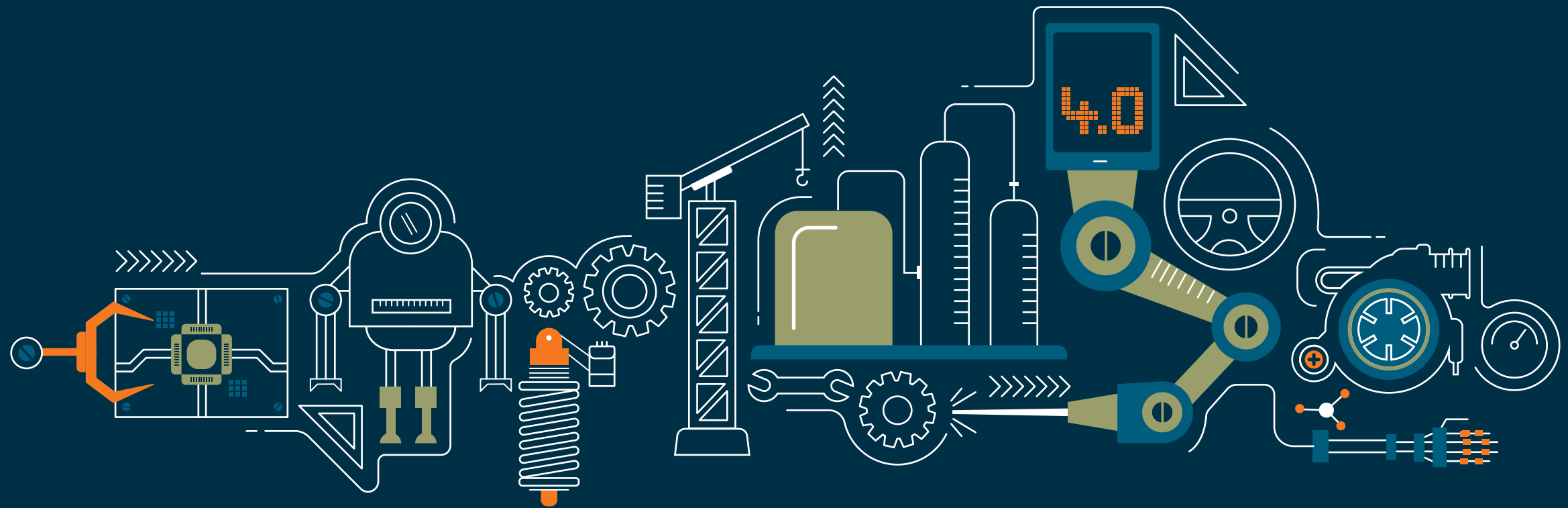
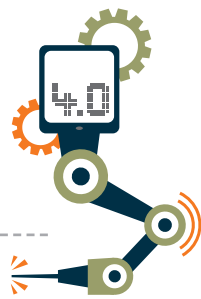


### Que pouvons-nous faire pour vous?

Chez BTG Legal, nous vous aidons à préciser et cadrer vos priorités afin que vous puissiez aborder la table de négociation avec

- Des objectifs clairs et précis
- Une compréhension du point de vue de l'autre partie
- Une stratégie pour obtenir ce que vous voulez sans contrarier l'autre partie : un bon début pour toute relation contractuelle!





### 1. SCOP CREEP

Un projet qui s'étendrait en dehors du cahier des charges, des délais et des produits ou services prévus au contrat est communément appelé «scop creep». Très souvent, cela entraîne des coûts supplémentaires ou des retards dans la livraison de produits ou, dans certains cas, les produits livrés peuvent également être différents de ceux initialement convenus.

**Astuce :** Énumérez explicitement les spécifications requises. Soyez clair sur ce que cela inclut ou exclut. Le contrat doit fournir un cadre facile à mettre en œuvre en cas de changement. Cela doit être suivi et respecté avec diligence par l'équipe qui s'occupe d'exécuter le contrat.

### 2. DISPUTE CLAUSE

Bien que les contrats commerciaux contiennent généralement des clauses de règlement des différends, ces dispositions ont tendance à être ignorées jusqu'à ce qu'un problème se pose réellement. Une clause vaguement rédigée peut être très coûteuse - si, par exemple, vous n'avez pas mentionné l'organisme d'arbitrage et que vous devez alors vous contenter d'un arbitrage ad hoc en Inde

**Conseil :** Le règlement des différends devrait, de préférence, se faire par arbitrage et, si possible, par un organisme / une juridiction neutre.



### 3. DOMMAGES ET LIMITATIONS DE RESPONSABILITÉ

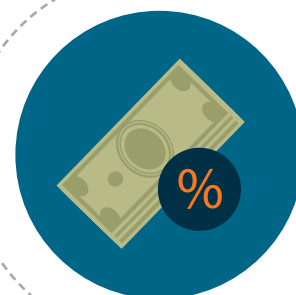
Aucune loi ne définit explicitement ce qui constitue des pertes indirectes. Par conséquent, certains dommages tels que le manque à gagner ou la perte de potentiels contrats, même s'ils sont indirects, ne peuvent pas être automatiquement exclus. Cependant, les parties peuvent limiter / exclure contractuellement la plupart des responsabilités dans un contrat.

