans quelle mesure la marchandise vendue doit-elle être conforme ?	127
6.29. Durant combien de temps le vendeur est-il tenu de répondre à son obligation de conformité ?	128
6.30. Défauts apparents et cachés prévus en droit français et en droit belge : que signifient ces termes ?	130
6.31. Quelles sont les obligations de l'acheteur ?	132
6.32. Quand et comment l'acheteur doit-il payer ?	133
6.33. Le client a-t-il l'obligation de spécifier la marchandise ?	134
6.34. Quand l'acheteur doit-il prendre livraison de la marchandise ?	135
6.35. Transfert des risques : à quel moment ?	135
6.36. Que se passe-t-il en cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat par l'une des parties ?	136
6.37. Rupture de contrat : quelle est la différence entre "résolution" et "résiliation" ?	138
6.38. Peut-on décider de résoudre (rompre) un contrat par l'une des parties ?	139
6.39. L'inexécution doit-elle être essentielle pour pouvoir entraîner la rupture du contrat ?	140
6.40. Est-il possible de rompre le contrat de façon anticipative ?	141
6.41. Peut-on s'exonérer de sa responsabilité dans le cas de non-conformité de la marchandise ?	142
6.42. Les clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité sont-elles tolérées ?	144
6.43. Peut-on s'exonérer de sa responsabilité en cas d'accidents causés par un produit défectueux ?	145
6.44. Clause de force majeure : quel en est l'intérêt ?	146
6.45. Peut-on aménager une clause de force majeure ?	147
6.46. Clause de hardship, de l'imprévision ou de sauvegarde : quel est son intérêt ?	149
6.47. Clause de confidentialité : pourquoi ?	150
6.48. Clause de non-concurrence : quel est son intérêt ?	151
6.49. Clause des quatre coins ou clause d'intégralité : pourquoi ?	153

6.50.	Clause du maintien des droits : pour quoi faire ?	154
6.51.	Comment pourrait-on modifier ultérieurement un contrat ?	155
6.52.	A quel moment le contrat prend-il effet et pour combien de temps ?	155
6.53.	Juge compétent et droit applicable : des notions différentes ?	156
6.54.	Un contrat doit-il être daté et signé ? En combien d'exemplaires ?	157
6.55.	Comment bien rédiger un contrat ?	158
6.56.	Où trouver des modèles de contrats-types sur Internet ?	159

CHAPITRE 7 : QUEL EST LE DROIT QUI S'APPLIQUE A UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL ?

7.1.	Le contrat, est-ce avant tout la liberté ?	161
7.2.	À quoi peut bien servir le droit des contrats ?	162
7.3.	Qu'en est-il des règles impératives ou d'ordre public ?	163
7.4.	Que se passe-t-il si une clause du contrat est interdite par une loi impérative ?	164
7.5.	Qu'est-ce que le droit applicable ?	165
7.6.	Pourquoi est-ce si important de déterminer un droit applicable au contrat ?	166
7.7.	Les parties ont-elles la liberté de choisir le droit qu'elles veulent ?	167
7.8.	Peut-on envisager l'application de plusieurs droits différents pour un même contrat ?	168
7.9.	Pourquoi devoir choisir le droit d'un Etat et non le droit international ?	169
7.10.	Pourquoi ne pas faire référence à des usages commerciaux admis dans le monde entier au lieu d'un droit national ?	170
7.11.	Quel droit est-il préférable de choisir ?	171
7.12.	Comment puis-je argumenter pour convaincre un client d'accepter le droit de votre pays ?	172
7.13.	Que faire si l'acheteur refuse d'appliquer au contrat le droit de votre pays ?	173
7.14.	Si vous avez déterminé un certain droit dans le contrat, est-ce d'office celui-là qui sera appliqué ?	174
7.15.	Le droit applicable : est-ce le droit figé au moment de la conclusion du contrat ou est-ce le droit en temps réel ?	175
7.16.	Si les parties n'ont rien prévu, quel est le droit qui va s'appliquer ?	176
7.17.	Est-ce recommandé de ne pas déterminer de droit applicable au moment de la conclusion du contrat ?	178

CHAPITRE 8 : QUEL EST LE JUGE COMPÉTENT EN CAS DE LITIGE ?

