

**Assemblée générale**Distr. : Générale  
8 juin 2004Français  
Original : Anglais

---

**Commission des Nations Unies  
pour le droit commercial international****Précis de jurisprudence de la CNUDCI concernant la  
Convention des Nations Unies sur les contrats  
de vente internationale de marchandises\*****Deuxième partie  
Formation du Contrat**

1. La deuxième partie de la Convention énonce les règles pour la formation d'un contrat de vente internationale. En vertu de ces règles, un contrat est conclu au moment où l'acceptation d'une offre prend effet (article 23 de la CVIM). Les quatre premiers articles de la deuxième partie (articles 14 à 17) traitent de l'offre, tandis que les cinq articles suivants (articles 18 à 22) traitent de son acceptation. Les deux derniers articles (articles 23 et 24) traitent respectivement du moment où un contrat est conclu et où une communication "parvient" à son destinataire. Un tribunal a décrit ces dispositions comme représentant "une conception libérale de la formation et de l'interprétation des contrats, ainsi qu'une préférence marquée pour faire appliquer les obligations et les représentations généralement invoquées par d'autres dans ce secteur"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [Federal] Southern District Court of New York, Etats-Unis, 10 mai 2002, *Federal Supplement (2<sup>nd</sup> Series)* 201, 236 at 283.

---

\* Le présent Précis de jurisprudence a été établi à partir du texte intégral des décisions citées dans les sommaires des Recueils de jurisprudence concernant les textes de la CNUDCI et d'autres décisions mentionnées dans les notes. Ces sommaires n'étant par définition que des résumés de décisions, ils ne rendent pas nécessairement compte de tous les points examinés dans le Précis, et il est donc conseillé au lecteur de consulter également le texte intégral des décisions judiciaires et sentences arbitrales citées.

2. Un certain nombre de décisions ont appliqué le principe de l'offre – acceptation de la deuxième partie à des propositions de modification d'un contrat de vente (article 29)<sup>2</sup> ou à des propositions de résiliation du contrat<sup>3</sup>. Plusieurs décisions ont établi une distinction entre la conclusion du contrat de vente et l'accord visant à soumettre à l'arbitrage les différends nés de ce contrat<sup>4</sup>.

### Réservations autorisées par les Etats contractants

3. Un Etat contractant peut déclarer ne pas être lié par la deuxième partie de la Convention sur les contrats de vente (article 92 de la CVIM). Le Danemark, la Finlande, l'Islande, la Norvège et la Suède ont fait une déclaration dans ce sens. La majorité des décisions appliquent les règles de droit international privé du for pour déterminer si les parties ont conclu un contrat. Le droit interne pertinent peut être soit le droit interne des contrats (ce qui sera le cas si le droit national applicable est celui d'un Etat déclarant)<sup>5</sup> ou la Convention (ce qui sera le cas si le droit national applicable est celui d'un Etat contractant)<sup>6</sup>. Plusieurs décisions ne comportent pas une analyse du droit international privé. L'une d'elles rejette expressément l'analyse du droit international privé et applique à la place les principes sur lesquels se fonde la deuxième partie de la Convention<sup>7</sup>. Plusieurs décisions appliquent la deuxième partie, sans analyse, à un contrat entre une partie dont l'établissement est dans un Etat contractant qui a fait une déclaration et une autre dont l'établissement est dans un Etat contractant qui n'en a pas fait<sup>8</sup>. En l'absence d'un différend concernant la

---

<sup>2</sup> CNUDCI, Décision 251 [Handelsgericht des Kantons, Zürich, Suisse, 30 novembre 1998] (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 347 [Oberlandesgericht Dresden, Allemagne, 9 juillet 1998] ; CNUDCI, Décision 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suisse, 10 juillet 1996] ; CNUDCI, Décision 133 [Oberlandesgericht München, Allemagne, 8 février 1995] (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 203 [Cour d'appel de Paris, France, 13 décembre 1995].

<sup>3</sup> CNUDCI, Décision 120 [Oberlandesgericht Köln, Allemagne, 22 février 1994] ; CIETAC sentence n° 75, 1<sup>er</sup> avril 1993, Unilex.

<sup>4</sup> Tribunal Supremo, Espagne, 26 mai 1998, accessible sur l'Internet <<http://www.uc3m.es/cisg/respan10.htm>> (conclusion du contrat de vente établie, mais sans accord d'arbitrage) ; Tribunal Supremo, Espagne, 17 février 1998, accessible sur l'Internet <<http://www.uc3m.es/cisg/respan8.htm>> (conclusion du contrat de vente établie en vertu de la Convention sur les contrats de vente, mais avec accord d'arbitrage en vertu de la Convention de New York de 1958).

