



L'ABC DES CONTRATS INTERNATIONAUX

L'objectif d'un contrat est de défendre les intérêts de toutes les parties prenantes. Les contrats internationaux vous obligent à tenir compte de problèmes dont vous n'avez pas à vous occuper lorsque vous négociez des contrats de commerce intérieur. Ne sous-estimez pas l'importance d'établir un contrat international en bonne et due forme, car il vous permettra d'éviter nombre d'écueils.

Évidemment, tout contrat doit être bien compris à la fois par le fournisseur et par le client. Il peut toutefois être compliqué de parvenir à une compréhension commune si vos produits et services sont destinés à un marché non anglophone. Ainsi, vos clients demanderont souvent que le contrat soit libellé aussi dans leur propre langue, ce qui ne devrait pas poser de problèmes : on fait traduire le contrat, et toutes les parties signent les deux versions. En fait, ce n'est pas si simple. Tamara Parschin-Rybkin vous le dira.

M^{me} Rybkin est vice-présidente des Services juridiques, avocate générale et secrétaire de la **Corporation canadienne commerciale** (CCC), société d'État fédérale dont le mandat consiste à aider les exportateurs canadiens à vendre leurs biens et services sur les marchés internationaux, surtout aux gouvernements.

« Beaucoup de clients ont recours à leurs propres traducteurs pour traduire le contrat anglais dans leur langue maternelle, et peuvent exiger que ce soit la version traduite qui ait force obligatoire en cas de litige. Si vous y consentez, assurez-vous que la version traduite du contrat concorde parfaitement avec l'original anglais. En cas de différend, on veut à tout prix éviter que le client invoque une erreur de traduction; il importe donc que votre avocat valide la version traduite avec la plus grande prudence. »

Il faut également déterminer le droit applicable au contrat. Votre client voudra peut-être que ce soit le droit de son pays qui s'applique plutôt que celui du Canada, surtout si les produits ou services sont destinés à son marché. « Si vous ne connaissez pas la législation en vigueur dans le marché ciblé, faites appel à un conseiller juridique de l'endroit pour repérer les clauses risquant d'avoir des répercussions juridiques inattendues, conseille M^{me} Rybkin. Le **Service des délégués commerciaux du Canada** de nos ambassades et hauts-commissariats saura probablement vous aider à trouver

de l'aide juridique ou des traducteurs, au besoin. Inutile de dire que votre contrat doit préciser le droit de quel pays s'applique. »

Le règlement des différends constitue un troisième problème potentiel. Il existe deux façons de résoudre les litiges : les actions en justice devant les tribunaux locaux et l'arbitrage. Il est généralement très malavisé de recourir aux tribunaux s'il y a moyen de procéder autrement, car les entreprises étrangères sont souvent nettement désavantagées dans une salle d'audience.

L'arbitrage est de loin un moyen plus sûr, plus rapide et moins coûteux de régler un différend. « Lors des négociations contractuelles, votre client étranger exigera d'emblée que les différends soient réglés conformément au droit de son pays, fait remarquer M^{me} Rybkin. Ne consentez jamais à pareille exigence. La CCC recommande de toujours recourir à l'arbitrage pour résoudre les conflits et d'engager cette procédure dans un pays neutre pour que l'arbitre ne puisse être influencé par des intérêts locaux. »

Autre chose : dans le contrat, évitez de prendre quelque engagement que ce soit à l'égard du dédouanement. « Lors des négociations, on voit beaucoup d'acheteurs étrangers tenter de refiler à l'exportateur canadien l'obligation de dédouaner les marchandises, met en garde M^{me} Rybkin. Vous ne devez jamais

accepter ce genre de stipulation, surtout si votre client est une entité publique. Engagez-vous seulement à faire livrer les marchandises au point d'entrée : il doit être parfaitement clair qu'il revient au client d'acquitter les taxes, les droits de douane, les frais associés aux permis d'importation et au dédouanement, etc. »

En commerce international, l'imposition peut également présenter un risque, suivant la nature de l'exportation. Si vous expédiez seulement des petits articles qui ne dépassent pas le point d'entrée du pays ciblé, vous ne devriez pas avoir à vous

« Si vous pouvez compter sur un contrat bien rédigé, le seul problème majeur qui peut survenir tient au respect de vos propres obligations. Vous êtes protégé contre tout le reste. »

Tamara Parschin-Rybkin

Vice-présidente des Services juridiques,
avocate générale et secrétaire
Corporation commerciale canadienne

préoccuper de cette question. C'est une tout autre histoire si vous affectez du personnel à l'étranger pour installer les produits achetés par votre client : comme votre entreprise exerce alors des activités sur place, mais qu'elle n'est pas considérée comme une société résidente, le fisc du pays en question risque d'opérer des retenues élevées inattendues sur le paiement qui vous est dû. Bref, consultez des spécialistes au sujet des lois fiscales qui régissent votre marché, et ce, *avant* de conclure le contrat, et insérez des clauses qui vous protégeront.

