

# **LE CONTRAT DE VENTE A L'EXPORT**

**LES POINTS IMPORTANTS POUR  
LES ARTISANS**

# LE CONTRAT DE VENTE A L'EXPORT EST UN CONTRAT INTERNATIONAL (1)



## LE CONTRAT DE VENTE A L'EXPORT EST UN CONTRAT INTERNATIONAL (2)

- ← Le contrat de vente de marchandises à l'export est un contrat qui fait intervenir des **acteurs/co-contractants de deux pays différents**
- C'est **un contrat international**
- **Spécificités:** Lois différentes – coutumes/ habitudes commerciales différentes – Coût du transport important – Livraison dans un autre pays
- Nécessité de bien rédiger le contrat – Précision – Protection de l'exportateur

# LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

## 2- LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE EXPORT (CGVE)

**Document préétabli** par l'exportateur

Contient **dispositions juridiques** régissant les conditions de la vente/ export

**Intérêt:** l'exportateur n'a pas à rédiger ces dispositions à chaque commande

## 1- L'OFFRE COMMERCIALE:

**précise – claire:** référence, quantité, prix, qualité, monnaie, incoterm

**Ferme:** engageante pour l'exportateur – préciser durée de l'offre

**Facture pro forma:** L'envoi d'une telle facture est recommandé pour matérialiser l'offre

## 3- L'ACCEPTATION/ CONTRAT

**Acceptation de l'offre et des CGVE** constitue l'accord du client et permet la conclusion du contrat

**Bon de commande / Contrat**

## LES PRINCIPALES CLAUSES DU CONTRAT - RESUME

Désignation  
des  
contractants

Nature du  
Contrat -  
Objet

Durée

Prix -  
modalités de  
paiement

Transport

Livraison

Force Majeure

Garanties

Droit du  
Contrat -  
règlement des  
litiges

## LES PRINCIPALES CLAUSES - RAPPEL:

### DESIGNATION DES PARTIES

- Effectuer vérifications quant à l'existence et réputation/notoriété du co-contractant
- Désignation complète:
  - Nom personnes physiques/ raison sociale des sociétés
  - adresse exacte
  - n° immatriculation au registre de commerce – n° matricule fiscal
  - noms des représentants respectifs.

### OBJET:

- Présentation du produit - aspects commerciaux et techniques du produit  
Quantité - volume - Poids  
Qualité d'origine – emballage

## EXEMPLE

### ← ARTICLE X: OBJET

L'Exportateur s'engage à vendre et l'Importateur s'engage à acheter **des objets décoratifs artisanaux marocains** (les « **Produits** »), aux Prix spécifiés dans l'Article Y (Prix).

- Description des Produits: Cages décorés en métal (fer forgé) et bois (voir fiche produits en Annexe)
- Quantité: 1000 pièces
- Spécifications:
  - Cages de taille (a) - 30 cm X 50 cm
  - Cages de taille (b) – 60 cm X 1 m
  - Couleurs: bleu ou blanc

## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT (1)

- Etablir une **liste des prix**
- **Détailler le prix:** Prix unitaire et prix total et sa durée de validité
- **Monnaie:** Dirhams marocains ou monnaie étrangère (penser au risque de change)
- Application des **charges** dans la détermination du prix – Préciser l'incoterm qui détermine la répartition des frais (transport – droits de douane – assurance)
- **Le délai de paiement**
- **Les modalités** (virement bancaire – lettre de crédit ...etc.)
- Versement d'**acomptes** qui garantissent la commande
- **Clause de révision du prix** (répercuter augmentation coût de la matière première...etc.)
- Prévoir **pénalités** en cas de retard de paiement



## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENTS (2) – Rappel procédure exportation

### DOUANE

Présentation facture définitive à l'exportation/  
Facture commerciale



### EXPEDITION MARCHANDISE



### INTERMEDIAIRE AGREE

Domiciliation facture imputée par la douane  
après expédition de la marchandise

## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT (3) – règles commerce extérieur applicables

### ← Ventes au comptant:

- Règlement **au plus tard 30 jours** à partir de la date d'expédition.
- Peuvent être payées par n'importe quel mode de règlement.

