

Bonjour,

Nous vous présentons une newsletter estivale sur le sujet des contrats, juste à temps pour protéger vos approvisionnements de S2 et la période forte d'Octobre - Decembre.

Négocier ses contrats clef avant le commencement de tout travail est évidemment une bonne habitude. Effectuer ce travail de fonds permet de calmement évaluer les scénarios de collaboration, sans oublier de planifier la sortie.

Tirez les premiers !



Nous sommes souvent plus à l'aise avec nos propres contrats: termes connus, écueils bien cernés, tout est plus facile. De plus proposer notre version permet d'engager le dialogue sur un terrain favorable.

Ne pas inclure de termes dont la signification exacte n'est pas connue mais qui sonnent bien ou donnent un ton pompeux. S'il est demandé à un avocat d'écrire le contrat, s'assurer qu'il est entièrement compris en interne.

Redondance de définitions: à éviter

Un sujet écrit plusieurs fois est au mieux une perte de temps et d'encre, au pire une source de confusion et donc de discorde.

Phrases et paragraphes doivent être le plus courts possible. Certains points sont nécessairement compliqués, mais leur explication doit être la plus directe et intelligible possible.

Cadre légal

Capacité à faire appliquer une décision de justice

Vous écrivez un contrat parce que vous savez qu'il sera utile pour demander jugement ou arbitrage en cas de gros désaccord. Sinon pourquoi perdre votre temps.

Prévoir de faire appliquer une décision là où cela est possible

Les chances de faire appliquer un jugement ou une arbitration étrangère par les tribunaux locaux sont parfois réduites. Spécifier la compétence d'un tribunal européen ou américain, ou l'arbitration à Stockholm par exemple, peuvent permettre une victoire facile mais vide de sens si elle n'est pas acceptée par la justice du pays du fournisseur. **Par exemple les chances d'application de décisions de justice étrangères par les tribunaux chinois ou indiens demeurent nulles.** Si le fournisseur ne dispose pas d'actifs hors de son pays d'origine, et si vous ne pouvez pas avec l'aide d'un tribunal saisir ces actifs, vous n'aurez plus aucun recours. Dans ces cas difficiles mais facilement connus à l'avance il faut être prêt à aller au tribunal dans le pays d'activité du fournisseur, sur la base du droit local. Un client étranger peut gagner au tribunal en Chine, et l'impact sur le fournisseur est important car ses propres fournisseurs seront rapidement informés. Les fournisseurs le savent et feront d'autant plus attention à leur conduite.

Attention, si la justice Chinoise procède à une vitesse presque raisonnable, la justice Indienne est très lente. Compter parfois plusieurs années.

Surveiller sa langue

L'Anglais est langue tolérée ou constitutionnellement reconnue en Inde, à Hong Kong et Singapour, mais pas en Chine, Vietnam ou Thaïlande. Pour éviter la frustration de voir son contrat traduit sans recours par un traducteur appointé d'office par un tribunal pas forcément neutre, écrire le contrat dans la langue du pays et en application du droit local. Une traduction dans votre langue de référence peut être incluse mais il doit être précisé dans le contrat qu'en cas de conflit d'interprétation la langue locale prévaut.

Incoterm et Assurance

En relation avec l'Incoterm, bien prévoir d'assurer la portion du transit qui n'est pas déjà couverte par le fournisseur jusqu'à livraison à sa porte, ou l'assurance entrepôt prend le relais. Si le fournisseur est de petite taille ou pas habitué à exporter, il peut être utile de vérifier s'il a assuré sa portion du transit.

Éléments à inclure

Penser la collaboration au quotidien

Prévoir les conditions de la rupture pour être prêts à tout.

Définitions claires

Toujours utiliser exactement les mêmes termes pour désigner les mêmes éléments (parties au contrat, produits, autres termes du contrat). Les définir en début de contrat de préférence, pour référencement rapide et intelligible.

Identification des interlocuteurs

Un bon contrat commence par une bonne connaissance des partenaires. Ceci peut ne pas être évident car un agent qui essaie de se faire passer pour une usine cherchera à masquer le subterfuge. Toujours vérifier le background de ses interlocuteurs, ou mitiger le risque en s'assurant qu'aucun échange financier n'ait lieu tôt dans la transaction.

o Astuce: Sous traitance

La sous traitance est-elle acceptée? Peut être pas au delà d'un certain point. Ou peut être est-elle essentielle. En tous les cas réfléchir à ce point et le définir.