<sup>5</sup> Turku Hovioikeus (Cour d'appel), Finlande, 12 avril 2002, accessible sur l'Internet <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html>> (transaction entre un vendeur finlandais et un acheteur allemand ; le droit finlandais s'applique) ; CNUDCI, Décision 143 [Fovárosi Biróság, Hongrie, 21 mai 1996] (transaction entre un vendeur suédois et un acheteur hongrois ; le droit suédois s'applique) ; CNUDCI, Décision 228 [Oberlandesgericht Rostock, Allemagne, 27 juillet 1995] (transaction entre un vendeur danois et un acheteur allemand ; le droit danois s'applique). Voir également CNUDCI, Décision 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Etats-Unis, 27 octobre 1998] (transaction entre un vendeur suédois et un acheteur américain ; bien que le droit de l'Etat des Etats-Unis s'appliquerait normalement à la formation du contrat, la question dont le tribunal était saisi consistait à décider si la règle interne de la preuve orale excluait le témoignage et si le paragraphe 3 de l'article 8 l'emportait sur cette règle).

<sup>6</sup> CNUDCI, Décision 309 [Østre Landsret Danemark, 23 avril 1998] (transaction entre un vendeur danois et un acheteur français ; le droit français s'applique) ; CNUDCI, Décision 301 [Arbitrage – Chambre de commerce internationale n° 7585, 1992] (transaction entre un vendeur italien et un acheteur finlandais ; le droit italien s'applique).

<sup>7</sup> CNUDCI, Décision 134 [Oberlandesgericht München, Allemagne, 8 mars 1995] (contrat entre un vendeur finlandais et un acheteur allemand).

<sup>8</sup> CNUDCI, Décision 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Allemagne, 27 avril] (contrat entre un vendeur danois et un acheteur allemand) (voir texte intégral de la décision) ; Chambre

question de savoir si un contrat a été conclu, un tribunal a refusé d'analyser l'effet de l'article 92<sup>9</sup>.

4. Deux ou plusieurs Etats contractants qui appliquent des règles juridiques identiques ou voisines sur la formation d'un contrat de vente peuvent déclarer que la Convention ne s'appliquera pas à la formation des contrats de vente lorsque les parties ont leur établissement dans ces Etats (paragraphe 1 de l'article 94 de la CVIM). Un Etat contractant peut aussi faire une déclaration dans ce sens s'il a des règles juridiques identiques ou voisines de celles d'un Etat non contractant (paragraphe 2 de l'article 94 de la CVIM). Cet Etat non contractant peut, lorsqu'il devient un Etat contractant, déclarer que la Convention continuera à ne pas s'appliquer à la formation des contrats de vente avec des personnes dont l'Etat contractant a fait cette déclaration (paragraphe 3 de l'article 94 de la CVIM). Le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède ont fait des déclarations à l'égard des uns et des autres et également à l'égard de l'Islande. Lorsque l'Islande est devenue un Etat contractant, elle a déclaré qu'elle continuerait à appliquer cette formule.

### **Exclusivité de la deuxième partie**

5. La deuxième partie énonce les règles relatives à la conclusion d'un contrat. Elle ne stipule pas que le respect de ces dispositions est le seul moyen de conclure un contrat valable régi par la Convention sur les contrats de vente. Il est indiqué à l'article 55 de la troisième partie de la Convention qu'un contrat peut être valablement conclu même s'il ne fixe pas expressément ou implicitement le prix des marchandises ou ne prévoit pas une méthode pour le déterminer. Plusieurs affaires ont porté sur les rapports entre l'article 55 et l'exigence stipulée à l'article 14 en vertu de laquelle une proposition de conclure un contrat doit expressément ou implicitement fixer le prix ou donner des indications permettant de le déterminer. *Voir* commentaires sur les articles 14 et 55.

6. Le comportement des parties peut établir qu'elles se proposaient de prendre une disposition qui les lierait mutuellement, même si la deuxième partie n'est pas applicable. Un tribunal, reconnaissant que la Finlande avait fait une déclaration au titre de l'article 92, a néanmoins appliqué les principes dont s'inspire la Convention plutôt que les règles nationales applicables au contrat et a décidé que le comportement d'un vendeur finlandais et d'un acheteur allemand prouvait l'existence d'un contrat exécutoire<sup>10</sup>.

