Communiqué de presse

CONTRATS TRANSFRONTALIERS :
L'ASMEX PLAIDE POUR L'ELABORATION D'UN CONTRAT DE PLACE

- **Une rencontre a été organisée, le mercredi 20 février 2019 au siège de l'association, en présence des exportateurs, autour de la thématique «Gestion des risques d'impayés ».**
- **Animée par Maître Kawtar RAJI, avocate au barreau de Casablanca et présidente de la commission juridique et propriété intellectuelle de l'ASMEX, l'objectif de cette rencontre était d'informer les exportateurs sur les principales mesures préventives à adopter.**

Casablanca, 21 février 2019.

L'Association Marocaine des Exportateurs a organisé, le mercredi 20 février 2019, une rencontre autour de la thématique «Gestion des risques d'impayés» au profit des exportateurs. Cette rencontre a été organisée par le pôle compétitivité de l'Association et a été animée par Maître Kawtar RAJI, avocate au barreau de Casablanca et présidente de la commission juridique et propriété intellectuelle de l'ASMEX. L'objectif est d'informer les exportateurs sur les précautions à prendre pour faire face aux risques d'impayés et sécuriser leurs transactions commerciales.

Aujourd'hui, les données recueillies au niveau national, tous secteurs confondus, témoignent d'un accroissement des impayés, ce qui impacte la trésorerie et l'activité des entreprises et plus précisément les TPE. Plusieurs causes sont à l'origine de ce phénomène de société : les difficultés de trésorerie des partenaires commerciaux, les difficultés conjoncturelles et parfois l'oubli simplement du principe «Pacta sunt sevanda»*.

Les principales précautions présentées durant la rencontre se résument en un maître-mot : prévention. En amont, l'exportateur doit bien connaître son client et doit se renseigner sur son identité et sa solvabilité (Registre de commerce, modèle J, certificat de non redressement et de non liquidation, comptes annuels, etc.). Vient ensuite la documentation des transactions dont les conditions générales de vente (CGV) qui doivent être personnalisées. Par mesure de sécurité, les clauses contractuelles doivent être claires, précises et licites (en évitant les clauses potestatives ou léonines). De plus, une bonne gestion de la phase précontentieuse reste capitale.

A cet effet, Maître RAJI a déclaré : *« Dans un paysage d'exportations très concurrentiel, les acteurs nationaux ne parviennent pas à imposer leurs conditions générales de vente dans un cadre transfrontalier de par le rapport de force imposé par les contreparties étrangères. Si on veut aller vers une valorisation du label Maroc et, in fine, encourager les PME et les TPME à exporter, une politique documentaire commune et standardisée devrait être pensée, il faudrait peut-être réfléchir à un contrat de place».*

***«Pacta sunt sevanda» :** est une expression latine signifiant que les parties signataires d'un contrat se doivent de respecter les obligations qui en découlent.

CONTACT PRESSE : Adnane RAMZI 00212-6-41-89-69-89 adnane.ramzi@intellection.ma