

Royaume du Maroc

مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle

et de la Promotion du Travail

MANUEL DE TRAVAUX PRATIQUES

Secteur : Administration, Gestion & Commerce

Filière : Technicien spécialisé en commerce (TSC)

Module : Techniques juridiques à l'international

Juillet 2013



OFPPT

Partenaire en Compétences

DRH, CDC TERTIAIRE

Document élaboré par :

Nom et prénom	EFP	DR
<i>MOUSSAYER MOSTAFA</i>	<i>ISTA HAY HASSANI 1</i>	<i>GC</i>
<i>LAKSIMI ZINEB</i>	<i>ISTA HAY HASSANI 1</i>	<i>GC</i>

Document validé par :

Nom et prénom	Entité/EFP	Direction
<i>KAMILI LATIFA</i>	<i>DIRECTRICE</i>	<i>DRH</i>
<i>H Aidara Mustapha</i>	<i>CDC TERTIAIRE</i>	<i>DRH</i>
<i>FAHIM MOHAMED</i>	<i>CDC TERTIAIRE</i>	<i>DRH</i>

Remerciements.

La DRH / Le CDC TERTIAIRE remercie toutes les personnes qui ont participé à l'élaboration de ce manuel des travaux pratiques.

N.B. :

Les utilisateurs de ce document sont invités à communiquer à la DRH / CDC TERTIAIRE toutes les remarques et suggestions afin de les prendre en considération pour l'enrichissement et l'amélioration du contenu.

Préambule

**« Une main sans la tête qui la dirige est un instrument aveugle ;
la tête sans la main qui réalise reste impuissante »**

Claude Bernard

Les Travaux Pratiques sont une méthode de formation permettant de mettre en application des connaissances théoriques, la plupart du temps en réalisant des exercices, études de cas, simulations, jeux de rôles, révélations interactives... L'objectif de ce manuel est une initiation à l'acquisition des techniques de base permettant de mettre en évidence les transferts et les techniques mises en œuvre au niveau de la séance de cours et d'adapter les supports pédagogiques en fonctions des techniques étudiées.

Chaque séance de cours est divisée en deux parties :

- *une partie théorique dont nous rappelons les principaux points à traiter,*
- *une partie pratique qui comprend au moins deux TP à réaliser par les stagiaires à titre individuel ou en sous-groupes.*

Les sujets abordés ici sont totalement interdépendants et présentent une complexité croissante. Il est donc très conseillé d'assurer une présence continue. Toute absence portera préjudice à la compréhension des séances ultérieures.

TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL

Fiche Module

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Objectif du Module	Exploiter l'environnement juridique export, préparer un contrat de vente internationale et rédiger les conditions générales de vente	

Séquences		Masse Horaire
N° Séquence	Intitulé	
1	LES SOURCES DU DROIT INTERNATIONAL	5 H
2	LA CONVENTION DE VIENNE & LA FORMATION DU CONTRAT	15 H
3	LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE	15 H
4	LES INCOTERMS 2010	15 H
5	LE RÈGLEMENT DE LITIGES	10 H

Fiche séquence

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	Date :
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Séquence N°1	LES SOURCES DU DROIT INTERNATIONAL	Temps prévu : 5 H
Objectif de la séquence :	Mettre en évidence la diversité des systèmes juridiques et les différentes sources du droit international.	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	LES CONVENTIONS INTERNATIONALES
2	LA JURISPRUDENCE INTERNATIONALE
3	LES COUTUMES ET USAGES
4	LES GRANDS SYSTEMES JURIDIQUES

Partie pratique	
TP	
1	<p>Objectifs ciblés : - réflexion sur les différentes sources du droit international</p> <p>Durée estimée : 1H</p> <p>Déroulement du TP1 Enoncé :</p> <p>1- quels sont les objectifs des conventions bilatérales et multilatérales ?</p> <p>2- les pays peuvent être catégorisés en deux grands systèmes juridiques différents : « Civil Law » et « Common Law ». Expliquer.</p>
	<p>Corrigé du TP1 :</p> <p>VOIR COURS</p>

2	<p>Objectifs ciblés : - réflexion sur les différentes sources du droit international</p> <p>Durée estimée : 1H</p> <p>Déroulement du TP2 Enoncé :</p> <p>1- qu'est-ce que la LEX MERCATORIA ?</p> <p>2- en quoi consiste la jurisprudence internationale ?</p>
	<p>Corrigé du TP2</p> <p>VOIR COURS</p>

Fiche séquence

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	Date :
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Séquence N°2	LA CONVENTION DE VIENNE & LA FORMATION DU CONTRAT	Temps prévu : 15H
Objectif de la séquence :	Connaître l'intérêt de la convention de Vienne dans la formation du contrat de vente internationale de marchandises.	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	CHAMP D'APPLICATION DE LA CONVENTION
2	CARACTERISTIQUES DE LA CONVENTION
3	LA FORMATION DU CONTRAT
4	LES OBLIGATIONS DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR
5	LES SANCTIONS DE L'INEXECUTION DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Partie pratique	
TP	
1	<p>Objectifs ciblés : - Etudier l'objet de la convention de Vienne.</p> <p>Durée estimée : 1H</p> <p>Déroulement du TP1 Enoncé :</p> <p>1- quel est l'apport de la convention de Vienne ?</p> <p>2- donner des exemples des ventes exclues de la convention de Vienne.</p> <hr/> <p>Corrigé du TP1 :</p> <p>VOIR COURS</p>

