

Clause d'indexation dans les contrats internationaux

Dans certains contrats dont l'exécution s'étend sur une période relativement longue, les parties - en général, c'est le souhait du fournisseur - peuvent prévoir une clause d'indexation ou une clause de révision du prix qui permet de faire varier le prix en fonction de circonstances extérieures telles que l'inflation, la variation de la monnaie, l'augmentation du prix des matières premières, etc.

Quels indices ?

Beaucoup s'imaginent qu'il n'existe qu'un seul indice dit «officiel». Or, la liberté contractuelle implique que les parties peuvent prévoir n'importe quelle modalité ou formule de variation du prix, même totalement inédite. En voici quelques exemples :

Les parties peuvent faire référence :

- soit à un indice qui existe officiellement dans un pays déterminé. Par exemple, l'indice des prix à la consommation ou l'indice des prix à la production;
- soit à un indice établi par une fédération professionnelle particulière. Par exemple, l'indice des salaires chez *Agoria* (Fédération des industries métallurgiques et des entreprises technologiques) ou l'indice des prix de l'électricité chez *Fedichem* (Fédération des industries chimiques et des industries verrières);
- soit à une formule qui permet de compenser les fluctuations des cours de change. Par exemple, imaginons le prix d'une marchandise fixé en EUR, mais devant être facturé dans une monnaie étrangère. Une clause d'indexation pourrait prévoir une modification du montant facturé en fonction de la variation du taux de change au jour de la facturation par rapport au taux existant au jour de la conclusion du contrat;
- soit à une formule que les parties élaborent elles-mêmes, par exemple, pour compenser les variations du prix de matières premières bien précises utilisées dans la fabrication de la marchandise ou pour compenser les coûts de formalités ou de taxes non prévus lors de la conclusion du contrat.

Les modalités doivent être claires

Les modalités de révision doivent être précises et contrôlables. Ces modalités comprennent notamment des bases de calcul quantifiables et une formule arithmétique qui détermine dans quelle proportion le prix est modifié. Par exemple, se limiter à dire qu'un prix est indexé «en fonction de la conjoncture économique» serait une clause trop floue et ambiguë pour pouvoir s'appliquer. Par ailleurs, comme fournisseur, prévoyez une clause qui permet de majorer le prix et non pas de le diminuer. Avant de conclure, contrôlez si la clause de révision est correctement exprimée. Simulez, par exemple, une situation où l'indice a augmenté pour calculer ce que cela impliquerait comme augmentation du prix.

Dans le cas où l'exportateur craint une variation du cours de change ou désire compenser l'inflation ou la variation de certains coûts ayant un impact sur le prix, il est recommandé de prévoir une clause d'indexation claire et précise. Cependant, armez-vous d'arguments car les acheteurs ne les apprécient guère.

Christine DESTEXHE - Conseillère et formatrice en commerce extérieur