L'acceptation de votre produit par le client peut soulever d'autres problèmes épineux. Pour toute vente où l'acceptation – et par conséquent le paiement – dépend des caractéristiques ou du bon fonctionnement du produit, insérez au contrat une clause d'acquiescement tacite. Celle-ci ne devrait jamais être libellée ainsi : « La délivrance du certificat d'acceptation est conditionnelle à la satisfaction de l'acheteur », car vous risquez d'ouvrir la porte à d'autres exigences et d'amener l'acheteur à exprimer son insatisfaction jusqu'à ce que vous accédiez à ses demandes. Liez plutôt l'acceptation à des conditions ou à des événements bien précis, de sorte que l'acheteur ne puisse différer l'acceptation indéfiniment.

Bien entendu, un client peut décider de résilier le contrat si les choses vont vraiment mal. Votre contrat devrait stipuler des pénalités applicables en cas de résiliation injustifiée du contrat de la part du client. Pour vous protéger contre ce risque, vous pouvez souscrire l'**Assurance frustration de contrat** d'EDC, qui couvre jusqu'à 90 % de vos pertes admissibles dans ce genre de situation.

Dernier point et non le moindre, votre contrat ne doit pas offrir des modalités de paiement à compte ouvert, conseille M^{me} Rybkin, car elles ne vous confèrent aucune protection contre le non-paiement. Si votre client exige ces modalités comme condition à la vente et que vous les acceptez, protégez-vous en souscrivant l'**Assurance comptes clients** d'EDC, qui couvre jusqu'à 90 % de vos pertes en cas de défaut de paiement.

Malgré toutes ces pierres d'achoppement, il ne faut pas oublier que la plupart des exportateurs canadiens rencontrent rarement de sérieuses difficultés. Cela dit, si vous êtes novice dans le domaine de l'exportation, vous devez indéniablement retenir les services d'un conseiller juridique et lui demander d'établir, à tout le moins, un modèle de contrat. Dans le cas

de transactions complexes où la langue et les lois du marché ciblé peuvent poser problème, vous devriez consulter des spécialistes établis dans le pays concerné ou demander l'aide de la CCC.

« C'est notre travail de nous assurer que la loi protège les exportateurs canadiens avec lesquels nous travaillons, que le libellé de leurs contrats exprime clairement leurs intérêts et qu'un contrat ne contient aucune obligation que l'exportateur refuse d'accepter », explique M^{me} Rybkin.

Bref, un contrat bien pensé ne comporte que des avantages. Si vos

contrats s'appliquent bien, vous vous forgerez, au sein de vos marchés, une réputation de fournisseur honnête et fiable qui ne cause pas de problèmes à ses clients. Cette réputation vous assurera la croissance, l'augmentation de vos ventes et un succès grandissant à l'échelle mondiale.

Cliquez [ici](#) pour en savoir plus sur les **produits d'assurance** d'EDC.

« La CCC a pour mandat de s'assurer que les exportateurs canadiens avec lesquels elle travaille sont protégés juridiquement et qu'ils n'assument aucune obligation indue. »

Tamara Parschin-Rybkin

Vice-présidente des Services juridiques,
avocate générale et secrétaire
Corporation commerciale canadienne

MAADI GROUP JETTE UN PONT VERS L'ÉTRANGER



MAADI Group, de Montréal, crée des structures d'aluminium pour répondre aux besoins des industries du développement durable, de la construction et de la fabrication. Elle a acquis de l'expérience dans les ponts piétonniers et les structures marines, des produits préfabriqués qu'elle peut expédier aux quatre coins de la planète.

« MAADI a commencé à exporter en 2008 pour répondre à ses visées de croissance », indique Alexandre de la Chevrotière, son propriétaire. « Nous faisons affaire avec des acheteurs des Philippines et des États-Unis et nous avons soumis des propositions à des clients potentiels du Koweït et de l'Italie.

MAADI collabore avec EDC pour vérifier la solvabilité du client avant de signer un contrat. « Aussi, précise M. de la Chevrotière, lorsque nous devons traiter avec de grandes multinationales qui paient seulement quand le produit est prêt à être expédié. » Nous recourons alors à l'Assurance contrat d'EDC pour supporter les coûts du projet. Et avant de signer un contrat, nous l'examinons auprès de notre avocat. »

« Grâce à EDC, nous sommes en mesure de réaliser nos projets internationaux, souligne M. de la Chevrotière. Sans son appui, nous aurions été incapables d'étendre nos activités à l'étranger. »

CONSEILS

- › Assurez-vous que le contrat anglais et sa version traduite concordent parfaitement.
- › Faites examiner vos contrats par un conseiller juridique au fait des lois fiscales du pays d'exportation.
- › Précisez que tout différend devra être réglé par arbitrage et non par voie judiciaire.
- › Engagez-vous seulement à faire parvenir vos produits au point d'entrée du pays ciblé. Ne prenez pas en charge le dédouanement.
- › Liez l'acceptation de votre produit à des conditions ou à des événements précis, et non à la « satisfaction du client ».
- › Souscrivez l'Assurance frustration de contrat et l'Assurance comptes clients d'EDC pour vous protéger contre la résiliation du contrat et le défaut de paiement.