2	<p>Objectifs ciblés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - inciter à la lecture attentive d'un extrait significatif de la convention de Vienne qui connaît un succès notoire. - identifier les principales situations dans lesquelles s'effectue l'offre. - apporter les réponses appropriées à partir du texte de la convention de Vienne. - noter le pragmatisme de la convention sur l'aspect important de la rencontre de l'offre et de l'acceptation. <p>Durée estimée : 3H</p> <p>Déroulement du TP2</p> <p>Enoncé :</p> <p>La situation</p> <p>Afredi Daniel, entreprise familiale de création récente, installée à Roanne (Loire), est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de vêtements en pur lin. Elle se distingue par la qualité et l'originalité de ses produits. Afredi Daniel, soucieuse d'élargir son assortiment en raison de l'engouement du consommateur pour les vêtements naturels à connotation écologique, veut diversifier ses fournisseurs. M. Dumas, responsable des achats, se rend au salon Première Vision à Paris, manifestation commerciale qui permet aux tisseurs de présenter leurs matériaux, plus d'un an à l'avance, aux fabricants et aux stylistes du monde entier. Des producteurs polonais et néerlandais paraissent de bons fournisseurs potentiels de tissus en lin pur. M. Dumas sollicite des propositions commerciales qui se concrétisent, par la réception de factures pro forma accompagnées d'échantillons. La proposition de la firme Zarmach, installée en Pologne est jugée intéressante mais pose un problème juridique à M. Dumas: la Convention de Vienne est retenue comme le droit applicable au contrat. M. Dumas sollicite votre aide pour identifier parmi toutes les propositions qui peuvent être échangées au cours des pourparlers celles qui peuvent engager l'entreprise et être qualifiées d'acceptation.</p> <p>Votre premier travail a consisté à recenser toutes les situations qui résultent des articles 14 à 24 de la Convention de Vienne et à les présenter sous la forme d'un tableau. Il faut maintenant aller plus loin.</p> <p>Travail à faire:</p> <p>Compléter le tableau élaboré pour les 11 cas de figure en vous servant du texte fourni en annexe.</p>
---	--

	Exposé du problème	Oui	Non	Justification
1	L'offre, proposition de conclure un contrat, est suffisamment précise si elle désigne les marchandises, fixe la quantité et le prix ou donne des éléments permettant de le déterminer.			
2	Une simple proposition faite à une clientèle potentielle sous forme de publicité, d'émission de catalogues, de listes de prix constitue une offre ferme			
3	La rétractation d'une offre irrévocable est possible si elle parvient au destinataire avant la réception de l'offre initiale.			
4	Le silence, la passivité du destinataire de l'offre vaut acceptation.			
5	Le seul paiement du prix de la marchandise par le destinataire de l'offre vaut acceptation.			
6	Une offre non parvenue au destinataire peut-elle être révoquée ?			
7	Une offre ferme assortie d'un délai précis pour acceptation constitue une offre irrévocable.			
8	L'acceptation qui intervient après le délai imparti pour répondre forme le contrat.			
9	Le contrat est formé dès l'instant où le destinataire a accepté l'offre.			
10	L'acceptation, sous condition que le mode de transport ou l'emballage soient modifiés, constitue une contre-offre.			
11	Des éléments de l'acceptation, relatifs aux prix, aux causes exonératoires de responsabilité, au mode de règlement des litiges... qui s'opposent aux termes de l'offre constituent une contre-offre.			

ANNEXE : extraits de la convention de Vienne

FORMATION DU CONTRAT

Article 14

1) Une proposition de conclure un contrat adressée à une ou plusieurs personnes déterminées constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer.

2) Une proposition adressée à des personnes indéterminées est considérée seulement comme une invitation à l'offre, à moins que la personne qui a fait la proposition n'ait clairement indiqué le contraire.

Article 15

1) Une offre prend effet lorsqu'elle parvient au destinataire.

2) Une offre, même si elle est irrévocable, peut être rétractée si la rétractation parvient au destinataire avant ou en même temps que l'offre.

Article 16

1) Jusqu'à ce qu'un contrat ait été conclu, une offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié une acceptation.

2) Cependant, une offre ne peut être révoquée:

a) si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement, qu'elle est irrévocable; ou

b) s'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

Article 17

Une offre, même irrévocable, prend fin lorsque son rejet parvient à l'auteur de l'offre.

Article 18

1) Une déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à une offre constitue une acceptation. Le silence ou l'inaction à eux seuls ne peuvent valoir acceptation.