### ← Ventes à crédit:

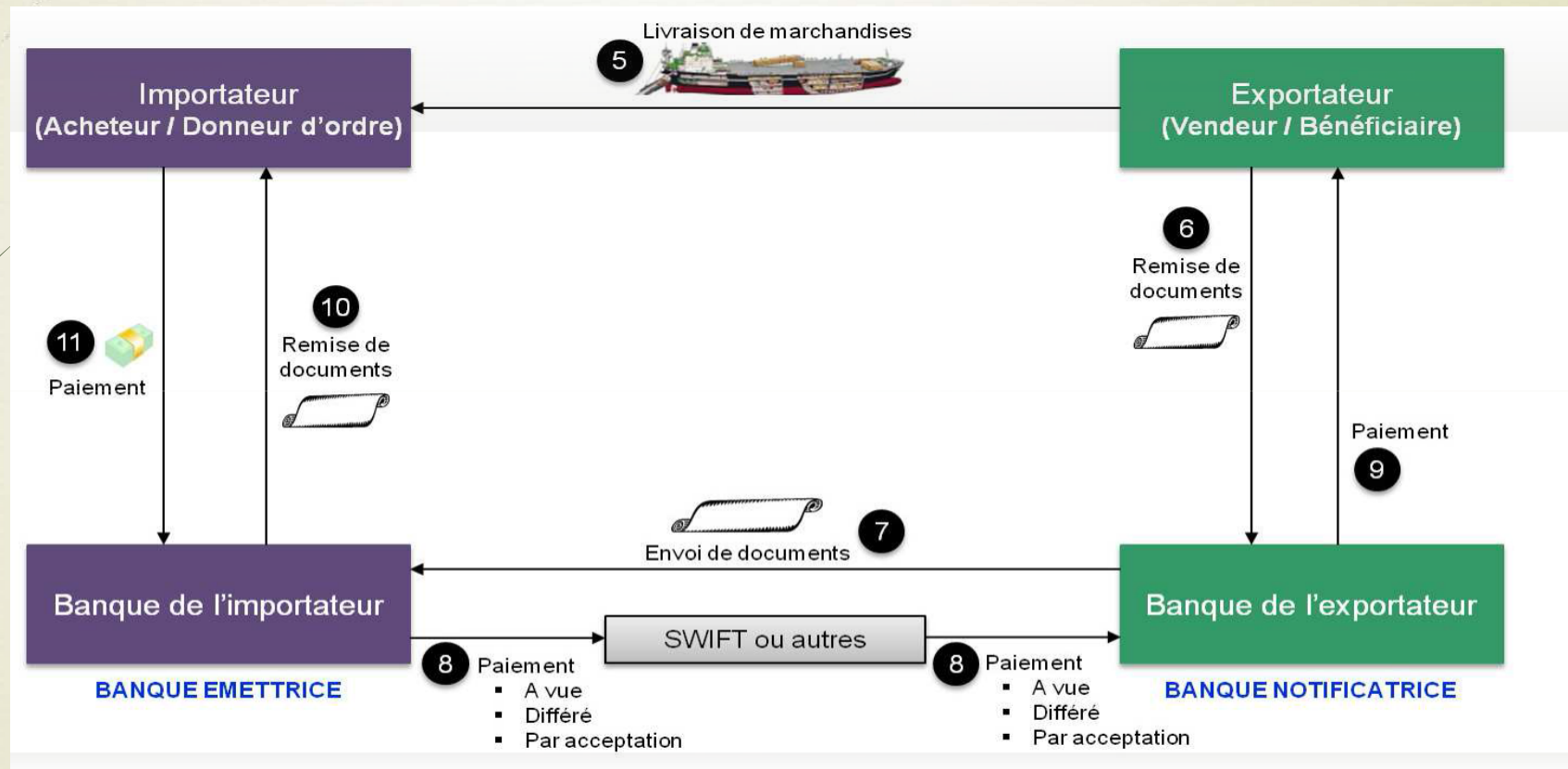
- Délais de règlement **jusqu'à 360 jours** de l'expédition
- **Ventes libres** : assorties de l'un des moyens ci-dessous :
  - garantie de paiement
  - accréditif irrévocable
  - lettre de crédit stand by
  - traite avalisée
  - police d'assurance crédit à l'exportation

## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT (4) – CREDIT DOCUMENTAIRE NOTIONS

### ← Crédit documentaire – Accréditif irrévocable – Crédoc

- **Principe:** Paiement contre documents
- Mode de paiement – garantie de paiement – facilite le financement
- Permet d'**assurer/ garantir le règlement d'un contrat commercial** (le plus souvent: entre importateur et exportateur – nationalités différentes)
- Limite le risque de livraison non payée
- Les banques des 2 partenaires cautionnent leur client

# PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT (5) – CREDIT DOCUMENTAIRE SCHEMA



## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT (6) – CREDIT DOCUMENTAIRE (Fin)

