

V. VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES

A. Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises^a : note du Secrétariat (A/CN.9/307) [Original : anglais]

INTRODUCTION

1. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises est un texte de loi uniforme régissant les ventes internationales de marchandises. Elle a été élaborée par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) et adoptée par une conférence diplomatique le 11 avril 1980.

2. L'élaboration d'une loi uniforme sur la vente internationale de marchandises a commencé en 1930 à l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) à Rome. Après une longue interruption des travaux due à la seconde guerre mondiale, le projet a été soumis à une conférence diplomatique tenue à La Haye en 1964, qui a adopté deux conventions, l'une sur la vente internationale de marchandises et l'autre sur la formation de contrats de vente internationale de marchandises.

3. Presque immédiatement après l'adoption de ces deux conventions, leurs dispositions ont suscité des critiques généralisées; on leur a reproché de refléter presque exclusivement les traditions juridiques et les réalités économiques de l'Europe de l'Ouest continentale, région qui avait le plus activement contribué à leur élaboration. Aussi, l'une des premières tâches entreprises par la CNUDCI après sa création en 1968 a été de demander aux Etats s'ils souhaitaient ou non adhérer à ces conventions et comment ils justifiaient leur position. Après avoir dépouillé les réponses reçues, la CNUDCI a décidé de se pencher sur ces deux conventions afin de déterminer quelles modifications pourraient les rendre susceptibles d'être acceptées par un plus grand nombre de pays appartenant à des systèmes juridiques, sociaux et économiques différents. Le résultat de cette étude a été l'adoption par une conférence diplomatique le 11 avril 1980 de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, qui combine les questions traitées par les deux précédentes conventions.

4. La capacité de la CNUDCI à élaborer une convention susceptible de rencontrer l'adhésion d'un grand nombre d'Etats est attestée par le fait que les 11 Etats d'origine pour lesquels la Convention est entrée en

vigueur au 1er janvier 1988 appartenaient à toutes les régions géographiques, à tous les stades de développement économique et à tous les grands systèmes juridiques, sociaux et économiques. Il s'agissait des Etats suivants : Argentine, Chine, Egypte, Etats-Unis, France, Hongrie, Italie, Lesotho, Syrie, Yougoslavie et Zambie.

5. Au 31 janvier 1988, quatre Etats supplémentaires, l'Autriche, la Finlande, le Mexique et la Suède, étaient devenus parties à la Convention.

6. La Convention se divise en quatre parties. La première partie traite du champ d'application de la Convention et renferme les dispositions de caractère général. La deuxième partie est consacrée aux règles régissant la formation des contrats de vente internationale de marchandises. La troisième partie traite des droits et obligations de l'acheteur et du vendeur nés du contrat. La quatrième partie comprend les dispositions finales de la Convention relatives à son entrée en vigueur, aux réserves et déclarations autorisées et à l'application de la Convention aux ventes internationales dans les cas où les deux Etats intéressés ont une législation identique ou similaire en la matière.

Première partie

CHAMP D'APPLICATION ET DISPOSITIONS GÉNÉRALES

A. *Champ d'application*

7. Les articles relatifs au champ d'application énoncent à la fois ce qui est inclus dans le champ d'application de la Convention et ce qui en est exclu. Les dispositions relatives à ce qui est inclus dans la Convention sont les plus importantes. La Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises conclus entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents lorsque ces Etats sont des Etats contractants, ou lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant. Quelques Etats ont fait usage de l'article 95 qui les autorise à déclarer qu'ils appliqueront la Convention dans le premier cas et non dans le deuxième. Plus les Etats seront nombreux à adopter la Convention, moins une telle déclaration aura d'importance pratique.

^aLa présente note a été établie pour information par le secrétariat de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international; il ne s'agit pas d'un commentaire officiel de la Convention.

8. Les clauses finales contiennent deux restrictions supplémentaires relatives aux applications territoriales qui ne concerneront que quelques Etats. L'une ne s'applique que si un Etat est partie à un autre accord international comportant des dispositions relatives à des questions régies par la Convention; l'autre autorise les Etats qui ont des législations identiques ou similaires en matière de vente à déclarer que la Convention ne s'applique pas entre eux.

9. L'article 3 opère deux distinctions entre les contrats de vente et les contrats de prestation de services. Sont réputés ventes les contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande celles-ci ne s'engage à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production. La Convention ne s'applique pas aux contrats dans lesquels la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services.