7. Plusieurs décisions ont accepté le fait que l'engagement d'une partie peut être exécuté en vertu de la doctrine de la préclusion promissoire dans le droit national applicable. Un tribunal a décidé qu'un fournisseur serait lié par son engagement de fournir des matières premières lorsque, conformément à cet engagement, le

---

économique du tribunal intermédiaire populaire de Chansha, Chine, 1995, Unilex (négociations entre un vendeur chinois et un acheteur suédois) ; CNUDCI, Décision 121 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 4 mars 1994] (négociations entre un vendeur allemand et un acheteur suédois).

<sup>9</sup> CNUDCI, Décision 201 [Richteramt Laufen des Kantons, Berne, Suisse, 7 mai 1993] (contrat entre un vendeur finlandais et un acheteur allemand) (voir texte intégral de la décision). *Voir également* Hjesteret (Cour suprême, Danemark, 15 février 2001, accessible sur l'Internet <<http://www.cisg.dk/hd15022001danskversion.htm>> (transaction entre un vendeur italien et un acheteur danois ; la question de la compétence du tribunal a été résolue en invoquant l'article 31).

<sup>10</sup> CNUDCI, Décision 134 [Oberlandesgericht München, Allemagne, 8 mars 1995].

destinataire de l'offre a demandé et obtenu l'accord de l'administration pour fabriquer des médicaments génériques<sup>11</sup>. Un autre tribunal a examiné une demande analogue, mais a conclu que la partie qui cherchait à faire reconnaître l'engagement n'avait pas établi le bien-fondé de sa demande<sup>12</sup>.

### **Validité du contrat ; conditions formelles**

8. La deuxième partie régit la formation du contrat de vente mais, sauf dispositions contraires expressément prévues dans la Convention, ne concerne pas la validité du contrat ni celle d'aucune de ses clauses non plus que celle des usages (alinéa a) de l'article 4 de la CVIM). En conséquence, le droit interne applicable en vertu des règles du droit international privé s'appliquera aux questions de validité. Voir également le commentaire sur l'article 4.

9. La Convention prévoit expressément qu'un contrat de vente n'a pas à être établi par écrit et n'est soumis à aucune autre condition de forme (article 11 de la CVIM). Un Etat contractant peut déclarer que cette règle ne s'applique pas dès lors qu'une des parties a son établissement dans cet Etat (articles 12 et 96 de la CVIM). Voir également le commentaire sur les articles 11 et 12..

10. La deuxième partie ne dit rien de la nécessité de "considération" ou de "cause". Dans une affaire concernant l'application du droit interne en vertu de la l'alinéa a) de l'article 4 de la Convention, il a été décidé qu'un acheteur qui souhaitait faire exécuter un contrat avait invoqué des faits suffisants pour justifier la conclusion qu'il existait une "considération" pour un prétendu contrat<sup>13</sup>.

### **Inclusion de conditions types**

11. La Convention ne contient pas de règles spéciales concernant les questions juridiques que soulève l'application de clauses contractuelles types établies à l'avance pour un usage général et répété<sup>14</sup>. Certains Etats contractants ont adopté des règles juridiques spéciales sur le caractère exécutoire des conditions types<sup>15</sup>. Malgré ces règles spéciales, la plupart des tribunaux appliquent les dispositions de la deuxième partie de la Convention et les règles d'interprétation figurant à l'article 8 pour déterminer si les parties sont convenues d'inclure des conditions types dans

---

<sup>11</sup> [Federal] Southern District Court of New York, Etats-Unis, 21 août 2002, 2002 Westlaw 1933881, 2002 U.S. Dist. LEXIS 15442 (acceptant cette demande, le tribunal a déclaré qu'il existait une raison exécutoire de forclusion du contrat du fait qu'il y avait eu violation 1) d'un engagement clair et précis, 2) que l'engagement est pris en supposant que le destinataire de l'engagement comptera sur cet engagement, 3) que le destinataire a en fait raisonnablement compté sur l'engagement et 4) que le destinataire a de ce fait subi un dommage clair et substantiel."

<sup>12</sup> CNUDCI, Décision 173 [Fovárosi Biróság, Hongrie, 17 juin 1997] (examen et rejet d'une demande selon laquelle il y avait eu une rupture de contrat qui serait exécutoire si l'autre partie a été raisonnablement amenée à changer d'attitude sur la foi de cette promesse).