**Astuce :** Rédigez une clause de limitation de responsabilité détaillée qui énumère spécifiquement les pertes et les dommages qui doivent être exclus. Toujours insister sur une clause globale de limitation de responsabilité.

### 4. EXCLUSION DU DROIT DE RÉCLAMATION

Bien que les parties à un contrat puissent limiter et exclure leurs responsabilités, elles ne peuvent accepter de renoncer à leur droit d'intenter un recours en justice- Les clauses excluant la possibilité d'un recours, (par exemple une restriction contre les recours transfrontaliers) peuvent être réputées non écrites car elles restreignent le droit au recours légal.

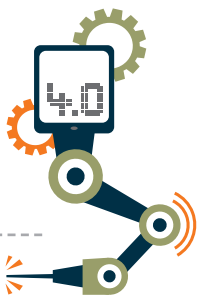
**Conseil :** Assurez-vous que la clause limitant les revendications ne soit pas qualifiée de clause de non-recours.



### 5. REGIME FISCAL

Les taxes applicables à un contrat de vente de biens sont différentes des taxes applicables à un contrat de services et de celles applicables à un marché de travaux. De plus, le gouvernement indien a mis en place un nouveau régime de taxe sur les produits et services (GST), qui est entré en vigueur en 2017 et a une incidence sur les taux d'imposition actuels.

**Conseil :** Pour éviter que les autorités fiscales considèrent que le contrat ne concerne pas uniquement la vente d'équipements mais également la fourniture de services ou qu'il s'agisse d'un marché de travaux, il est conseillé de se renseigner auprès d'un expert de la fiscalité avant de mettre en œuvre tout contrat important en Inde.



### 6. SECURITE DE PAIEMENT

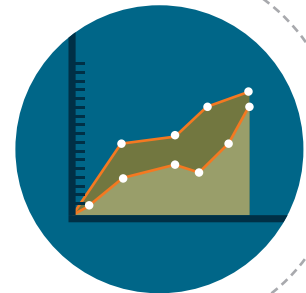
Le règlement des différends peut être une procédure complexe et longue en Inde. Des garanties bancaires sont souvent données comme garantie de performance. Il est très difficile de faire jouer ces garanties bancaires.

**Conseil :** Il est recommandé aux entreprises qui fournissent à l'Inde d'exiger des lettres de crédit irrévocables et des garanties bancaires. À l'inverse, un fournisseur doit être prudent en fournissant des garanties bancaires. Définir des conditions de paiement sans ambiguïté, et un processus de contestation des factures. Enfin, définissez précisément les conditions de mise en jeu de la garantie bancaire.

### 7. MESURER LA PERFORMANCE

Un contrat est un document évolutif qui doit être surveillé en permanence pour s'assurer de sa bonne exécution. Cela peut être aussi simple que de confirmer la conformité des biens au cahier des charges lors de la livraison. Il est facile d'être complaisant et de perdre la trace de l'exécution du contrat jusqu'à ce qu'un scénario de contestation devienne inévitable.

**Conseil :** Ayez un cahier des charges très précis avec les critères d'évaluation et les niveaux de service. Indiquez également la fréquence de surveillance et les procédures pour les livraisons des produits/services, modifications et acceptation.



### 8. GARANTIES

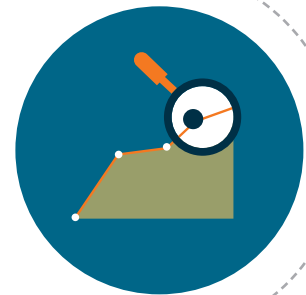
L'Inde a un régime de garanties bien développé avec quelques caractéristiques uniques. Les garanties implicites (à moins qu'elles ne soient des conditions du contrat) peuvent être spécifiquement et expressément exclues ou limitées dans les contrats B2B. Il n'y a aucune période de garantie légale prescrite par la loi. De plus, il n'y a pas de notion de garantie au sens des pays de Droit civil.

**Conseil :** Selon que vous soyez un fournisseur ou un acheteur, les garanties (et leurs exclusions de garanties) doivent être rédigées avec soin afin d'assurer une protection adéquate.

### 9. PERFORMANCE SPECIFIQUE

En cas de défaillance dans l'exécution du contrat, la partie lésée qui se prévaut de la violation peut également avoir le droit d'exiger devant la justice l'exécution du contrat. Cependant, cette possibilité n'est ouverte que lorsque les dommages et intérêts ne sont pas suffisants et que le contrat n'a pas été résilié.

**Conseil :** prenez conseil auprès d'un juriste avant d'envoyer une lettre de résiliation en cas de litige. On ne peut pas demander une réparation spécifique en vertu du contrat après la résiliation du contrat.



### 10. PROTEGER VOS CREATIONS (PROPRIETE INTELLECTUELLE)

La plupart des contrats commerciaux impliquent le transfert de la technologie d'une partie à l'autre ou l'utilisation par l'autre. Il est donc crucial de s'assurer que la portée et l'étendue de l'utilisation de la technologie autorisée soient précisées dans le contrat. En outre, pour les créations développées pendant l'exécution du contrat, le contrat devra clarifier à qui appartiennent les droits de propriété intellectuelle.

**Conseil :** Les contrats doivent comporter des clauses relatives à la propriété intellectuelle claires et précises qui énoncent tous les droits et obligations nécessaires (y compris des dispositions relatives aux créations développées conjointement) afin d'éviter tout litige dans le futur.