10. La Convention énumère les types de ventes qui sont exclus de son champ d'application, soit en raison de l'objet de la vente (marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique), de sa nature (vente aux enchères, vente sur saisie ou autre vente judiciaire), ou de la nature des marchandises (valeurs mobilières, effets de commerce, monnaies, navires, bateaux, aéronefs, avions ou électricité). Dans nombre d'Etats, certaines ou la totalité de ces ventes sont régies par des règles spéciales attestant leur caractère particulier.

11. Il ressort clairement de plusieurs articles que l'objet de la Convention est restreint à la formation du contrat et aux droits et obligations de l'acheteur et du vendeur nés d'un tel contrat. En particulier, la Convention ne traite pas de la validité du contrat, des effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues, ni de la responsabilité du vendeur pour décès ou préjudice corporel causé à quiconque par les marchandises.

B. Autonomie des parties

12. Le principe fondamental de la liberté contractuelle dans la vente internationale de marchandises est reconnu par la disposition qui autorise les parties à exclure l'application de la présente Convention ou à déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou à en modifier les effets. L'exclusion de la Convention résultera la plupart du temps du choix par les parties de la loi d'un Etat non contractant ou de la loi nationale d'un Etat contractant comme loi applicable au contrat. Il y aura dérogation à la Convention à chaque fois qu'une disposition du contrat énoncera une règle différente de celle qui figure dans la Convention.

C. Interprétation de la Convention

13. La Convention visant à unifier les législations relatives à la vente internationale de marchandises, elle remplira mieux sa fonction si elle est interprétée de manière identique dans tous les systèmes juridiques. On a pris grand soin lors de son élaboration de la rédiger de la manière la plus claire et la plus compréhensible possible. Toutefois, des litiges ne manqueront pas de se présenter quant à sa signification et à son application. En pareil cas, toutes les parties, y compris les tribunaux et les tribunaux arbitraux, sont vivement encouragées à respecter le caractère international de la Convention et à assurer l'uniformité de son application et le respect de la bonne foi dans le commerce international. En particulier, lorsqu'une question concernant une matière régie par la Convention n'y est pas expressément tranchée, cette question doit l'être conformément aux principes généraux dont s'inspire la Convention. Ce n'est qu'en l'absence de tels principes que cette question devra être réglée conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

D. Interprétation du contrat; usages

14. La Convention comporte des dispositions relatives à la manière dont les déclarations et la conduite des parties doivent être interprétées dans le cadre de la formation du contrat ou de son exécution. Les usages convenus par les parties, les habitudes qui se sont établies entre elles et les usages dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui sont largement connus et régulièrement observés par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée peuvent tous lier les parties au contrat de vente.

E. La forme du contrat

15. La Convention ne soumet le contrat de vente à aucune condition de forme. En particulier, l'article 11 stipule que le contrat de vente n'a pas à être conclu par écrit. Toutefois, si le contrat a été conclu par écrit et qu'il comporte une disposition stipulant que toute modification ou résiliation amiable doit être faite par écrit, l'article 29 stipule que le contrat ne peut être modifié ou résilié à l'amiable sous une autre forme, à cette exception près toutefois que le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ledit comportement.

16. En ce qui concerne les Etats dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit, l'article 96 les autorise à déclarer que ni l'article 11, ni l'exception prévue à l'article 29 ne s'appliquent dès lors que l'une des parties a son établissement dans l'un de ces Etats.

Deuxième partie**FORMATION DU CONTRAT**

17. La deuxième partie de la Convention traite des diverses questions qui se posent lors de la formation du contrat résultant de l'échange d'une offre et d'une acceptation. Lorsque la formation du contrat s'effectue ainsi, le contrat est conclu lorsque l'acceptation de l'offre prend effet.

18. Pour qu'une proposition de conclusion d'un contrat constitue une offre, il faut qu'elle soit adressée à une ou plusieurs personnes déterminées et qu'elle soit suffisamment précise. Pour qu'elle soit suffisamment précise, il faut qu'elle désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer.

19. La Convention adopte une position qui est à mi-chemin entre la doctrine de la révocabilité de l'offre avant l'acceptation, et l'irrévocabilité générale de l'offre pendant un certain délai. La règle générale est qu'une offre peut être révoquée. Toutefois, la révocation doit parvenir au destinataire avant que celui-ci n'ait expédié son acceptation. En outre, une offre ne peut pas être révoquée si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement, qu'elle est irrévocable. Par ailleurs, une offre ne peut pas être révoquée s'il était raisonnable pour le destinataire de la considérer comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

20. Une déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant son assentiment qui est porté à la connaissance de l'auteur de l'offre vaut acceptation. Toutefois, dans certains cas, l'acceptation peut se faire par l'accomplissement d'un acte, tel que l'expédition des marchandises ou le paiement du prix. L'acceptation prend alors effet au moment où cet acte est accompli.