<sup>13</sup> [Federal] Southern District Court of New York, Etats-Unis, 10 mai 2002, *Federal Supplement (2<sup>nd</sup> Series)* 201, 236 at 283 ff. (citant la définition de la considération comme "échange de promesses ou exécution négociée").

<sup>14</sup> Pour une définition des "clauses types", voir article 2.19 2) des Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international (1994).

<sup>15</sup> Voir, par exemple, en Allemagne, *Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen* (AGBG) [Loi sur les conditions contractuelles déloyales].

leur contrat<sup>16</sup>. Plusieurs de ces décisions ont expressément conclu que la Convention se substitue au recours au droit interne lorsqu'il s'agit de savoir si les parties sont convenues d'inclure des conditions types dans leur contrat<sup>17</sup>. Plusieurs tribunaux ont néanmoins eu recours aux règles juridiques spéciales du pays pour déterminer le caractère exécutoire des conditions types dans les contrats par ailleurs régis par la Convention<sup>18</sup>, tandis que plusieurs autres ont noté que les conditions types seraient exécutoires soit en vertu du droit national, soit en vertu de la Convention<sup>19</sup>. Plusieurs décisions reconnaissent toutefois que la Convention ne régit pas la validité quant au fond d'une condition type particulière – question qui est laissée au droit interne applicable en vertu de l'alinéa a) de l'article 4<sup>20</sup>.

<sup>16</sup> Bundesgerichtshof, Allemagne, 31 octobre 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 ff. ; CNUDCI, Décision 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Allemagne, 27 avril 1999] (conditions types dans une prétendue acceptation) ; Rb 's-Hertogenbosch, Pays-Bas, 2 octobre 1998, Unilex (dans le cadre de relations prolongées, l'acheteur n'est pas lié par les conditions générales révisées du vendeur du fait que ce dernier n'a pas informé l'acheteur de leur révision) ; CNUDCI, Décision 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit Etats-Unis, 29 juin 1998] (Ces conditions types indiquées au dos du formulaire du vendeur ne sont pas applicables si les deux parties savent que l'acheteur n'avait pas l'intention de les inclure dans le contrat) (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Allemagne, 31 mars 1998] (application de l'article 8 pour déterminer si les conditions types faisaient partie du contrat) ; CNUDCI, Décision 232 [Oberlandesgericht München, Allemagne, 11 mars 1998] (l'acheteur, en exécutant le contrat, a accepté les conditions types du vendeur qui modifiaient l'offre de l'acheteur) (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 345 [Landgericht Heilbronn, Allemagne, 15 septembre 1997] ; CNUDCI, Décision 176 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 6 février 1996] (l'acheteur n'avait pas accepté l'accord-cadre rédigé par le vendeur pour régir les ventes ultérieures) ; CNUDCI, Décision 203 [Cour d'appel de Paris, France, 13 décembre 1995] (la condition type figurant au dos du formulaire ne lie pas le destinataire) ; Tribunal Commercial Nivelles, Belgique 19 septembre 1995, Unilex (l'acheteur aurait dû savoir que les offres du vendeur comportaient des conditions types) ; Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentine, 14 octobre 1993, Unilex (les conditions types figurant au dos de la facture "proforma" ont été acceptées par l'autre partie lorsque le destinataire a refusé une partie de la facture, mais non les conditions types). Voir également Rechtbank van Koophandel Hasselt, Belgique, 18 octobre 1995 (les conditions types du vendeur indiquées sur la facture envoyée avec les marchandises constituent un acte unilatéral auquel l'acheteur n'avait pas consenti). Pour l'analyse des effets de conditions contradictoires lorsque chaque partie utilise les conditions types (appelées "bataille des formules"), voir le commentaire relatif à l'article 19.

<sup>17</sup> Bundesgerichtshof, Allemagne, 31 octobre 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 ff. ; CNUDCI, Décision 345 [Landgericht Heilbronn, Allemagne, 15 septembre 1997].

<sup>18</sup> CNUDCI, Décision 318 [Oberlandesgericht Celle, Allemagne, 2 septembre 1998] (application du droit allemand en tant que droit applicable en vertu des règles du droit international privé du for) (voir texte intégral de la décision) ; Landgericht Duisburg, Allemagne, 17 avril 1996, Unilex (application du droit italien en tant que droit applicable en vertu des règles du droit international privé du for) ; Landgericht München, Allemagne, 29 mai 1995, Unilex (application du droit allemand en tant que droit applicable en vertu des règles du droit international du for) ; Rechtbank van Koophandel Hasselt, Belgique, 24 janvier 1995, Unilex (application du droit allemand en tant que droit applicable en vertu des règles du droit international du for).