### ATTENTION:

- ← Préciser le **type de crédit documentaire**: (révocable/ irrévocable - notifiée ou confirmé par la banque – Transférable ou pas).
- ← **Coût du crédit documentaire** – l'exportateur supporte les coûts de la banque confirmatrice/ notificatrice
- ← **La liste des documents** requis pour effectuer le paiement:
  - **Exp**: Facture, connaissance, lettre de transport aérien, certificat d'origine, assurance ...etc.)
  - Refuser les documents qui ne peuvent être fournis que par l'acheteur
  - Plus la liste des documents est courte plus vite le vendeur exportateur sera payé

# CONDITIONS DE LIVRAISON – TRANSPORT (1)

## ← Modalités transport:

- Mode de transport en fonction de la nature de la marchandise – la destination – la sécurité
- Préciser les obligations des parties en fonction de l'**Incoterm** choisi

## ← Modalités de livraison:

- Date – lieu de chargement et de livraison
- Attention aux pénalités de retard
- Préciser les obligations des parties en fonction de l'**Incoterm** choisi

## CONDITIONS DE LIVRAISON – TRANSPORT (2): INCOTERMS NOTIONS

- ← **INCOTERMS** = International Commercial Terms
- ← **Définition des obligations des parties concernant :**
  - **Livraison** : moment – lieu – obligation de livraison – obligation de paiement
  - **Transfert des risques** liés à la livraison – A quel moment?
  - **Répartition des frais**: transport – manutention – assurance – dédouanement – import/export – taxes
  - **Marchandise**: facture – emballage – marquage
  - Incoterms les plus connus et les plus utilisés: Incoterms CCI (13 Incoterms – 4 groupes)
  - Préciser: lesquels? Quelle version? Exp: *Incoterms CCI - FOB (Incoterms 2000)*
- ← **Importance au niveau de la détermination du prix de vente**

## CONDITIONS DE LIVRAISON – TRANSPORT (3): INCOTERMS CCI RESUME

**E**

- **Obligation minimum du vendeur/  
exportateur**

**F**

- Le vendeur ne supporte ni les frais ni les risques  
du transport principal

**C**

- Frais du transport: Vendeur
- Mais risques transférés à l'acquéreur

**D**

- **Obligation minimum de l'acheteur**



# ASSURANCES

## ← ASSURANCE BANCAIRE CREDIT EXPORTATION

Protection de l'exportateur contre:

- Défaut de paiement de la marchandise du fait de l'importateur
- Incidents pendant l'exécution du contrat

## ← ASSURANCES FACULTE

couvre les dommages, pertes ou manquants subis par les marchandises au cours des différentes phases de transport

# CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE – UN OUTIL DE PROTECTION POUR L'EXPORTATEUR

ART. 583 DU CODE DES OBLIGATIONS  
ET DES CONTRATS

CONCLUSION DU  
CONTRAT -  
CONSENTEMENT

```
graph TD; A[CONCLUSION DU CONTRAT - CONSENTEMENT] --> B[TRANSFERT DE PROPRIETE]
```

TRANSFERT DE  
PROPRIETE

CLAUSE DE RESERVE DE  
PROPRIETE

*Conserver propriété jusqu'au parfait paiement*

PAIEMENT

```
graph TD; A[PAIEMENT] --> B[TRANSFERT DE PROPRIETE]
```

TRANSFERT DE  
PROPRIETE

## EXEMPLE

### CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE

- ← La Société Exportatrice reste propriétaire de la marchandise livrée jusqu'à complet paiement de l'intégralité du prix de vente, conformément à l'article Y (Prix) du présent contrat, les risques de la marchandise incombant néanmoins au destinataire, dès la mise à disposition de celle-ci.
- ← En conséquence, en cas de non-paiement, la Société Exportatrice est en droit d'effectuer ou de faire effectuer la reprise de la marchandise à la charge du destinataire.
- ← L'Acheteur s'interdit d'accorder à un tiers une sûreté quelconque sur ces produits, de les transformer, de les revendre ou de les incorporer à d'autres biens avant leur parfait paiement, sans l'autorisation préalable écrite du Vendeur'.