21. L'un des problèmes que l'on rencontre souvent en matière de formation de contrat, en particulier en ce qui concerne les contrats de vente de marchandises, est celui qui se pose lorsqu'une réponse à une offre se présente comme une acceptation mais contient des conditions supplémentaires ou différentes. Aux termes de la Convention, si ces éléments complémentaires ou différents n'altèrent pas substantiellement les conditions de l'offre, la réponse constitue une acceptation, à moins que l'auteur de l'offre, sans retard injustifié, ne les conteste. S'il ne les conteste pas, les conditions du contrat sont celles de l'offre, avec les modifications que comporte l'acceptation.

22. Si les éléments complémentaires ou différents altèrent substantiellement les conditions du contrat, la réponse constitue une contre-offre qui doit à son tour être acceptée pour que le contrat puisse être conclu. Des éléments complémentaires ou différents relatifs notamment au prix, au paiement, à la qualité et à la quantité des marchandises, au lieu et au moment de la livraison, à l'étendue de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre ou au règlement des différends, sont considérés comme altérant substantiellement les conditions de l'offre.

Troisième partie**VENTE DE MARCHANDISES****A. Obligations du vendeur**

23. Le vendeur s'oblige à livrer les marchandises, à remettre les documents s'y rapportant et à en transférer la propriété, comme l'exigent le contrat et la Convention. La Convention prévoit des règles complémentaires qui s'appliquent en cas d'absence d'accord contractuel quant à la date, au lieu et à la manière dont le vendeur doit exécuter ces obligations.

24. La Convention prévoit un certain nombre de règles pour l'exécution des obligations du vendeur relatives à la qualité des marchandises. En règle générale, le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ce qui est prévu au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat. Les règles qui régissent l'obligation du vendeur de livrer des marchandises libres de tout droit ou prétention de tiers, y compris en matière de propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle, revêtent une importance particulière en matière de ventes internationales de marchandises.

25. Quant aux obligations du vendeur relatives à la qualité des marchandises, la Convention contient des dispositions relatives à l'obligation qu'a l'acheteur d'inspecter les marchandises. Il est tenu de notifier leur non-conformité au contrat dans un délai raisonnable après qu'il l'a décelée ou aurait dû la déceler, et au plus tard deux ans après la date à laquelle les marchandises lui ont effectivement été remises, à moins que ce délai ne soit incompatible avec une période de garantie contractuelle.

B. Obligations de l'acheteur

26. Les obligations générales de l'acheteur sont, si on les compare aux obligations du vendeur, moins étendues et relativement simples; l'acheteur s'oblige à payer le prix des marchandises et à en prendre livraison comme le stipule le contrat et la Convention. La Convention prévoit des règles complémentaires en cas d'absence d'arrangements contractuels quant à la détermination du prix et quant au lieu et au moment où l'acheteur doit s'acquitter de son obligation de payer le prix.

C. Moyens dont disposent les parties en cas de contravention au contrat

27. Les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur sont énoncés dans le cadre des obligations du vendeur et les moyens dont dispose ce dernier sont énoncés dans le cadre des obligations de l'acheteur. Ainsi, il est plus facile d'appliquer et de comprendre la Convention.

28. Dans les deux cas, les caractéristiques générales des moyens de recours sont les mêmes. Si toutes les conditions requises sont réunies, la partie lésée peut exiger de l'autre partie qu'elle exécute ses obligations, demander des dommages-intérêts ou résoudre le contrat. L'acheteur peut en outre réduire le prix lorsque les marchandises livrées ne sont pas conformes au contrat.