<sup>19</sup> CNUDCI, Décision 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Allemagne, 28 octobre 1999] (les conditions types sont exécutoires en vertu à la fois du droit interne applicable et de la Convention) (voir texte intégral de la décision) ; Gerechthof 's-Hertogenbosch, Pays-Bas, 24 avril 1996, Unilex (conditions types exécutoires en vertu à la fois du droit interne applicable et de la Convention).

<sup>20</sup> Oberster Gerichtshof, Autriche, 7 septembre 2000, Unilex (validité des conditions types déterminées par le droit interne, à condition que toute dérogation aux principes fondamentaux de la Convention soit sans effet, même si elle est valable en vertu du droit interne applicable) ; CNUDCI, Décision 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Allemagne, 31 mars 1998] (le droit national, et non la Convention, détermine la validité d'une clause d'exemption dans les

12. Plusieurs décisions prennent appui sur les règles d'interprétation énoncées dans la Convention pour exiger que les personnes qui utilisent les conditions types envoient le texte de ces conditions à l'autre partie ou les rendent raisonnablement disponibles de toute autre manière<sup>21</sup>. Une décision rejette expressément la proposition visant à ce qu'une partie soit dans l'obligation de s'informer des conditions types mentionnées par l'autre partie en faisant valoir que cela irait à l'encontre du principe de la bonne foi dans le commerce international et les obligations générales des parties de coopérer et de mettre en commun les informations dont elles disposent<sup>22</sup>. Une autre décision invoque l'article 24 avant de conclure que les conditions types ne "parviennent pas" au destinataire si elles ne sont pas formulées dans une langue acceptée par les parties, utilisée par elles dans leurs transactions antérieures, ou habituellement utilisées dans le commerce<sup>23</sup>. En vertu de plusieurs autres décisions, les conditions types restent sans effet lorsqu'elles ne sont pas traduites dans la langue de l'autre partie<sup>24</sup>. Une autre décision évoque le "principe général" selon lequel les ambiguïtés dans les conditions types doivent être interprétées à l'encontre de la partie qui les invoque<sup>25</sup>.

### Lettres commerciales de confirmation

13. Dans un petit nombre d'Etats contractants, il existe un usage commercial reconnu qui donne effet à une lettre de confirmation adressée par un commerçant à un autre commerçant, même en cas de silence du destinataire. La lettre commerciale de confirmation peut conclure le contrat ou, si le contrat a déjà été conclu, énoncer les conditions du contrat en l'absence de fausses déclarations délibérées par l'expéditeur ou d'objections rapides à son contenu. Les tribunaux ont eu des opinions divergentes quant à l'effet à donner à ces usages lorsque la transaction est régie par la Convention. Plusieurs décisions ont refusé de donner effet à un usage commercial local qui aurait reconnu la lettre de confirmation du fait qu'il ne s'agissait pas d'un

---

conditions types) ; CNUDCI, Décision 345 [Landgericht Heilbronn, Allemagne, 15 septembre 1997] (le droit interne régit la validité de la condition type relative à la limitation de la responsabilité) ; Amtsgericht Nordhorn, Allemagne, 14 juin 1994, Unilex (inclusion des conditions types indiquées au dos du formulaire dans le contrat, leur validité devant être déterminée en vertu du droit interne). Voir également CNUDCI, Décision 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Allemagne, 25 juin 1997] (citant à la fois l'article 4 et l'article 14 ff.), le tribunal ne tranche pas la question de savoir si les conditions types étaient exécutoires).

<sup>21</sup> Bundesgerichtshof, Allemagne, 31 octobre 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 ff. ; Hof Arnhem, Pays-Bas, 27 avril 1999, Unilex (le dépôt de conditions types auprès d'un tribunal hollandais ne liait pas une partie non hollandaise, mais des conditions types écrites en hollandais au dos de la facture sont exécutoires) ; Rb 's-Hertogenbosch, Pays-Bas, 2 octobre 1998, Unilex (si de nombreuses ventes préalables entre les parties ont été soumises aux conditions générales d'une partie et que cette partie les modifie, elle doit informer l'autre partie des changements apportés).