2) L'acceptation d'une offre prend effet au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre. L'acceptation ne prend pas effet si cette indication ne parvient pas à l'auteur de l'offre dans le délai qu'il a stipulé ou, à défaut d'une telle stipulation, dans un délai raisonnable, compte tenu des circonstances de la transaction et de la rapidité des moyens de communication utilisés par l'auteur de l'offre. Une offre verbale doit être acceptée immédiatement, à moins que les circonstances n'impliquent le contraire.

3) Cependant, si, en vertu de l'offre, des habitudes qui se sont établies entre les parties ou des usages, le destinataire de l'offre peut indiquer qu'il acquiesce en accomplissant un acte se rapportant, par exemple, à l'expédition des marchandises ou au paiement du prix, sans communication à l'auteur de l'offre, l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli, pour autant qu'il le soit dans les délais prévus par le paragraphe précédent.

Article 19

- 1) Une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des additions, des limitations ou autres modifications, est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre.
- 2) Cependant, une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation, à moins que l'auteur de l'offre, sans retard injustifié, n'en relève les différences verbalement ou n'adresse un avis à cet effet. S'il ne le fait pas, les termes du contrat sont ceux de l'offre, avec les modifications comprises dans l'acceptation.
- 3) Des éléments complémentaires ou différents relatifs notamment au prix, au paiement, à la qualité et à la quantité des marchandises, au lieu et au moment de la livraison, à l'étendue de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre ou au règlement des différends, sont considérés comme altérant substantiellement les termes de l'offre.

Article 20

- 1) Le délai d'acceptation fixé par l'auteur de l'offre dans un télégramme ou une lettre commence à courir au moment où le télégramme est remis pour expédition ou à la date qui apparaît sur la lettre ou, à défaut, à la date qui apparaît sur l'enveloppe. Le délai d'acceptation que l'auteur de l'offre fixe par téléphone, par télex ou par d'autres moyens de communication instantanés commence à courir au moment où l'offre parvient au destinataire.
- 2) Les jours fériés ou chômés qui tombent pendant que court le délai d'acceptation sont comptés dans le calcul de ce délai. Cependant, si la notification ne peut être remise à l'adresse de l'auteur de l'offre le dernier jour du délai, parce que celui-ci tombe un jour férié ou chômé au lieu d'établissement de l'auteur de l'offre, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

Article 21

- 1) Une acceptation tardive produit néanmoins effet en tant qu'acceptation si, sans retard, l'auteur de l'offre en informe verbalement le destinataire ou lui adresse un avis à cet effet.
- 2) Si la lettre ou autre écrit contenant une acceptation tardive révèle qu'elle a été expédiée dans des conditions telles que, si sa transmission avait été régulière, elle serait parvenue à temps à l'auteur de l'offre, l'acceptation tardive produit effet en tant qu'acceptation à moins que, sans retard, l'auteur de l'offre n'informe verbalement le destinataire de l'offre qu'il considère que son offre avait pris fin ou qu'il ne lui adresse un avis à cet effet.

Article 22

L'acceptation peut être rétractée si la rétractation parvient à l'auteur de l'offre avant le moment où l'acceptation aurait pris effet ou à ce moment.

Article 23

Le contrat est conclu au moment où l'acceptation d'une offre prend effet conformément aux dispositions de la présente Convention.

Article 24

Aux fins de la présente partie de la Convention, une offre, une déclaration d'acceptation ou toute autre manifestation d'intention "parvient" à son destinataire lorsqu'elle lui est faite verbalement ou est délivrée par tout autre moyen au destinataire lui-même, à son établissement, à son adresse postale ou, s'il n'a pas d'établissement ou d'adresse postale, à sa résidence habituelle.

Corrigé du TP2

	Oui	Non	Justification
1	X		Article 14-1
2		X	Article 14-2
3		X	Article 15
4		X	L'admettre consisterait à forcer le consentement du destinataire
5	X		Article 18-3 Pratique qui résulte des habitudes et des usages
6	X		Article 16
7	X		Article 16
8	X		A la condition que l'auteur de l'offre donne son accord (Art 21-1)
9		X	Le contrat est conclu lorsque l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre dans le délai stipulé ou dans un délai raisonnable (Art 23)
10		X	Ce sont des éléments mineurs qui n'altèrent pas de manière substantielle les termes de l'offre (Article 19)
11	X		Ils altèrent de manière substantielle les termes de l'offre (Art 18)

Fiche séquence

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	Date :
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Séquence N°3	LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE	Temps prévu : 15 H
Objectif de la séquence :	Etudier les principales clauses du contrat de vente internationale.	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	ETAPES PRECONTRACTUELLES
2	LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE EXPORT
3	LES PRINCIPALES CLAUSES D'UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE
4	LA CONCLUSION DU CONTRAT

