

Droit russe

Contrats internationaux

Règlement des litiges & exequatur

Bien que les clauses concernant le choix du droit et le règlement de litiges figurent généralement à la fin du contrat et sont le plus souvent abordées en clôture des négociations, elles constituent la véritable pièce maîtresse, la base de toute l'organisation juridique de chaque contrat.

Etant donné que cette matière ne fait pas partie du volet opérationnel de l'accord – l'entreprise espérant n'avoir jamais à l'appliquer – les chefs d'entreprise délèguent cette matière à leurs conseillers juridiques ou optent pour des solutions standard parce qu'ils ne tiennent pas à consulter leurs juristes chaque fois.

Néanmoins, il ne suffit nullement de négocier un contrat cohérent si celui-ci n'apporte pas de réponse à la question de la force contraignante. Tout aussi importante est la garantie que l'acheteur et le vendeur pourront effectivement obtenir l'exécution des dispositions légales et contractuelles.

En d'autres termes, il faut pouvoir être sûr que le calcul des prix effectué sur la base des accords conclus est correct. Il existe plusieurs techniques de règlement de litiges internationaux qui ont chacune leurs avantages et leurs inconvénients (coût, force obligatoire, rapidité, etc.) Par ailleurs, la durée et les coûts des procédures, de la représentation juridique, etc. peuvent différer sensiblement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est pourquoi il n'existe pas de « solution standard » et l'entrepreneur doit chaque fois chercher quelle technique de règlement de litiges est la plus appropriée à chaque situation.

Arbitrage

Les litiges surgissant au niveau des transactions commerciales internationales peuvent aussi être réglés par l'arbitrage. Une clause d'arbitrage est un accord en vertu duquel les parties conviennent dans leur contrat de soumettre d'éventuels futurs litiges non pas à un tribunal de droit commun, mais à une instance librement choisie ou à des personnes librement élues.

L'arbitrage n'est donc pas un règlement à l'amiable, mais débouche sur une sentence obligatoire (extrajudiciaire) que les parties doivent exécuter.

Une fois qu'elles ont signé une clause d'arbitrage, les parties ne peuvent plus porter leur affaire devant un tribunal ordinaire.

L'arbitrage compte un certain nombre d'avantages :

- une procédure plus courte (certainement pour les litiges complexes) ;
- le libre choix du droit et de la langue (pas de traduction nécessaire des pièces du contrat) ;
- procédure secrète et informelle (par exemple, là où la confidentialité est importante) ;
- une plus grande marge de manoeuvre pour le pragmatisme et l'équité ;
- il existe une convention mondiale reconnaissant les sentences arbitrales.

Toutefois, l'arbitrage n'est pas la panacée :

- (souvent) absence de possibilité de recours en appel ;
- coût (les arbitres sont plus chers que les tribunaux) ;
- problèmes relatifs aux mesures provisoires et à l'exécution forcée ;
- certaines matières sont exclues de l'arbitrage.

Développement de l'activité à l'international : Contrat de distribution – Russie

Une option est de travailler avec un distributeur russe ayant de l'expérience dans la distribution de biens et de services et qui a tissé un réseau russe (concession de vente (non)exclusive). Ce distributeur sera responsable du dédouanement des marchandises en Russie, de la réglementation du transport (au moins en Russie), de la traduction de l'emballage et du mode d'emploi, si nécessaire, des marchandises, et de l'enregistrement des marchandises (procédure de certification, enregistrement des marques, etc.). En échange de cet investissement, ces distributeurs demandent souvent une exclusivité, éventuellement géographiquement délimitée.

Le droit russe n'a pas de disposition spécifique quant au contrat de distribution.

Les parties peuvent donc se mettre d'accord sans contrainte sur leurs droits et obligations réciproques. Cela signifie que les dispositions contractuelles de cet accord sont d'une importance capitale. Il faudra clairement mentionner pour quelles affaires la commission est octroyée, de quelle façon le contrat peut être résilié (par exemple dans quel délai, pour quelles raisons précises, quand il est question de faute grave), le secteur, la chiffres d'affaires minimum, la clause de concurrence, etc.

Le montant du dédommagement doit également être déterminé en cas de résiliation irrégulière ou de rupture de contrat. Cela peut être le montant couvrant uniquement les dommages encourus, ou une indemnité supplémentaire. Cette indemnité peut être forfaitaire ou relative à la valeur du contrat.

En outre, une attention particulière doit être portée à la problématique de l'autorisation et de l'enregistrement ainsi qu'aux règlements techniques en vigueur, aux problèmes de logistique (transport, assurance, douane, documents, origine, etc.), à l'utilisation d'internet dans la prospection, au moyen de passer commande (fax, mail, etc.), aux conditions du contrat (paiement, responsabilité, etc.) et à la problématique de confidentialité et de protection des droits de la propriété intellectuelle. Chaque importateur finit toujours par être un concurrent potentiel.

Le contrat devra normalement être rédigé aussi **bien en russe que dans une langue compréhensible pour l'entrepreneur français** (généralement en français). En outre, il faut se mettre d'accord sur la version – russe ou l'autre langue choisie – qui a la priorité dans l'interprétation des dispositions.

Enfin, le droit applicable au contrat doit aussi être clairement énoncé. Le droit russe offre la liberté de choix du droit. Les parties peuvent librement choisir dans les accords internationaux le droit applicable pour régler leurs droits et obligations. Le choix du droit est aussi bien respecté par les tribunaux nationaux que par les cours d'arbitrage internationales.

En l'absence de choix du droit, si un tribunal russe est compétent, on se base sur les règles du droit privé international russe. Le droit russe prévoit que le droit applicable est celui de l'Etat de la partie contractuelle qui fournit la prestation caractéristique au contrat.

Convention de Vienne

Depuis le 1er septembre 1991, la Fédération de Russie adhère à la « Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises » (CVIM). La CVIM s'applique aux ventes internationales de marchandises, entre parties dont les pays sont signataires du traité ou si les parties ont désigné comme loi applicable celle d'un Etat lié par le traité. Ventes publiques, ventes forcées, achats de consommation et sûretés réelles qui ont été négociées dans la convention de vente ne sont pas soumis à l'application du traité.

En tant que droit supranational, la CVIM a, en principe, priorité sur les règles nationales des pays qui l'ont ratifiée. La CVIM ayant priorité sur le droit national, cela signifie que ces dispositions sont également d'application quand dans un contrat de vente, il doit être opté pour un des deux systèmes nationaux (France ou Russie), vu que la CVIM fait à la fois partie du droit national de la France et de la Russie. Le droit national n'est appliqué que lorsqu'aucune disposition utile n'a été prévue dans la CVIM (aucun délai de prescription n'est par exemple prévu dans la CVIM) et lorsque les usages commerciaux internationaux ne sont pas envisagés ou quand l'application de la CVIM a expressément été exclue dans le contrat (article 6 de la CVIM).

A l'égard de la CVIM, la Russie a émis des réserves relatives aux exigences de forme telles que prévues dans les articles 12 et 96 de la CVIM. C'est la raison pour laquelle tous les contrats de vente internationale, offre et acceptation ou autres déclarations anticipées doivent être consignés dans un écrit alors que les exigences de forme étaient libres, à l'origine, dans la CVIM.