Propriété intellectuelle

Qui la détient, sur quels aspects du produit en cas de mix (logo de la marque, dessins techniques, logiciels le cas échéant), avec quelles restrictions?

Définition du produit

Définir le produit aussi précisément que possible. Se référer aux échantillons produits est possible si les deux parties les ont signés. Si le produit est en développement, identifier les phases clef de développement pour

permettre des check points réguliers.

o Astuce: Normes

La plupart des produits doivent être conformes à des normes dans le pays de destination. Insérer la conformité à celles-ci dans le contrat.

o Astuce: Consignation de pièces

Consigner des pièces à design ou technologie critique au fournisseur pour maîtriser sa production. Ou consigner des pièces sur lesquelles l'on dispose d'un avantage cout important pour ne pas le céder au fournisseur.

o Astuce: Changements

Les produits peuvent changer parfois. Quel sera le délai raisonnablement imparti au fournisseur pour appliquer ces changements en production?

o Astuce: Changements (2)

Stipuler que le fournisseur ne peut changer aucun élément du produit sans accord formel du client.

o Astuce: Sauvegarde

Si un produit entièrement créé par l'usine est sourcé, préciser que l'usine dégage la responsabilité du client en cas d'allégation d'enfreinte au droit sur la propriété intellectuelle (brevets, droits d'auteur ou droit de marques), ou toute autre allégation émanant d'un tiers. Préciser que l'usine paiera tous les couts directs et indirects liés à ce type d'action.

Définition de l'emballage du produit

Emballage et étiquetage sont partie intégrale du produit. Spécifier dans le contrat non seulement l'emballage détail, mais aussi le ou les emballages d'expédition.

o Astuce: Droit d'inspection

Garder ses options d'inspection ouvertes en précisant le droit d'inspecter à tout moment, pas seulement avant expédition.

o Astuce: Fumigation des palettes

Si les produits sont importés sur palette, ne pas oublier que certaines juridictions exigent un certificat de fumigation pour palettes en bois. Spécifier que ceux-ci doivent être fournis gracieusement.

Définition des prix et quantité

Quantités et prix sont habituellement négociés par palier, à spécifier dans le contrat. Une quantité minimum de commande peut aussi exister.

o Astuce: Commander large

Penser à spécifier la possibilité de livraison partielle de commande. C'est avantageux si le groupage des livraisons en une commande permet de passer un seuil de prix. Ou s'engager à fournir des prévisions et négocier les prix en conséquence.

o Astuce: si ca va mal

Prévoir des conditions d'annulation de commande ou de retard de livraison

o Astuce: Client le plus favorisé

Insérer une clause permettant de bénéficier des mêmes conditions que le client le plus favorisé du fournisseur.

Inspection, contrôle de qualité

Les produits inspectés deviendront après livraison les produits du client. Comme mentionné précédemment demander le droit d'inspecter à tout moment, y compris au chargement.

o Astuce: Seconde inspection

En cas d'échec de l'inspection, les produits devront être retravaillés en usine et ré inspectés. Spécifier que les couts additionnels d'inspection et tous couts afférents seront à la charge de l'usine.

Ceci lui donne une raison supplémentaire de surveiller la qualité.

o Astuce: Stress? Vérifier plus

En cas de stress financier du fournisseur spécifier une inspection lors du chargement du conteneur pour éviter de recevoir une expédition a moitié constituée de détritrus.

Garantie produit

L'importateur est légalement responsable de la qualité des produits importés. Ceci n'empêche pas de prévoir des termes contractuels avec le fournisseur. Prévoir quoi demander, et penser à prévoir comment étayer les déclarations de défaut et/ou demandes de compensation.

o Astuce: Compensation qui marche

Réparer implique mouvements de pièces et parfois de personnel.