<sup>22</sup> Bundesgerichtshof, Allemagne, 31 octobre 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 ff.

<sup>23</sup> CNUDCI, Décision 132 [Oberlandesgericht Hamm, Allemagne, 8 février 1995] (examen du "risque lié à la langue utilisée" à la lumière de l'article 8).

<sup>24</sup> CNUDCI, Décision 345 [Landgericht Heilbronn, Allemagne, 15 septembre 1997] (dans une transaction entre un vendeur allemand et un acheteur italien, les conditions types du vendeur en allemand ne faisaient pas partie du contrat et leur validité en italien était déterminée par le droit allemand en tant que droit applicable en vertu des règles du droit international privé du for) ; Amtsgericht Kehl, Allemagne, 6 octobre 1995, Unilex (conditions types en allemand uniquement adressées par un acheteur allemand à un vendeur italien).

<sup>25</sup> CNUDCI, Décision 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Allemagne, 1<sup>er</sup> février 1995] (voir texte intégral de la décision).

usage international<sup>26</sup>. Toutefois, un tribunal a estimé, sans analyser la portée de l'usage commercial, que le bénéficiaire était lié<sup>27</sup>, et un autre tribunal a donné effet, en vertu à la fois des paragraphes 1 et 2 de l'article 9, à l'usage lorsque le vendeur et l'acheteur ont chacun leur établissement dans une juridiction où cet usage est reconnu<sup>28</sup>. Un autre tribunal a appliqué les dispositions relatives à la formation du contrat pour décider que le destinataire de la lettre de confirmation avait accepté ses conditions en acceptant les marchandises<sup>29</sup>. Encore un autre tribunal a conclu que la Convention ne disait rien au sujet de l'effet d'une lettre de confirmation qui comprenait des conditions types et a donc décidé d'appliquer le droit interne pour déterminer si les conditions types étaient applicables<sup>30</sup>. Même si une lettre de confirmation n'est pas pleinement appliquée, elle peut être pertinente pour évaluer la preuve de l'intention des parties<sup>31</sup>.

## Interprétation des déclarations ou des comportements

14. Une personne peut formuler une proposition en vue de la conclusion d'un contrat ou peut accepter une proposition dans ce sens par une déclaration ou par son comportement (articles 14 1) et 18 1) de la CVIM). De nombreuses décisions appliquent les règles énoncées à l'article 8 à l'interprétation des déclarations ou autres comportements d'une partie avant la conclusion d'un contrat<sup>32</sup>.

15. Plusieurs tribunaux ont dû identifier la partie qui propose de conclure un contrat régi par la Convention. Ils l'ont généralement fait en interprétant les déclarations ou les comportements des parties conformément à l'article 8 de la Convention<sup>33</sup>. La question peut également se poser lorsqu'un agent agit pour le

<sup>26</sup> CNUDCI, Décision 347 [Oberlandesgericht Dresden, Allemagne, 9 juillet 1998] ; CNUDCI, Décision 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 5 juillet 1995]. Voir également Landgericht Duisburg, Allemagne, 17 avril 1996, Unilex (qui met en doute l'existence d'un usage international reconnaissant l'inclusion de conditions types dans un contrat par une lettre de confirmation) ; Opinion de l'avocat général Tesouro, *Rapports de la CE*, 1997, I-911 ff. (adoption par analogie de la norme du paragraphe 2 de l'article 9 comme "usage international").

<sup>27</sup> Oberlandesgericht Saarbrücken, Allemagne, 14 février 2001, Unilex.

<sup>28</sup> CNUDCI, Décision 95 [Zivilgericht Basel-Stadt, Suisse, 21 décembre 1992].

<sup>29</sup> CNUDCI, Décision 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Allemagne, 13 janvier 1993] (qui se réfère au paragraphe 1 de l'article 18) (voir texte intégral de la décision).

<sup>30</sup> Arrondissementsrechtbank Zutphen, Pays-Bas, 29 mai 1997, Unilex. Voir également Rechtbank van Koophandel Hasselt, Belgique, 24 janvier 1995, Unilex (le droit allemand s'applique à la question de savoir si les conditions types mentionnées dans la lettre de confirmation prennent effet).

<sup>31</sup> CNUDCI, Décision 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 5 juillet 1995].

