

BREXIT. L'opportunité de réviser les chaînes contractuelles

Depuis le 1^{er} janvier 2021, les échanges avec le Royaume-Uni sont donc traités comme des importations ou des exportations, ce qui entraîne des obligations supplémentaires pour les entreprises (déclarations en douane, contrôles sanitaires et phytosanitaires, réorganisation de la logistique, documentation), sans compter des droits de douanes si les marchandises ne présentent pas le caractère d'origine préférentielle ; par ailleurs définie de façon stricte dans l'accord du 24 décembre 2021.

Pour maîtriser les coûts et limiter les risques liés à ces obligations, les entreprises doivent, impérativement, réviser leurs contrats commerciaux et les contrats induits si elles veulent rester compétitives et préserver leurs marges commerciales.

Une attention particulière devra être portée sur le choix de l'INCOTERM, les clauses régissant le transport et/ou la logistique, la responsabilité contractuelle, le devoir de conseil, l'adaptation des produits au nouveau cadre normatif et de certification, la juridiction applicable.

1) L'importance du choix de l'Incoterm

Les Incoterms (International Commercial Terms, ou Conditions Internationales de Vente) définissent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat / vente international de marchandises. Ils ont autorité pour déterminer comment les coûts et les risques sont répartis entre les parties relativement à la marchandise transportée.

Il convient d'insister sur le fait qu'un Incoterm mal négocié entraîne une charge financière et administrative supplémentaire pour l'entreprise, qui devra payer les frais de transport, assumer la charge et la responsabilité des formalités douanières et des taxes applicables.

Au regard du POST BREXIT, quel que soit l'Incoterm utilisé, de la TVA voire des droits de douane grèveront une partie significative des importations européennes sur le sol britannique et vice et versa.

L'impact économique est évalué entre 2 et 5% de la valeur transactionnelle selon l'INCOTERM et la complexité de l'opération commerciale.

La question se pose de faire supporter ces coûts au client importateur ou à minima de les partager. La solution prioritaire passe par la sélection de l'INCOTERM adapté à la relation contractuelle envisagée.

Prioritairement, l'entreprise française proposera des ventes au départ (FCA, CPT, CIP) afin d'éviter de supporter les risques de retard, de perte et dommages aux marchandises transportées. L'incidence économique sera faible pour le vendeur qui pratique déjà du « *port payé* » et se limitera au coût du dédouanement export et de liasse documentaire. L'obligation principale du vendeur sera d'expédier. Ce détail crucial sera rappelé au contrat principal commercial. L'exportateur précisera, notamment en CPT et CIP, la localisation des lieux, le transfert des risques et le partage des frais.

A l'inverse, si le client britannique exige un « *rendu destination* », le vendeur supportera des risques significatifs ; économiques mais surtout contractuels. Il sera soumis à une obligation présumée de résultat puisqu'il acceptera de réaliser une « *vente à l'arrivée* ». L'impact sur la structure de coût sera

important. Le vendeur devra renégocier le prix de cession. Il devra également chercher à limiter sa responsabilité contractuelle et à la rendre conditionnelle.

2) Les clauses régissant le transport et/ou la logistique

Elles sont, dans les contrats actuels, laconiques voir absentes. Elles deviennent, avec le POST BREXIT, indispensables. L'objectif est d'intégrer, dans le contrat commercial, des concepts spécifiques issus et liés au contrat de transport ou de commission de transport.

L'un des points essentiels est l'implication du destinataire dans l'expression des réserves sur la lettre de voiture. La procédure de « *réception* » du contrat de vente se calquera sur les mécanismes formalistes prévus, au mieux, aux contrats types de transport français ou, par défaut, à la convention de Genève dite CMR

L'autre point essentiel est le sort à réserver aux empêchements au transport et à la livraison. Les limitations et exonérations de la responsabilité de l'opérateur de transport s'appliqueront, de plein droit, au contrat commercial. Il s'agit là de s'accorder, de façon anticipée, sur le traitement conventionnel du « *laisser pour compte* », de la « *souffrance de la marchandise* » et de « *l'empêchement au transport* »

3) La responsabilité contractuelle

Les entreprises devront en élargir la définition aux événements dont l'exportateur n'aura pas le contrôle raisonnable. De plus, il paraît judicieux de rejeter les pénalités contractuelles et de s'en tenir à l'indemnisation des seuls préjudices directs et prévisibles, voire simplement matériels.

4) Le devoir d'information et de conseil

A l'exception du régime de vente DDP, le vendeur n'assumera ni la responsabilité ni les coûts de la mise à la consommation à l'importation. Compte tenu des incertitudes et des imprécisions qui perdureront, du côté britannique, jusqu'au 1^{er} juillet 2021, il paraît sage de lier le client à une obligation spontanée d'information et de conseil en termes documentaire, déclaratif et réglementaire.

5) L'adaptation des produits au nouveau cadre normatif et de certification

Au 1er janvier 2021, le marquage de conformité applicable au Royaume-Uni sera le marquage UKCA : il couvre la plupart des produits qui nécessitent actuellement un marquage CE.

La majorité des exigences techniques, procédures d'évaluation et les normes applicables sont similaires aux exigences actuelles applicables dans l'Union européenne.

Le marquage CE sera encore possible jusqu'au 1er janvier 2022, dans la plupart des cas.

6) La juridiction applicable

La loi applicable et les juridictions compétentes en cas de litiges devront être choisies avec soin et les entreprises devront éviter au maximum de voir soumettre leurs contrats au droit britannique.

L'enjeu est important s'agissant de ces contrats internationaux puisqu'après le départ de l'Union européenne du Royaume-Uni, les décisions qui seront rendues par les juridictions du Royaume-Uni

devront bénéficier d'une procédure de reconnaissance (exequatur) pour qu'elles puissent produire des effets sur le territoire des États membres de l'Union.

En conclusion, il est impératif pour les entreprises traitant avec le Royaume-Uni, de réviser leurs contrats commerciaux et induits. Pour les autres, le BREXIT est l'occasion de vérifier si leurs contrats sont sécurisés, étant précisé que le présent article ne porte que sur les points d'attention principaux et que la réalité est beaucoup plus complexe.