8.1.	A quoi sert la clause attributive de juridiction ?	182
8.2.	Quels sont les choix possibles ?	183
8.3.	Dès qu'il y a un litige, doit-on toujours envisager un recours devant une juridiction ?	184
8.4.	Peut-on tenter de trouver une solution à l'amiable avec l'intervention d'un tiers ?	185
8.5.	En quoi consiste le recours devant des instances judiciaires d'un pays (juridictions publiques) ?	186
8.6.	En quoi consiste le recours devant l'arbitrage (juridiction privée) ?	187
8.7.	Comment rendre un ou plusieurs arbitres compétents pour connaître des litiges entre les parties ?	188
8.8.	Existe-t-il beaucoup de centres d'arbitrage dans le monde ?	189
8.9.	Comment se déroule une procédure d'arbitrage ?	191
8.10.	Quels sont les avantages de l'arbitrage par rapport aux cours et tribunaux ?	192
8.11.	Quels sont les inconvénients de l'arbitrage par rapport aux cours et tribunaux ?	194
8.12.	Quelle est la juridiction nationale compétente au cas où les parties n'indiqueraient rien dans leur contrat ?	195
8.13.	Quelle juridiction est compétente dans le cas où le défendeur - peu importe sa nationalité - est établi dans l'Union européenne, peu importe le lieu du domicile ou du siège social du demandeur (dans ou en dehors de l'U.E.) ?	196
8.14.	Quelle juridiction est compétente dans le cas où le défendeur ou le demandeur - peu importe sa nationalité - est établi en Suisse, en Norvège ou en Islande ?	197
8.15.	Quelle juridiction est compétente dans le cas où le défendeur est établi en dehors de l'U.E. ou en dehors de la Suisse, de la Norvège ou en Islande ?	198
8.16.	Comment assurer l'exécution d'une décision prise par un juge national dans un pays étranger ?	198
8.17.	Comment assurer l'exécution d'un jugement à l'intérieur de l'Union européenne et de certains pays de l'AELE ?	200
8.18.	Qu'en est-il de la reconnaissance et de l'exécution des sentences arbitrales ?	201

- 8.19. Vu la complexité en ce qui concerne la compétence judiciaire et la reconnaissance et l'exécution des jugements étrangers, ne cherche-t-on à uniformiser les principes ? 202

CHAPITRE 9 : COMMENT REDIGER VOS CONDITIONS GENERALES A L'EXPORTATION ?

- 9.1. Qu'est-ce que des conditions générales de vente ? 203
- 9.2. Qu'est-ce que des conditions générales d'achat ? 204
- 9.3. Si les conditions générales sont standards, sont-elles négociables ? 205
- 9.4. Comment s'assurer que vos conditions générales pourront être appliquées ? 206
- 9.5. Concrètement, comment le client marque-t-il son accord sur des conditions générales de vente ? 208
- 9.6. Y a-t-il moyen d'éviter de devoir toujours communiquer les conditions générales au client ? 209
- 9.7. Que se passe-t-il lorsque le client envoie un bon de commande avec ses propres conditions générales d'achat ? 209
- 9.8. Comment éviter de devoir se soumettre aux conditions générales d'achat envoyées avec le bon de commande ? 211
- 9.9. Faut-il adapter vos conditions à l'export ? 212
- 9.10. Certaines clauses peuvent-elles être considérées comme abusives ? 213
- 9.11. Existe-t-il des lois qui condamnent les clauses abusives ? 214
- 9.12. Existe-t-il des modèles de conditions générales dont vous pourriez vous inspirer ? 215

CHAPITRE 10 : PEUT-ON VENDRE A L'ETRANGER VIA DES INTERMEDIAIRES ?

- 10.1. Que signifie "vente par intermédiaires" ? 217
- 10.2. Qu'est-ce qu'un agent commercial ? Quel est son rôle ? 219
- 10.3. Quels sont les avantages et les inconvénients de prendre un agent ? 221
- 10.4. A quoi ressemble un contrat d'agence ? 222
- 10.5. Quel est le statut de l'agent ? 223
- 10.6. Quelles sont les obligations des parties dans un contrat d'agence ? 224
- 10.7. Comment l'agent est-il rémunéré ? 225
- 10.8. Quel est le pourcentage des commissions d'un agent ? 226
- 10.9. A quel moment la commission est-elle due à l'agent et pour quelles affaires ? 227
- 10.10. En cas de rupture du contrat d'agence, à quoi a droit l'agent ? 228

10.11. Que signifie "VRP" en France ?	230
10.12. Est-ce préférable pour une entreprise non-française de faire appel à un VRP ou à un agent, en France ?	231
10.13. Qu'est-ce qu'un distributeur ?	232
10.14. Quels sont les avantages et inconvénients du distributeur ?	233
10.15. Que faire pour ne pas restreindre ou fausser, dans un contrat de distribution, le jeu de la concurrence dans l'Union européenne ?	234
10.16. Peut-on prévoir une clause de non-concurrence dans un contrat de distribution ?	235
10.17. Quelles sont les indemnités auxquelles le distributeur a droit, en cas de rupture du contrat de distribution ?	236
10.18. Quelles sont les indemnités de rupture que prévoit le droit belge ?	237

Chapitre 11 : A QUAND L'UNIFORMISATION EUROPEENNE OU MONDIALISATION DU DROIT DES CONTRATS DE VENTE ?

11.1. N'envisage-t-on pas, dans notre monde moderne, de tenter d'uniformiser le droit international des affaires ?	239
11.2. Au sein des Nations Unies, il existe la CNUDCI : quelle est l'activité de cette institution ?	240
11.3. L'Institut International pour l'Unification du Droit Privé UNIDROIT : quelle est l'activité de cette institution ?	241
11.4. Au niveau européen, se dirige-t-on également vers une harmonisation globale du droit des contrats ?	242
11.5. Les conventions internationales et les dispositions européennes actuelles ne sont-elles pas déjà suffisantes ?	243

CONCLUSION	245
-----------------------------	-----

ANNEXE 1	251
---------------------------	-----

ANNEXE 2	287
---------------------------	-----

ANNEXE 3	293
---------------------------	-----

BIBLIOGRAPHIE	295
--------------------------------	-----

GLOSSAIRE	297
----------------------------	-----

INDEX	313
------------------------	-----