<sup>32</sup> Voir, par exemple, CNUDCI, Décision 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Etats-Unis, 7 décembre 1999] (art. 8) (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 306 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 11 mars 1999] (se réfère au paragraphe 1 de l'art. 8) ; CNUDCI, Décision 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Etats-Unis, 6 avril 1998] (art. 8 3)) (voir texte intégral de la décision) ; Hoge Raad, Pays-Bas, 7 novembre 1997, Unilex (arts. 8 1) et 2)) ; CNUDCI, Décision 189 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 20 mars 1997] (art. 8 2)) ; Landgericht Oldenburg, Allemagne, 28 février 1996, Unilex (art. 8 2)) ; CNUDCI, Décision 334 [Obergericht des Kantons, Thurgau, Suisse, 19 décembre 1995] (art. 8 1) et 2) et 3)) ; CNUDCI, Décision 308 [Federal Court of Australia, 28 avril 1995] (art. 8 1) et 2)) (voir texte intégral de la décision) ; CNUDCI, Décision 106 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 10 novembre 1994] (art. 8 2) et 3)) ; CNUDCI, Décision 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Etats-Unis, 14 avril 1992] (art. 8 3)) ; CNUDCI, Décision 227 [Oberlandesgericht Hamm, Allemagne, 22 septembre 1992] (art. 8 2)).

<sup>33</sup> Oberlandesgericht Frankfurt, Allemagne, 30 août 2000, Unilex (citant l'art. 8, le tribunal estime que la facture destinée à constituer une offre de l'envoyeur en son nom propre et non au nom de

compte d'un commettant<sup>34</sup>. La question de savoir si une personne est habilitée à engager une action en justice pour faire appliquer des obligations contractuelles est une question distincte<sup>35</sup>.

---

la société mère avec laquelle le destinataire avait négocié ne liait pas ce dernier, qui n'avait pas connaissance de cette intention et qu'il n'était pas établi qu'une personne raisonnable dans la position du destinataire aurait ainsi interprété la communication) ; Oberlandesgericht Stuttgart, Allemagne, 28 février 2000, accessible sur l'Internet <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/583.htm>> (citant l'art. 8 1) et 3), le tribunal indique que les négociations et le comportement ultérieur des parties montraient que l'acheteur avait l'intention de conclure le contrat avec une société étrangère plutôt qu'avec la société locale dont certains membres du Conseil d'administration étaient les mêmes) ; Hoge Raad, Pays-Bas, 7 novembre 1997, Unilex (citant l'art. 8 1) et 2), le tribunal estime qu'aucun contrat n'avait été conclu lorsqu'une personne, qui se propose de faire une offre, a effectué un paiement à un vendeur qui ne savait pas et ne pouvait pas savoir que le payeur faisait un règlement en son nom propre et non au nom d'un acheteur avec lequel le vendeur avait ouvert des relations commerciales et qu'une personne raisonnable dans la même situation n'aurait pas interprété ainsi la communication). Voir également Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, Mexique, 29 avril 1996, Unilex (sans référence expresse à l'article 8, la commission mentionne les circonstances de l'affaire pour identifier le vendeur) ; CNUDCI, Décision 330 [Handelsgericht des Kantons, St. Gallen, Suisse, 5 décembre 1995] (citant l'art. 14 1), le tribunal estime que la télécopie non signée adressée par l'acheteur au vendeur indiquait clairement l'intention d'acheter le matériel et que le vendeur pensait que l'acheteur était l'auteur de la télécopie et non la société sœur) ; CNUDCI, Décision 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 5 juillet 1995] (les circonstances désignent le défendeur et non un tiers anonyme comme partie au contrat) (voir texte intégral de la décision) ; Landgericht Memmingen, Allemagne, 1<sup>er</sup> décembre 1993, Unilex (citant l'art. 11, le tribunal applique la règle du for pour prouver avec quelle société le vendeur avait conclu un contrat) ; CNUDCI, Décision 95 [Zivilgericht Basel-Stadt, Suisse, 21 décembre 1992] (la défenderesse était liée, bien qu'étant soumise au contrôle d'une autre entreprise) (voir texte intégral de la décision).

