

8. LIRE TOUTES LES CLAUSES : LE COMMERCE ET LA LOI

Vous avez évalué vos capacités d'exportation, fait des recherches sur les occasions d'affaires potentielles, créé un plan de marketing, choisi une stratégie d'entrée sur le marché, examiné comment acheminer votre produit ou service à votre marché cible, élaboré un plan financier et un plan global d'exportation.

Vous êtes peut-être maintenant rendu au point de négocier une vente ou un contrat avec un acheteur potentiel. Comme pour toute transaction nationale, il est essentiel de protéger vos intérêts et d'avoir un recours en justice si une des parties ne respecte pas ses engagements.

Informez-vous au sujet des droits et des règlements d'affaires de votre marché cible. Familiarisez-vous avec les conventions internationales, les lois sur les affaires régissant ce pays ou cette région et les accords commerciaux qui peuvent exister avec le Canada. L'obtention de l'aide d'un professionnel possédant des connaissances précises des lois et des accords internationaux vous aidera à éviter les embûches juridiques potentielles ou à résoudre des différends.

Contrats internationaux

Une fois que vous avez bien examiné les risques, calculé les coûts, établi un prix viable et que le client a accepté votre offre, vous devrez rédiger un contrat pour traiter tous les aspects de la transaction. En théorie, pour qu'il existe un contrat, une partie fait une offre et l'autre partie l'accepte. Un contrat est essentiellement une entente mise en vigueur par la loi.

Le contrat « cristallise » les dispositions que vous avez négociées avec votre client ou partenaire. Cependant en commerce international plusieurs questions peuvent surgir, particulièrement quant aux lois qui régissent le contrat, aux recours disponibles si votre client manque à ses engagements et à la marche à suivre en cas de différend.

Par leur nature même, les contrats de commerce international sont plus susceptibles d'être une source de problèmes que les contrats de commerce national. Les parties proviennent habituellement de pays différents. Les barrières de langue peuvent mener à des malentendus. Des obstacles culturels et géographiques peuvent survenir. Les mots peuvent avoir d'autres sens dans différents pays.

Ce qui est encore plus important, c'est que les parties sont habituées à différentes lois et pratiques d'affaires. Voilà pourquoi les contrats de commerce international doivent être précis, spécifiques et tout englober – afin de diminuer le risque de malentendus, d'idées fausses et de différends.

La loi en vigueur

Certaines questions sont communes à tous les contrats internationaux, mais ce qui est fondamental, c'est d'établir à quelle loi le contrat est assujéti.

Des problèmes surgissent dans les contrats commerciaux internationaux à cause des différences entre les lois des pays en cause. Lorsque différentes lois sont appliquées, les résultats peuvent varier énormément et des droits importants peuvent dépendre de la loi qui s'applique. Par exemple, la loi d'un pays peut