Partie pratique																			
TP																			
1	<p>Objectifs ciblés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser les conditions générales de vente export d'une offre commerciale <p>Durée estimée : 2H</p> <p>Déroulement du TP1</p> <p>Enoncé : L'entreprise NOWAK fabrique des articles de ménages (balais, brosses, pinces à linge, filets à provision, cintres...). Elle prospecte le Liban et a présenté l'offre suivante :</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Références</th> <th style="text-align: left;">Désignation</th> <th style="text-align: left;">Prix unitaire euros</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>509</td> <td>Balais</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>345</td> <td>Brosse</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>556</td> <td>Cintre</td> <td>8,5</td> </tr> <tr> <td>786</td> <td>Serpillières</td> <td>7,5</td> </tr> <tr> <td>587</td> <td>Tapis absorbants</td> <td>43</td> </tr> </tbody> </table> <p>Conditions générales de vente export :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les prix s'entendent FOB port français FCA aéroport français, - emballage : en cartons, 	Références	Désignation	Prix unitaire euros	509	Balais	10	345	Brosse	13	556	Cintre	8,5	786	Serpillières	7,5	587	Tapis absorbants	43
Références	Désignation	Prix unitaire euros																	
509	Balais	10																	
345	Brosse	13																	
556	Cintre	8,5																	
786	Serpillières	7,5																	
587	Tapis absorbants	43																	

	<p>- mode de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé ou remise documentaire.</p> <p>Analyser ces conditions de vente : quels sont les risques encourus et comment y remédier ?</p> <hr/> <p>Corrigé du TP1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mode de paiement : il n'y a pas de sécurité de paiement s'il s'effectue par simple remise documentaire. - absence de précision quant au délai de paiement et absence de précision sur les délais de livraison : les deux points seront à débattre mais sur la base d'une proposition de l'acheteur, ce qui mettra le vendeur dans une position défavorable ; il pourra être amené à faire des concessions tarifaires. - absence de précision concernant les sanctions de non paiement : il faut inciter l'acheteur, à partir du moment où un délai de règlement est convenu, à le respecter, par exemple en imposant des pénalités. - absence de définitions des conditions de réclamations et de garanties : il faut préciser dans quels délais et selon quelles modalités les produits défectueux seront remplacés. - absence de précision quant au droit applicable et à la juridiction compétente. <p>L'offre en elle-même présente des imprécisions qui peuvent être dommageables à l'exportateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les prix sont donnés en euros mais rien n'indique que la monnaie de règlement sera l'euro ce qui ferait courir un risque de change à l'entreprise ; - le tarif est établi de manière unitaire : l'acheteur peut négocier ce tarif en fonction des quantités commandées ; - aucune mention de durée de validité de l'offre.
2	<p>Objectifs ciblés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etudier les clauses d'un contrat de vente internationale <p>Durée estimée : 3H</p> <p>Déroulement du TP2</p> <p>Enoncé :</p> <p>La société « PALETS DAR BOUAZZA » fabrique des biscuits, selon une recette traditionnelle et commercialise sa production au Maroc, et depuis peu en Espagne, par l'intermédiaire d'une centrale d'achat.</p> <p>Un contrat de vente a été passé, portant sur des quantités importantes de produit, pour une première période de douze mois. L'échéance de l'accord étant proche, le directeur de la société se demande s'il doit renouveler le contrat dans ses termes actuels et vous demande votre avis sur certains points. Le contrat de vente est présenté en annexe.</p>

Travail à faire :

1- Commentez les points particuliers ci-dessous :

- a- Quel est l'intérêt de cette clause ?
- b- Quel est l'intérêt de cette formule de révision de prix ?
- c- Quelle est la portée exacte de l'engagement du vendeur ? En cas de dommage aux marchandises durant le transport routier, qui supportera la perte ?
- d- Que pensez-vous de cette clause ? Y aurait-il une autre solution, permettant au vendeur d'alléger sa trésorerie tout en préservant le délai de paiement consenti à SardaHermana ?
- e- Le contrat sera-t-il renouvelé automatiquement ? Quel autre mode de renouvellement aurait-on pu prévoir ?
- f- Que signifie « amiables compositeurs » ?

2 - L'équilibre contractuel vous semble-t-il respecté ? Quelles modifications apporteriez-vous au contrat pour préserver les intérêts du vendeur ?

**CONTRAT DE VENTE PORTANT SUR
LES PRODUITS DENOMMES « PALETS DAR BOUAZZA »**

Entre :

La société « PALETS DAR BOUAZZA », route d'Azzemour à Dar Bouazza, Casablanca, le vendeur, représentée par M. Alaoui,

Et

La société « SardaHermana », 18 Calle Alvarez, Barcelone, l'acheteur, représentée par M. Garcia, a été conclu ce qui suit :

1 – Objet

Le vendeur vend et l'acheteur achète 19.800 cartons de biscuits « PALETS DAR BOUAZZA », origine Maroc, de 36 paquets de 225 grammes(a).

2 - Prix :

Le prix est de 1,02 € par paquet, ferme et non révisable pour la période du 12 janvier 2007 au 11 janvier 2008. (b)

4 - Livraisons :

Les livraisons se feront par route, franco les entrepôts de l'acheteur, à Barcelone, selon des lots mensuels de 1800 paquets en 11 expéditions. Les biscuits seront emballés dans des conditionnements à l'épreuve de l'humidité (c).