# Garanties

## ← Garanties de l'Exportateur:

- De conformité
- Pour vices cachés

← En cas de non-conformité ou de vices cachés prévoir **une procédure de retour de marchandises/ remboursement/ Rappel des produits**

## ← Pour protéger l'exportateur:

Prévoir une **clause limitative de garantie**: Exclure dommages indirects et limiter la garantie à un certain montant

## FORCE MAJEURE

- ← Veiller à bien définir les cas de force majeure pour éviter les incertitudes
- ← Prévoir une procédure à suivre en cas de force majeure

### ← EXEMPLE:

**"Cas de Force Majeure"** signifie un événement imprévisible qui échappe au contrôle raisonnable d'une Partie (la "**Partie Touchée**") y compris sans y être limité, une grève, un conflit social (à l'exclusion d'une grève ou d'un conflit social engendré par le non-respect par la Partie Touchée des lois et réglementations applicables ou des contrats de travail), lock-out, catastrophe naturelle, guerre, émeute, révolte, révolution, insurrection, dommages par acte de malveillance, accident, panne d'usine ou de machines, incendie, inondation et tempête.

**Aucune des Parties ne sera tenue pour responsable, ni ne pourra être considérée comme ayant violé le Contrat**, si il est dans l'impossibilité de respecter l'un quelconque de ses engagements ou délais contractuels en cas de réalisation d'un Cas de Force Majeure.

Si, en cas de réalisation d'un Cas de Force Majeure, la ou les Partie (s) n'est (ne sont) pas en mesure de respecter un ou plusieurs de leurs engagements contractuels, **les Parties devront se réunir dans les quinze (15) jours pour adopter les mesures qu'elles estimeront nécessaires pour permettre l'exécution correcte du présent Contrat ou pour en décider la résiliation.**

Faute pour les Parties de parvenir à un accord dans les trente (30) jours qui suivent la survenance de l'événement d'un Cas de Force Majeure, l'une ou l'autre d'entre elles **pourra résilier le présent Contrat** avec effet immédiat moyennant l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception.

# DROIT DU CONTRAT – REGLEMENT DES LITIGES

## DROIT APPLICABLE

- Utilité: désigner loi applicable en cas de litiges
- Le Maroc n'est pas signataire de la Convention de Vienne régissant la vente internationale de marchandises
- L'absence de cette clause entraîne l'application de règles de conflit pour désigner la loi applicable - incertitude
- Préférer un droit que l'on connaît
- Opter pour le droit marocain

## ARBITRAGE

- « Justice privée »
- Avantage: rapidité
- Attention aux coûts de l'arbitrage
- Attention au lieu/langue
- Institutionnel/ ad hoc

## JURIDICTION

- Tribunaux Rabat – Maroc
- Autre juridiction: attention coût – difficulté – confiance dans le système juridictionnel choisi

## EXEMPLE

### DROIT APPLICABLE ET LITIGES

**X - 1: Droit applicable:** Le présent Contrat sera soumis au droit marocain.

**X - 2: Litiges**

**Exp1/** Tout litige auquel le présent contrat pourra donner lieu, notamment pour son interprétation ou son exécution ou ses suites sera soumis exclusivement aux tribunaux du Maroc.

**Exp 2/** Toute contestation survenant à l'occasion du présent contrat sera résolue par arbitrage sous l'égide de la CHAMBRE ARBITRALE INTERNATIONALE DE PARIS conformément à son Règlement que les parties déclarent connaître et accepter – L'arbitrage aura lieu à Paris – la langue de l'arbitrage sera le Français

**Exp 3/** Toute contestation survenant à l'occasion du présent contrat sera résolue par un arbitre désigné par les Parties conformément au Code de l'Arbitrage marocain - L'arbitrage aura lieu au Maroc – la langue de l'arbitrage sera le Français

## L'EXCLUSIVITE DE FOURNITURE

La clause d'*exclusivité de fourniture* est la clause par laquelle le fournisseur s'engage à n'approvisionner qu'un seul distributeur **pour un type de produit donné**. Elle prend le plus souvent la forme :

- Soit d'une « *exclusivité territoriale* » : le fournisseur s'engage à ne fournir qu'un distributeur sur un territoire donné (un quartier, une commune, une région ou un pays ou même un continent), pour un type d'article donné ;
- Soit d'une « *exclusivité de clientèle* » : le distributeur est le seul revendeur à pouvoir démarcher un type de clientèle déterminé (ex. : un revendeur qui est le seul autorisé à placer des produits par vente en ligne; un revendeur qui est le seul à présenter vos produits dans les foires internationales et uniquement pour la vente en gros, soit la clientèle professionnelle qui consomme au-delà d'un certain montant).



## L'EXCLUSIVITE DE CREATION OU DE REALISATION

- Egalement a spécifier et a négocier:
  - Produit exclusivement créé pour un distributeur  
Le distributeur cherche a acquérir un modèle créé par l'artisan en tout ou en partie
  - Produit exclusivement réalisé pour un distributeur  
Le distributeur vous donne le modèle avec les dimensions, les matériaux utiliser et toute autre spécification
- Tout a une valeur économique