Demander une compensation financière ou l'octroi de pièces supplémentaires gratuites des la livraison initiale.

o Astuce: Prévoir l'orage

Préparer des obligations pour les taux de panne habituels, et un plan spécial en cas de défaut catastrophique sur une majorité de la production. Définir ces termes, avec paliers prédéterminés de taux de panne durant la garantie.

o Astuce: survie de la garantie

La garantie émise par l'acheteur sur les produits vendus à ses clients survivra par définition à la fin du contrat fournisseur. Prévoir ce cas difficile.

Conditions de paiement

Méthode et conditions de paiement doivent être spécifiées. Les paiements lies aux livraisons sont sauf précision contraire lies à la définition de celles ci par l'Incoterm (voir Transport et Incoterm ci-dessous). La prudence est de rigueur. Ne s'engager à effectuer aucun paiement critique avant d'être certain que la commande est saine et sauve.

o Astuce: Confiance, mais vérifier

Le paiement est conditionné par la vérification, par exemple l'inspection sur site avant expédition.

o Astuce: Vérifier et revérifier

Insérer un droit de réserve sur la commande jusqu'après réception dans vos locaux (pour une période courte, 2 semaines par exemple)

o Astuce: et sinon

Réserver le droit de déduire toutes sommes en litige de vos futurs paiements.

Lieu et date de livraison

Spécifier lieu et date de livraison

- o Astuce: qui rompt ses engagements paie
Inclure des pénalités de retard sur livraison, durcies progressivement. Penser aussi au transport (voir ci dessous)

Transport et Incoterm

Définir une méthode de transport, qui paie quoi et qui est responsable de la douane et du risque. En d'autres termes, définir son Incoterm.

- o Astuce: surclassement si retard
Si les produits sont habituellement livrés par bateau mais peuvent l'être par avion, spécifier que ceci sera fait aux couts du fournisseur en cas de retard. Ceci fonctionne aussi pour basculer de fret aérien à service coursier aérien.
- o Astuce: ne pas traiter avec les administrations étrangères
Eviter les complications étrangères en précisant au minimum l'incoterm FOB (voir notre newsletter #3 2009). Le fournisseur assurera le passage en douane dans son pays.

Prévoir la fin

Spécifier les conditions de fin naturelle et de rupture du contrat. Comment les commandes ouvertes seront-elles traitées, qu'advient-il des matières premières et produits semi-finis, ou des paiements en cours? Et les garanties? La propriété intellectuelle?

La partie qui demande l'annulation peut vouloir sortir vite, mais en sera-t-il de même pour l'autre partie ? Et si les rôles sont inversés ? Prévoir un préavis suffisamment long pour permettre la recherche d'un nouveau fournisseur.

Confidentialité et publicité

La confidentialité du contrat et de ses clauses peut être souhaitée (ou pas). En ce cas prévoir que l'usine ne soit pas autorisée à divulguer l'existence du contrat. Même si un commercial restera toujours un commercial, cette couverture permet de se retourner contre l'usine.

- o Astuce: No show in showroom
Il peut être utile de préciser que les produits ne peuvent être montrés par les commerciaux aux clients de l'usine, et qu'il est interdit à l'usine de les mettre en vitrine dans son showroom.
- o Astuce: La confidentialité survit
Penser à préciser que la clause de confidentialité survit à l'expiration du contrat et spécifier une durée.

Conclusion

Appuyez-vous sur Asquance, sa connaissance des négociations et contrats pour améliorer votre marge et réduire vos risques fournisseurs sur le terrain dès demain.

Cordialement,

Julien Marchal, Directeur des Opérations
Asquance Ltd

Asquance

Qui sommes-nous :

Asquance a été fondé par des ingénieurs et managers Européens, Américains et Asiatiques pour aider les PME dynamiques à sécuriser achats, approvisionnements et qualité en Asie.

Basées en Chine, Corée, Inde, France, Taiwan et Vietnam, les équipes Asquance s'appuient sur des outils simples et efficaces pour optimiser industrialisation et chaîne logistique.

Inscrivez-vous pour recevoir notre newsletter: <http://www.asquance.com/newsletter>

www.asquance.com

Asquance Ltd, 2F Shui On Centre, 6-8 Harbour Road, Wan Chai, Hong Kong SAR
Tel +852 2824 8095 - Fax: +852 3101 7334

©2010 Asquance Ltd