5 - Retards de livraison :

Tout retard supérieur à dix jours ouvrables, entraînera l'application de pénalités au taux de 2% de la valeur des marchandises à livrer, sans pouvoir dépasser 10%. En cas de retard supérieur à deux semaines, l'acheteur serait en droit de signifier la résiliation du contrat, par lettre recommandée au vendeur, sans autre formalité.

<p>6- Paiement : Les paiements seront regroupés par trimestre, à trente jours fin de période, et seront effectués par virement bancaire à la Banque BMCE Hay Hassani à Casablanca. Toute modification du taux de change entre la date contractuelle de règlement et la date effective du règlement sera à la charge de l'acheteur (d).</p> <p>7 – Durée du contrat : Le présent accord est établi pour une période de douze mois, renouvelable par accord mutuel des parties, par écrit, au moins trois mois avant la date d'expiration du contrat (e).</p> <p>8 - Litiges : Tout litige découlant de l'exécution ou de l'interprétation de la convention sera soumis à un tribunal d'arbitrage, statuant en conformité avec les règles de conciliation de la CCI. Les arbitres auront le pouvoir d'amiables compositeurs (f) , le lieu d'arbitrage est Barcelone.</p> <p>Fait à Barcelone, le 12 janvier 2006</p> <p>Pour la société « PALETS DAR BOUAZZA » Pour la société « SARDA HERMANA »</p>
<p>Corrigé du TP2</p> <p>1- commentaire des points particuliers :</p> <p>a- intérêt de la clause :</p> <p>Fixer la quantité totale de l'approvisionnement sur une longue période permet au vendeur de s'assurer un débouché important et d'organiser sa production. L'acheteur s'assure une cadence d'expéditions régulière. La quantité importante de produits négociée en une seule fois lui permet aussi d'imposer ou de négocier des conditions d'achat plus favorables que pour des commandes ponctuelles.</p> <p>b- intérêt de la formule de révision des prix :</p> <p>Cette clause prévoit une certaine stabilité des prix et évite d'avoir à modifier la facturation à chaque livraison.</p> <p>c- portée exacte de l'engagement du vendeur :</p> <p>L'engagement du vendeur n'est pas défini de façon suffisamment précise. Le terme « franco entrepôt de l'acheteur » laisse la porte ouverte à des interprétations différentes. On peut penser que le vendeur prendra en charge le coût de transport routier et de l'assurance jusqu'à Barcelone et qu'il lui revient donc d'organiser les expéditions dans de bonnes conditions de sécurité (marchandises fragiles et sensibles à l'humidité et aux chocs) et de délais (pénalités pour livraison tardive). Il aurait été alors préférable d'utiliser un incoterm CCI (CPT ou CIP Barcelone). L'absence d'incoterm précis rend également incertain le moment du transfert de risques.</p>

<p>En cas d'avarie à la marchandise pendant le transport, l'acheteur peut très bien refuser la marchandise à l'arrivée, sans préserver pour autant les recours du vendeur contre le transporteur (absence de réserves par exemple).</p> <p>d- clause de paiement :</p> <p>les délais de paiement sont longs (ce qui est souvent le cas avec une centrale d'achat), et le moyen de paiement retenu ne présente aucune sécurité puisque le virement est entièrement à l'initiative du débiteur. Même si la solvabilité de celui-ci n'est pas douteuse, le vendeur n'est pas à l'abri d'un éventuel retard de paiement. De plus, la créance n'est pas matérialisée, et ne peut être mobilisée.</p> <p>La solution consisterait à prévoir un règlement par lettre de change à 90 jours, ce qui ne modifierait pas le délai de paiement accordé au client, mais permettrait au vendeur d'alléger sa trésorerie en portant la traite à l'escompte.</p> <p>e- renouvellement du contrat :</p> <p>Le renouvellement du contrat n'est pas automatique. Il faudra un acte positif, écrit de la part de l'acheteur, qui consentira à renouveler ses commandes. Le délai minimum de 3 mois laisse cependant la possibilité au vendeur de trouver un autre débouché.</p> <p>On aurait pu prévoir un renouvellement par tacite reconduction, plus simple à gérer : le contrat se renouvelle de lui-même, sous réserve d'ajustement des prix pour la nouvelle période. Les parties n'y mettront fin qu'en cas de motif sérieux en respectant un délai de préavis.</p> <p>f- expression « amiables compositeurs » :</p> <p>Statuer en amiable compositeur signifie que les arbitres jugeront en équité pure, sans se référer forcément à un système juridique précis. L'amiable composition doit être expressément prévue au contrat, faute de quoi les arbitres statueront conformément à des règles de droit.</p> <p>2- équilibre contractuel :</p> <p>Négocier avec une centrale d'achat permet rarement au vendeur d'imposer ses propres conditions de vente. La perspective d'un marché important et régulier amène souvent le vendeur à conclure des contrats contraignants. Ici, on remarquera que s'il existe des pénalités en cas de livraison tardive, aucune sanction n'est prévue en cas de retard de paiement. Peut-on prévoir l'insertion d'une telle clause ? la possibilité de résiliation automatique du contrat par SardaHermana fait peser sur le vendeur un risque important. On aurait pu soumettre la résiliation à la procédure d'arbitrage prévue au contrat.</p>
--