29. Parmi les restrictions les plus importantes qui pèsent sur le droit de la partie lésée d'exercer un recours figure la notion de contravention essentielle. Pour qu'une contravention au contrat soit essentielle, il faut que le préjudice qu'elle fait subir à l'autre partie soit tel qu'elle soit privée de ce qu'elle est normalement en droit d'attendre dans le cadre du contrat, à moins que ce résultat n'ait pu être prévu ni par la partie qui a contrevenu au contrat, ni par une personne raisonnable de même qualité placée dans des circonstances identiques. L'acheteur ne peut exiger la livraison de marchandises de remplacement que si les marchandises livrées n'étaient pas conformes au contrat et que ce défaut de conformité constituait une contravention essentielle au contrat. L'existence d'une contravention essentielle est l'une des deux conditions qui justifient une déclaration de résolution du contrat par la partie lésée; l'autre condition étant qu'en cas de non-livraison des marchandises par le vendeur ou de non-paiement du prix ou de défaut de prise en charge des marchandises par l'acheteur, la partie qui a contrevenu au contrat ne s'acquitte pas de ses obligations dans un délai raisonnable fixé par la partie lésée.

30. Les autres moyens de recours peuvent être restreints par des circonstances particulières; ainsi, si les marchandises ne sont pas conformes au contrat, l'acheteur peut exiger du vendeur qu'il remédie à cette non-conformité, à moins que cela ne soit déraisonnable au vu de la situation dans son ensemble. Nulle partie ne peut demander des dommages-intérêts pour un préjudice qu'elle aurait pu atténuer en prenant les mesures requises. Les parties peuvent être exonérées du versement de dommages-intérêts en cas d'empêchement indépendant de leur volonté.

D. Transfert des risques

31. La détermination du moment exact où le risque de perte ou d'endommagement des marchandises passe du vendeur à l'acheteur revêt une grande importance dans les contrats de vente internationale de marchandises. Les parties peuvent régler cette question dans leur contrat soit par une disposition expresse, soit par l'utilisation d'un terme commercial. Toutefois, dans les cas fréquents où le contrat ne contient pas de telles dispositions, la Convention énonce un ensemble complet de règles.

32. Les deux situations particulières envisagées par la Convention sont les suivantes : le contrat de vente suppose le transport de marchandises et les marchandises sont vendues alors qu'elles sont en transit. Dans tous

les autres cas, le risque est transféré à l'acheteur, soit lorsqu'il prend en charge les marchandises, soit, si cela intervient avant, lorsque les marchandises sont mises à sa disposition et qu'il contrevient au contrat en ne prenant pas livraison des marchandises. Pour les cas fréquents où le contrat porte sur des marchandises qui ne sont pas identifiées au moment de sa conclusion, celles-ci doivent être énumérées au contrat avant de pouvoir être considérées comme placées à la disposition de l'acheteur et que le risque de leur perte puisse être considéré comme lui ayant été transféré.

E. Suspension de l'exécution et contravention anticipée

33. La Convention comporte des règles particulières dans les cas où il apparaît, avant la date prévue pour l'exécution du contrat, que l'une des parties ne va pas exécuter une part substantielle de ses obligations ou va commettre une contravention essentielle au contrat. On opère une distinction entre les cas où l'autre partie peut suspendre sa propre exécution du contrat mais où le contrat est préservé dans l'attente d'événements futurs, et les cas où elle peut déclarer le contrat résolu.

F. Exonération de la responsabilité de verser des dommages-intérêts

34. Lorsque l'une ou l'autre des parties ne s'acquitte pas de l'une quelconque de ses obligations en raison d'un empêchement indépendant de sa volonté et qu'on ne pouvait pas raisonnablement attendre d'elle qu'elle le prenne en considération au moment de la conclusion du contrat et qu'elle ne pouvait ni le prévenir ni le surmonter, elle est exonérée du paiement de dommages-intérêts. Cette exonération peut également jouer si l'inexécution est due à l'inexécution d'un tiers qu'elle a chargé d'exécuter tout ou partie du contrat. Toutefois, elle peut se voir opposer tout autre moyen, y compris la réduction du prix, si les marchandises étaient défectueuses d'une quelconque manière.

G. Conservation des marchandises

35. La Convention fait obligation aux deux parties de conserver les marchandises en leur possession appartenant à l'autre partie. Cette obligation prend une importance encore plus grande dans le cadre de la vente internationale de marchandises où l'autre partie se trouve dans un pays étranger et ne dispose pas nécessairement d'un agent dans le pays où se trouvent les marchandises. Dans certains cas, la partie qui détient les marchandises peut les vendre, voire être tenue de les vendre. La partie qui vend les marchandises a le droit de retenir sur le produit de la vente un montant équivalant aux dépenses raisonnables liées à la conservation et à la vente des marchandises et elle doit le surplus à l'autre partie.

