Communiqué de presse

2ième volet du cycle Fit4*Business*
Mieux piloter les contrats de partenariats internationaux pour réussir à l'international !

Dans la continuité du cycle de conférences Fit4*Fairs* et pour la deuxième fois suite au volet n0 1 le 9 octobre 2013 consacré aux accords préliminaires et aux clauses juridiques essentielles des contrats de partenariat internationaux, l'Enterprise Europe Network - Luxembourg de la Chambre de Commerce a organisé le lundi 10 mars dernier dans ses locaux, le 2eme volet du cycle de conférences Fit4*Business* *« Acquérir les bons reflexes pour organiser en toute sécurité vos démarches à l'international* : *Les clauses financières des contrats de partenariat internationaux – Les principaux contrats types ! ».*

Cette initiative a constitué une occasion unique pour les PMI/PMI de se familiariser avec une liste de clauses financières qu'il est recommandé de faire figurer dans les contrats de partenariats internationaux et surtout d'en comprendre les enjeux. Tout comme les clauses juridiques (droit applicable, clause de juridiction/tribunal compétent, clause d'arbitrage), celles-ci sont incontournables pour garantir l'équilibre et la sécurité de la relation contractuelle et pour sécuriser les aspects financiers des transactions. Dans la relation qui lie un fournisseur à ses acheteurs de biens ou de services, ces clauses permettent de répondre à des questions centrales : comment mettre toutes les chances de mon côté pour me faire payer ? Comment et à travers quelles clauses dans le contrat - sécuriser les paiements de mes fournisseurs internationaux? Ces interrogations sont donc étroitement liées au souci de sécuriser à terme l'exécution des prestations, qu'il s'agisse de garantir la livraison des produits ou la bonne exécution des services prévus d'être prestés.

Outre l'examen des clauses financières et des moyens d'action en cas de manquement des parties, la conférence s'est également donnée pour objectif d'examiner les principaux contrats - types de partenariats d'affaires internationaux : le contrat de vente internationale, le contrat de distribution internationale et le contrat international de licence de marque. Partant du constat que le contrat de vente internationale contient un socle de clauses financières types qui fixent les obligations réciproques des parties, ces clauses présentent l'avantage de pouvoir être utilisées dans d'autres contrats de partenariat internationaux.

L'examen du contrat de licence internationale de marque a permis de mettre en évidence le nombre important d'obligations mises à la charge du licencié. Parmi les clauses principales, il convient de s'arrêter sur *les clauses concernant la protection de la marque elle-même* (spécifier la nature des produits ou des services sous-licence ; protéger la marque contre d'éventuelles transformations ou déformations ; régler le sort réservé aux perfectionnements apportés par le concédant ou le licencié), de définir *une clause de durée* (déterminée ou indéterminée) ; en vue de régir les relations du licencié avec les tiers, une *clause de territorialité* lui octroyant soit, l'*exclusivité* sur l'usage de la marque (clause d'exclusivité), soit en introduisant une réserve au profit du concédant (*clause de non - exclusivité*) ainsi qu'une *clause de confidentialité* et une *clause de non-concurrence* afin de protéger l'intégrité de la marque et les droits du concédant sur cette marque.

Dans le cadre de la mise en place d'intermédiaires, les ventes internationales peuvent donner lieu à différentes formes contractuelles : l'agent commercial, le courtier, le commissionnaire, le mandataire, le distributeur. A la différence d'autres intermédiaires, le statut de l'agent commercial est réglementé au sein de l'Union européenne. Cette appellation désigne *« tout intermédiaire indépendant chargé de façon permanente de négocier l'achat et la vente de marchandises pour le compte d'un commettant ou de négocier et de conclure ces opérations pour le compte d'un commettant».* La directive européenne 86/653 du 18 décembre 1986 concernant les agents commerciaux indépendants réalise en effet une harmonisation des règles en ce qui concerne les dispositions relatives à la rémunération de l'agent (droit à la commission), le terme du contrat (nécessité d'un préavis, le droit à la réparation ou à l'indemnisation) sans pour autant les uniformiser. Ainsi, il convient de garder en mémoire qu' à travers leur droit national, les Etats membres ont la possibilité de définir des variantes (forme obligatoire ou non du contrat, droit à une commission supplémentaire, le moment du versement des commissions et..) ou de choisir d'exclure ou de limiter le pouvoir de l'agent.

Au-delà de son mode de fonctionnement dans le monde, le contrat de distribution internationale a permis de dégager des problématiques communes : il convient en effet de retenir que le distributeur agit en son nom, pour son propre compte à ses risques et périls et à l'aide de ses moyens d'exploitation propres. Par ailleurs, *peu de contrats de distribution internationale dans le monde font apparaître des différences dans leur législation, à l'exception cependant du traitement de l'indemnisation du distributeur* en cas d'éviction (au terme du contrat). A cet égard, le droit belge affiche une particularité : en cas de résiliation du contrat pour des raisons autres que la faute grave du concessionnaire, il est prévu que le distributeur a droit à une *indemnité complémentaire équitable* qui est fonction de la plus-value notable de clientèle (qui reste acquise au concédant après la résiliation du contrat), des frais exposés en vue de l'exploitation de la concession ainsi que des desdits du au personnel à licencier suite à la résiliation de la concession de vente du distributeur.

Afin de compléter ce panorama des problématiques que rencontrent les entreprises dans leur développement à l'international, le 3ème volet du cycle de conférences « Fit4*Business* » qui aura lieu le 23 septembre 2014 à la Chambre de Commerce, accordera une attention particulière aux assurances à contracter sur les marchandises transportées, aux techniques de paiement et aux garanties à l'international ainsi qu'à l'importance du rôle des incoterms dans un contrat international.