Fiche séquence

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	Date :
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Séquence N°5	LE REGLEMENT DES DIFFERENDS	Temps prévu : 10 H
Objectif de la séquence :	Mettre en évidence les différents modes de règlement des litiges.	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	SOLUTION A L'AMIABLE
2	LA MEDIATION
3	L'ARBITRAGE
4	LE RECOURS AUX TRIBUNAUX

Partie pratique	
TP	
1	<p>Objectifs ciblés : - Réflexion sur les différentes modalités de règlements des litiges</p> <p>Durée estimée : 1H30</p> <p>Déroulement du TP1 Enoncé :</p> <p>1- les entreprises manifestent souvent peu de considération pour la pour la composante juridique des contrats internationaux. Pourtant les juristes avertis affirment que la première précaution consiste à choisir le droit applicable. Pourquoi ?</p> <p>2- le règlement des différends : Quels sont les principes qui gouvernent le règlement des litiges lorsque les parties au contrat n'ont prévu ni clause compromissoire, ni clause attributive de juridiction?</p> <p>3- pour régler les litiges entre les parties au contrat, on peut recourir à l'arbitrage. Quels sont les différents modes d'arbitrages?</p>

Corrigé du TP1 :

1- pourquoi choisir le droit applicable ?

- les règles, les lois, les traités internationaux spécifiques aux contrats mettant en relation des entreprises d'Etats différents sont peu nombreux.
- le choix du droit applicable à un contrat international (contrat liant des entreprises d'Etats différents) est une mission préventive utile car des incidents relatifs à l'interprétation et surtout l'exécution des contrats sont plus longs et plus difficiles à régler que dans le cadre interne.
- le choix du droit permet de déterminer des concepts, la terminologie qui seront utilisés dans le contrat.
- le choix du droit facilite la résolution des litiges : les parties aux différents évitent ainsi d'être impliquées dans une bataille juridique très longue, très aléatoire (problème complexe des conflits de lois et de juridictions).
- le droit choisi par la juridiction est parfois défavorable ou inconnu de l'entreprise, ce qui peut être très dommageable.

2- le règlement des différends :

La situation sera réglée après naissance du litige par référence aux trois principes suivants :

- s'il existe, entre les pays concernés un traité international définissant une ou plusieurs règles de compétence, les règles doivent être respectées. (exemple : convention de Bruxelles du 27 septembre 1968, ...)
- le vendeur, quand il est demandeur, saisira le juge habituel de l'autre partie ;
- les parties pourront également convenir, lorsque le litige est né, de recourir à l'arbitrage institutionnel ou à l'arbitrage « ad hoc ».

3-

	Arbitrage « ad hoc »	Arbitrage institutionnel
Rôles des contractants	Ils organisent eux-mêmes les modalités de l'arbitrage : choix des arbitres, lieu, délais, voies de recours, etc.	Ils ont recours à une institution internationale d'arbitrage.
Procédure	Les arbitres peuvent statuer à la demande des contractants en « amiables compositeurs » ou en « équité ».	Le tribunal arbitral instruit l'affaire et rédige un projet de sentence soumis à la Cour internationale d'arbitrage qui donne son approbation. Les règlements d'arbitrage sont de plus en plus nombreux et de plus adaptés.
Effets	Les sentences sont définitives et sans recours (à la demande des parties).	
Avantages	Rapidité de la sentence. Neutralité et impartialité des arbitres. Confidentialité de la procédure.	

2

Objectifs ciblés :

- identifier les modes de règlement des litiges internationaux
- connaître le mode habituel de règlement de des différends.

Durée estimée : 2H30

Déroulement du TP2

Enoncé :

L'entreprise :

L'entreprise Védiatéc, installée à Villeurbanne, fabrique des biens électroniques constitués à partir d'éléments importés.

Sa clientèle est constituée de petites et de moyennes entreprises spécialisées dans l'installation de matériels électriques et de petits constructeurs de machines industrielles.

La situation :

Le directeur, M. Martinet, rencontre au salon professionnel de Poznan (Pologne) M. Vidrovich. Intéressé par la qualité des produits, ce dernier souhaite passer une commande livrable six mois après la formalisation de l'accord. M. Martinet hésite sur la clause relative au règlement des éventuelles contestations. L'avocat internationaliste consulté lui propose de choisir l'un des deux modes suivants pour régler les éventuels différends :

- A- « en cas de différend quant à l'interprétation ou l'exécution du présent contrat, les parties sont convenues de rechercher une solution amiable au mieux de leurs intérêts mutuels. A défaut d'une telle solution, tout litige survenant à l'occasion du contrat et notamment de sa validité, de son interprétation, de son exécution est de la seule compétence du tribunal de commerce de Lyon, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. »
- B- « à défaut d'une solution amiable convenue entre les parties au mieux de leurs intérêts mutuels, tous différends découlant du présent contrat sont résolus définitivement par voie d'arbitrage suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de la chambre de commerce international à Paris. »

La commission d'arbitrage se prononce dans un délai de trois mois à partir de sa constitution. Elle doit entendre les deux parties ou leurs conseils dans leurs exposés. Le lieu d'arbitrage est Paris, la langue française est la langue d'arbitrage.

