

Newsletter éditée par les équipes Asquance Chine et Inde

Bonjour,

Nous avons parfois été témoins de l'effritement de la relation entre deux partenaires commerciaux : une des sociétés peut avoir grandi plus rapidement que l'autre, ou les conditions du marché ont évolué, ou le marché n'est plus stratégique pour l'une des sociétés ou encore les objectifs à court et long terme des partenaires ne sont pas en phase.

Un nouveau partenaire peut être trouvé, mais pas immédiatement. Les clients attendent et s'impatientent. Comment se protéger des impacts? Basique mais essentiel, un bon contrat permet d'envisager ces conditions et d'y pallier comme première ligne de défense.

Nous passons ici en revue ce qui fait un bon contrat.

A éviter

- Redondance de termes
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 court possible. Certains points sont compliqués, mais leur explication doit être la plus directe et intelligible possible.
- Verbosité
Ne pas inclure de termes dont la signification exacte n'est pas connue mais qui sonnent bien ou donnent un ton pompeux. Demander à un avocat d'écrire le contrat et s'assurer qu'il est entièrement compris.
 - o Solution: Tirer le premier
Nous sommes toujours plus à l'aise avec nos propres contrats.

A inclure

- Penser la collaboration au quotidien et prévoir les conditions de la rupture pour être prêt.
 - Définitions claires
Toujours utiliser exactement les mêmes termes pour désigner les mêmes éléments (parties au contrat, produits, autres termes du contrat).
 - 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 Solution: Sous traitance
La sous traitance est-elle acceptée? Peut être pas au delà d'un certain point. Ou peut être

Asquance

est-elle essentielle. En tout cas penser à ce point et le définir.

- Définition du produit

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

- Solution: 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.
- Solution: Consigner des 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.
- Solution: Changements
Les produits peuvent changer parfois. Quel sera le délai raisonnablement imparti au fournisseur pour appliquer ces changements en production?
- Solution: Changements (2)
Stipuler que le fournisseur ne peut changer aucun élément du produit sans accord formel du client.
- Solution: 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 coûts 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 primaire, mais aussi le ou les emballages d'expédition.

- Solution: Droit d'inspection
Garder ses options d'inspection ouvertes en précisant le droit d'inspecter à tout moment, pas seulement avant expédition.
- Solution: Fumiger les 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.

- Solution: 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.
- Solution : si ça va mal ...
Prévoir des conditions d'annulation de commande ou de retard de livraison
- Solution: Client le plus favorisé

Asquance

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.

- Solution: Seconde inspection
En cas d'échec de l'inspection, les produits devront être retravaillés en usine et réinspectés. Spécifier que les coûts additionnels d'inspection et tous coûts afférents seront à la charge de l'usine.
Ceci lui donne une raison supplémentaire de surveiller la qualité.
- Solution: Stress? Vérifier plus
En cas de stress financier du fournisseur spécifier une inspection lors du chargement du conteneur pour éviter de recevoir une expédition à moitié constituée de détrit.

- 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.

- Solution: Compensation utile
Réparer implique mouvements de pièces et parfois de personnel.
Demander une compensation financière ou l'octroi de pièces

supplémentaires gratuites des la livraison initiale.

- Solution: 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.
- Solution : survie de la garantie
La garantie émise par l'acheteur sur les produits vendus à ses clients survivra par définition a la fin du contrat fournisseur. Prévoir ce cas.

- Conditions de paiement

Méthode et conditions de paiement doivent être spécifiées. Les paiements liés aux livraisons sont sauf précision contraire liés 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.

- Solution: Confiance, vérification
Le paiement est conditionné par la vérification, par exemple l'inspection sur site avant expédition.
- Solution: 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)
- Solution: 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

- Solution: Qui casse paie

Asquance

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 Solution: surclasser le 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 Solution: 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? 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 Solution: 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 Solution: Confidentialité survit
Penser à préciser que la clause de confidentialité survit à l'expiration du contrat et spécifier une durée.

Autres points importants

- 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.

- o Solution: Prévoir de faire appliquer une décision là où cela est possible
Faire appliquer un jugement ou une arbitration étrangère par les tribunaux locaux est parfois sans espoir. Spécifier la compétence d'un tribunal européen ou américain ou l'arbitration de Stockholm peut permettre une victoire facile mais alors vide de sens. 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 saisissables hors de son pays vous serez sans recours. Dans ces cas facilement connus à

l'avance il faut être prêt à aller au tribunal dans le pays du fournisseur, sur la base du droit local. Un client étranger peut gagner en Chine, où l'impact d'un jugement est important car les partenaires du fournisseur seront vite informés.

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

- Solution: 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 complaisant, 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.

- Assurance

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

Conclusions et plan d'action

- Revoir ses relations fournisseurs de façon dynamique car elles évoluent. Des revues régulières seront planifiées pour suivre les évolutions et les anticiper.
- Se référer à l'ouvrage technique essentiel « [réussir ses achats à l'étranger](#) », ISBN 2-9512062-4-0.
- Identifier les failles entre contrats et situation voulue.
- Réécrire les contrats comportant ces failles. C'est important et urgent.

Cordialement,

Thuy Marchal
Président

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, France, Inde 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>