

Comment bien rédiger votre contrat

On entend souvent « Un contrat, une fois signé, on le range au placard et on ne le ressort qu'en cas de problème ». Sa rédaction est donc vue comme une formalité ennuyeuse qui a plus tendance à ralentir la conclusion d'un contrat qu'à la faciliter.

Pourtant, le cœur du contrat rassemble, avant tout, les obligations précises et détaillées de chaque partie. Il décrit ce que chaque partie peut attendre de l'autre, sans ambiguïté, sans mauvaise surprise. Il faut donc le considérer comme un accord de bonne entente qui sert à éviter les problèmes, justement !

Un contrat doit avant tout être pragmatique

Le meilleur moyen de bien préparer la rédaction d'un projet de contrat est :

- ✓ d'élaborer une liste des droits et des obligations que vous acceptez d'endosser, ainsi que les droits et obligations que vous voulez imposer à vos clients ou partenaires;
- ✓ d'évaluer vos capacités (financières, liées à la production, etc.) pour mieux adapter vos obligations;
- ✓ d'investiguer sur les problèmes récurrents ou exceptionnels que votre entreprise peut rencontrer dans ses transactions commerciales et dans l'exécution des commandes notamment. Ceci, afin de les prévenir dans le contrat, en y apportant des solutions adaptées et équitables;
- ✓ d'analyser les risques (responsabilités, non-exécution, mauvaise exécution, non-paiement, etc.) et les conséquences que ces risques peuvent avoir sur votre entreprise.

Toutes les réponses appropriées devront donc apparaître dans le contrat.

Que faire des contrats types trouvés sur Internet ?

Sachez que ces contrats standards sont tellement généraux - pour contenter n'importe quel type d'activité - qu'ils ne répondent qu'à une partie mineure de vos besoins réels en matière contractuelle.

Toutes les réflexions citées plus haut ne sont pas abordées dans ces contrats types. Or, elles sont essentielles pour élaborer un contrat qui soit parfaitement adapté à votre entreprise.

Il existe un autre danger avec les contrats types provenant de pays anglo-saxons (Etats-Unis et Royaume-Uni) : ces pays utilisent des concepts juridiques différents des nôtres. Ainsi, les non-juristes doivent être vigilants avec ces contrats types afin de ne pas prendre des engagements qui ne correspondraient ni à leur volonté réelle, ni aux règles du pays dont le droit est applicable au contrat.

Aussi n'hésitez pas à soumettre votre projet de contrat (ou conditions générales de vente) à un juriste spécialisé dans les contrats internationaux (juriste d'entreprise, avocat, etc.) ou à le faire rédiger par celui-ci, avec votre collaboration. Il pourra ainsi élaborer un contrat sur mesure que vous pourrez ensuite réutiliser pour un nombre infini de clients ou d'interlocuteurs.

Disposer d'un contrat écrit clair, complet, univoque est le meilleur moyen d'assurer le bon déroulement de l'accord conclu. Ayez, au départ, des contrats bien adaptés à votre entreprise et à votre marché, comme modèle de base à toutes vos transactions commerciales.

Christine DESTEXHE, Conseillère et formatrice en Commerce international