La décision d'arbitrage, qui comporte la répartition des frais d'arbitrage, est écrite et notifiée à chacune des parties. Elle est définitive, chaque partie convenant de l'exécuter et de renoncer à intenter quelque recours que ce soit à son encontre.

TRAVAIL A FAIRE :

- 1- identifier chacun des deux modes envisagés si le règlement amiable n'aboutit pas.
- 2- recenser les avantages et les inconvénients de chacune des deux solutions préconisées.
- 3- dites si la commission d'arbitrage doit appliquer le droit qui régit le contrat.
- 4- conclure sur le recours à l'arbitrage comme mode de règlement des différends.

Corrigé du TP2

1- la première clause consiste à choisir la voie contentieuse et à recourir aux tribunaux, en l'occurrence au tribunal de commerce de Lyon.

Le deuxième mode est l'insertion d'une clause compromissoire (disposition d'un contrat prévoyant le recours à l'arbitrage pour toute contestation ou litige).

Il s'agit en l'espèce de l'arbitrage institutionnel qui s'oppose à l'arbitrage « ad hoc » (organiser spécialement l'arbitrage pour l'affaire concernée, fixer le nombre et les modalités de désignation des arbitres, les règles de procédure à suivre...).

2- Avantages et inconvénients des deux solutions :

	Tribunal de commerce	Tribunal arbitral
Avantages	<ul style="list-style-type: none">- procédure réputée simple et rapide- compétence des juges qui sont des commerçants- esprit conciliateur puisque les juges consulaires sont eux-mêmes impliqués dans la vie des affaires- choix du tribunal territorialement compétent (en l'absence de clause contractuelle, c'est le tribunal du défendeur)	<ul style="list-style-type: none">- procédure rapide car la sentence doit être rendue dans un délai de trois mois- la décision est définitive puisque la sentence n'est pas susceptible d'appel ou de pourvoi en cassation- compétence technique de l'arbitre- procédure discrète (les décisions ne sont pas publiées)- impartialité des arbitres- exécution spontanée de la sentence le plus souvent
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none">- les tribunaux sont en réalité engorgés en raison de la multiplication des réglementations et des contentieux- les juges consulaires n'ont pas nécessairement les compétences requises- les voies de recours (appel et pourvoi en cassation) sont possibles : c'est une garantie mais c'est aussi la mise en route de la machine judiciaire, processus le plus souvent incompatible avec les impératifs des affaires- choix de l'avocat et honoraires à lui verser- mode incompatible avec la poursuite de relations commerciales fructueuses- le critère d'impartialité peut s'avérer douteux (l'un des justiciables peut être un concurrent)	<ul style="list-style-type: none">- coût onéreux de cette procédure

	<p>3- l'arbitre doit en principe appliquer la règle de droit choisie par le contrat.</p> <p>4- l'arbitrage qui débouche souvent sur une conciliation entre les parties est à préconiser dès le moment où l'importance du contrat le justifie.</p> <p>C'est donc le mode normal de règlement des différends des contrats internationaux puisqu'il n'existe pas de véritable juridiction internationale pour les litiges économiques internationaux.</p>
--	--

Fiche séquence

Filière	TECHNICIEN SPECIALISE EN COMMERCE	Date :
Module	TECHNIQUES JURIDIQUES A L'INTERNATIONAL	Masse horaire : 60 H
Séquence N°4	LES INCOTERMS 2010	Temps prévu : 15 H
Objectif de la séquence :	Etudier et appliquer les règles relatives aux incoterms 2010.	

Partie théorique	
Points à traiter	
1	Généralités sur les incoterms
2	Les éléments définis par un incoterm
3	Présentation des incoterms 2010
4	Transfert de risques selon les incoterms 2010