Quatrième partie

DISPOSITIONS FINALES

36. Les dispositions finales comprennent les dispositions habituelles stipulant que le Secrétaire général est le dépositaire de la Convention et que celle-ci est sujette à ratification, acceptation ou approbation par les Etats qui l'avaient signée au 30 septembre 1981, qu'elle est ouverte à l'adhésion de tous les Etats qui ne sont pas signataires et que les textes anglais, arabe, chinois, espagnol, français et russe sont également authentiques.

37. La Convention autorise un certain nombre de déclarations. Les déclarations relatives au champ d'application et à l'exigence d'un contrat écrit ont déjà été mentionnées. Les Etats où s'appliquent des régimes juridiques différents en matière de contrats de vente

dans les différentes parties de leur territoire peuvent faire une déclaration spéciale. Enfin, tout Etat peut déclarer qu'il ne sera pas lié par la deuxième partie sur la formation des contrats ou la troisième partie sur les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur. Cette dernière déclaration est prévue dans le cadre de la décision de combiner en une seule convention la substance des deux conventions de La Haye de 1964.

Pour plus ample information, s'adresser au :

Secrétariat de la CNUDCI
Centre international de Vienne
Boîte postale 500
A-1400 Vienne
(Autriche)

Télex : 135612
Télécopie : (43)(1) 232156

B. Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises (New York, 1974)^a : note du Secrétariat (A/CN.9/308) [Original : anglais]

INTRODUCTION

1. La Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises (New York, 1974) énonce des règles juridiques internationales uniformes régissant le délai dans lequel une partie à un contrat de vente internationale de marchandises doit actionner l'autre partie en vue de faire valoir des droits découlant de ce contrat ou concernant une contravention au contrat, sa résolution ou sa nullité. Ce laps de temps est appelé dans la Convention "le délai de prescription". Ce délai de prescription a essentiellement pour objet d'éviter qu'il ne puisse être intenté une action en justice à une date si tardive que les éléments de preuve concernant les droits invoqués risquent de ne pas être fiables ou d'avoir disparu et d'assurer une protection contre l'incertitude et l'injustice qui résulteraient du fait qu'une des parties demeurerait exposée pendant une longue période au danger de droits que l'autre partie n'aurait pas encore fait valoir.

2. La Convention sur la prescription a été le fruit des travaux que la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a accomplis en vue d'harmoniser et d'unifier le droit international

concernant les ventes et qui ont aussi abouti à la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne, 1980) (ci-après appelée "Convention des Nations Unies sur les ventes"). Au cours de ces travaux, il est apparu que si dans la plupart des systèmes juridiques, la prescription extinctive intervenait à l'expiration d'un délai donné, les notions sur lesquelles se fondait cette prescription variaient beaucoup selon les systèmes, ce qui expliquait les divergences quant à la durée du délai et aux règles régissant la façon dont les droits se prescrivaient à l'expiration de ce délai. Du fait de ces divergences, il était difficile d'exercer des droits découlant d'opérations de vente internationale, ce qui pesait sur le commerce international.

3. Eu égard à ces problèmes, la CNUDCI a décidé d'élaborer des règles juridiques internationales uniformes sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises. Partant d'un projet de convention établi par la CNUDCI, une conférence diplomatique qui s'était tenue à New York sous les auspices de l'Assemblée générale a adopté la Convention sur la prescription le 14 juin 1974. Cette convention a été modifiée par un protocole que la Conférence diplomatique qui avait adopté la Convention des Nations Unies sur les ventes a adopté en 1980 en vue d'harmoniser les deux conventions.

4. La Convention sur la prescription entrera en vigueur le 1er août 1988 pour les 10 Etats qui, à ce jour, l'ont ratifiée ou y ont adhéré. Le Ghana, la Norvège, la République dominicaine, la Tchécoslovaquie et la Yougoslavie sont parties à la Convention non modifiée. L'Argentine, l'Egypte, la Hongrie, le Mexique et la Zambie sont parties à la Convention telle qu'elle a été modifiée par le Protocole de 1980.

^aLa présente note a été établie par le secrétariat de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international à des fins d'information et ne constitue pas un commentaire officiel de la Convention. Un commentaire établi à la demande de la Conférence des Nations Unies sur la prescription en matière de vente internationale d'objets mobiliers corporels figure dans le document A/CONF.63/17 (reproduit dans l'*Annuaire de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international*, vol. X, 1979 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.81.V.2), troisième partie, chapitre premier, et dans CNUDCI : *La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.86.V.8.), annexe II.B.