Partie pratique																															
TP																															
1	<p>Objectifs ciblés : - connaître la portée des différents incoterms</p> <p>Durée estimée : 1H</p> <p>Déroulement du TP1</p> <p>Enoncé :</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 70%; text-align: center;">QUESTIONS</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center;">OUI</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center;">NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Un acheteur <i>F A S New York (USA)</i>. Payé-t-il le fret maritime ?</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td>Un acheteur <i>D D P Lyon</i>. Payé-t-il le fret maritime ?</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">3</td> <td>Un vendeur <i>F O B Bordeaux</i>. Payé-t-il le fret maritime ?</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4</td> <td>Un vendeur <i>C F R San Francisco (USA)</i>. Payé-t-il la prime d'assurance transport ?</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">5</td> <td>Un vendeur <i>D D P Sao Paulo (Brésil)</i>. Payé-t-il la prime d'assurance transport ?</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">6</td> <td>Un acheteur <i>C P T Paris</i>. Payé-t-il le transport principal ?</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				QUESTIONS	OUI	NON	1	Un acheteur <i>F A S New York (USA)</i> . Payé-t-il le fret maritime ?			2	Un acheteur <i>D D P Lyon</i> . Payé-t-il le fret maritime ?			3	Un vendeur <i>F O B Bordeaux</i> . Payé-t-il le fret maritime ?			4	Un vendeur <i>C F R San Francisco (USA)</i> . Payé-t-il la prime d'assurance transport ?			5	Un vendeur <i>D D P Sao Paulo (Brésil)</i> . Payé-t-il la prime d'assurance transport ?			6	Un acheteur <i>C P T Paris</i> . Payé-t-il le transport principal ?		
	QUESTIONS	OUI	NON																												
1	Un acheteur <i>F A S New York (USA)</i> . Payé-t-il le fret maritime ?																														
2	Un acheteur <i>D D P Lyon</i> . Payé-t-il le fret maritime ?																														
3	Un vendeur <i>F O B Bordeaux</i> . Payé-t-il le fret maritime ?																														
4	Un vendeur <i>C F R San Francisco (USA)</i> . Payé-t-il la prime d'assurance transport ?																														
5	Un vendeur <i>D D P Sao Paulo (Brésil)</i> . Payé-t-il la prime d'assurance transport ?																														
6	Un acheteur <i>C P T Paris</i> . Payé-t-il le transport principal ?																														

	7	Un vendeur <i>D A P Sydney (Australie)</i> Paye-t-il les formalités de douane import ?		
	8	Un acheteur <i>F C A Düsseldorf (Allemagne)</i> . Paye-t-il la prime d'assurance transport ?		
	9	Le vendeur d'un wagon complet <i>F C A Courbevoie</i> (Terminal embranché). Paye-t-il le chargement sur wagon ?		
	10	Un vendeur <i>E X W Bois-Colombes</i> de 350 kg de marchandise. Paye-t-il le chargement sur camion ?		
Corrigé du TP1 :				
			OUI	NON
	1	Un acheteur <i>F A S New York (USA)</i> . Paye-t-il le fret maritime ?	X	
	2	Un acheteur <i>D D P Lyon</i> . Paye-t-il le fret maritime ?		X
	3	Un vendeur <i>F O B Bordeaux</i> . Paye-t-il le fret maritime ?		X
	4	Un vendeur <i>C F R San Francisco (USA)</i> . Paye-t-il la prime d'assurance transport ?		X
	5	Un vendeur <i>D D P Sao Paulo (Brésil)</i> . Paye-t-il la prime d'assurance transport ?	X	
	6	Un acheteur <i>C P T Paris</i> . Paye-t-il le transport principal ?		X
	7	Un vendeur <i>D A P Sydney (Australie)</i> Paye-t-il les formalités de douane import ?		X
	8	Un acheteur <i>F C A Düsseldorf (Allemagne)</i> . Paye-t-il la prime d'assurance transport ?	X	
	9	Le vendeur d'un wagon complet <i>F C A Courbevoie</i> (Terminal embranché). Paye-t-il le chargement sur wagon ?	X	
	10	Un vendeur <i>E X W Bois-Colombes</i> de 350 kg de marchandise. Paye-t-il le chargement sur camion ?		X
2	<p>Objectifs ciblés : - calculer les différents incoterms</p> <p>Durée estimée : 2H</p> <p>Déroulement du TP2 Enoncé :</p> <p>Une entreprise Casablancaise souhaite commercialiser ses produits à l'étranger. Suite à une action de prospection, elle a obtenu une commande d'un client italien. Vous devez proposer à ce client des prix couvrant différentes prestations:</p>			

Valeur marchandise	= 750 000 DH
Emballage	= 1 200 DH
Chargement à l'usine du vendeur	= 450 DH
Déchargement	= 480 DH
Honoraire du transitaire	= 650 DH
Dédouanement à l'export=	700 DH
Fret	= 1 150 €
Assurance	= 0,4% du CIF majoré de 10 %
Mise à FOB	= 540 DH
Dédouanement à l'import	= 45 €
Droits de douane et taxes	= 15 000 €
Pré acheminement	= 850 DH
Débarquement	= 90 €
Chargement	= 30 €
Post acheminement	= 58 €
Déchargement à l'usine	= 30 €
Calculez les incoterms possibles sachant que : 1 € = 11 DH	
Corrigé du TP2	
ELEMENTS DE COÛTS	MONTANT EN DH
Valeur marchandise	750000
Emballage	1200
EXW	751200
Chargement à l'usine du vendeur	450
Pré acheminement	850
Dédouanement à l'export	700
Honoraire du transitaire	650
FCA	753850
Déchargement	480
FAS	754330
Mise à FOB	540
FOB	754870
Fret	12650
CFR/CPT	767520
Assurance	3392,01
CIF/CIP	770912,01
Débarquement	990
DAT	771902,01
Chargement	330
Post acheminement	638
DAP	772870,01
Dédouanement à l'import	495
Droits de douane et taxes	165000
DDP	938365,01