<sup>34</sup> CNUDCI, Décision 239 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 18 juin 1997] (renvoi pour déterminer si le prétendu acheteur était un agent) ; CNUDCI, Décision 416 [Minnesota [State] District Court, Etats-Unis, 9 mars 1999] (déduisant des documents et des circonstances que le défendeur était un vendeur plutôt qu'un agent) ; CNUDCI, Décision 334 [Obergericht des Kantons, Thurgau, Suisse, 19 décembre 1995] (citant l'art. 8, le tribunal conclut que le fabricant plutôt que son distributeur était partie au contrat) ; CNUDCI, Décision 5 [Landgericht Hamburg, Allemagne, 26 septembre 1990] (citant l'art. 8 1), le tribunal décide que le vendeur ne connaissait pas et ne pouvait pas être au courant de l'intention de l'acheteur de désigner "AMG GmbH" lorsque l'acheteur parlait de "AMG Import Export", société qui n'existait pas ; l'agent était lié en vertu du droit de représentation applicable).

<sup>35</sup> Voir, par exemple, CNUDCI, Décision 345 [Landgericht Heilbronn, Allemagne, 15 septembre 1997] (le locataire auquel l'acheteur/bailleur avait cédé ses droits d'acheteur, avait résilié le contrat) ; CNUDCI, Décision 334 [Obergericht des Kantons, Thurgau, Suisse, 19 décembre 1995] (bien que le fabricant et non son distributeur ait été partie initiale au contrat, le distributeur pouvait faire appliquer le contrat du fait que le fabricant lui avait cédé ses droits pour rupture de contrat) ; CNUDCI, Décision 132 [Oberlandesgericht Hamm, Allemagne, 8 février 1995] (le cessionnaire fait exécuter la demande du vendeur).



#### *Article 14*

- 1) Une proposition de conclure un contrat adressée à une ou plusieurs personnes déterminées constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer..
- 2) Une proposition adressée à des personnes indéterminées est considérée seulement comme une invitation à l'offre, à moins que la personne qui a fait la proposition n'ait clairement indiqué le contraire.

1. L'article 14 énonce les conditions dans lesquelles une proposition de conclure un contrat constitue une offre qui, si elle est acceptée par le destinataire, aboutira à la conclusion d'un contrat en vertu de la Convention. Cet article a été appliqué pour déterminer si une déclaration ou autre comportement rejetant une offre (voir art. 19 1)) constitue une contre-offre<sup>36</sup>. Les principes énoncés dans cet article – la personne qui fait la proposition doit avoir l'intention d'être liée ; une proposition doit être suffisamment précise – ont été appliqués, en même temps que ceux énoncés dans d'autres articles de la deuxième partie, en dépit du fait que la deuxième partie n'était pas applicable en vertu d'une déclaration faite au titre de l'article 92<sup>37</sup>. Pour un examen de la question de savoir si la deuxième partie de Convention constitue le moyen exclusif de conclure un contrat régi par la Convention, voir l'introduction à la deuxième partie.

2. L'identité de la personne qui fait une proposition ou de la personne à laquelle la proposition s'adresse peut être incertaine. Des décisions ont appliqué à cette question l'article 14 et les règles d'interprétation prévues à l'article 8<sup>38</sup>.

#### **Destinataires de la proposition**

3 La première phrase du paragraphe 1 prévoit que les propositions doivent être adressées à une ou plusieurs personnes déterminées. En vertu du droit de

<sup>36</sup> CNUDCI, Décision 121 [Oberlandesgericht Frankfurt, Allemagne, 4 mars 1994] (la prétendue acceptation par un acheteur qui portait à la fois sur des vis pour lesquelles le vendeur avait indiqué le prix et sur des vis supplémentaires pour lesquelles le vendeur n'avait pas indiqué de prix était une contre-proposition qui n'était pas suffisamment précise du fait que le prix de ces dernières vis n'était pas fixé ou ne pouvait être déterminé). Voir également CNUDCI, Décision 189 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 20 mars 1997] (indiquant qu'une contre-offre doit répondre aux conditions énoncées à l'article 14).

<sup>37</sup> CNUDCI, Décision 134 [Oberlandesgericht München, Allemagne, 8 mars 1995] (appliquant les principes généraux de la deuxième partie plutôt que le droit national applicable en vertu du droit international privé à une transaction entre un vendeur finlandais et un acheteur allemand).

<sup>38</sup> Oberlandesgericht Frankfurt, Allemagne, 30 août 2000, Unilex; Oberlandesgericht Stuttgart, Allemagne, 28 février 2000, accessible sur l'Internet <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/583.htm>>; Hoge Raad, Pays-Bas, 7 novembre 1997, Unilex ; CNUDCI, Décision 334 [Obergericht des Kantons, Thurgau, Suisse, 19 décembre 1995] ; CNUDCI, Décision 330 [Handelsgericht des Kantons, St. Gallen, Suisse, 5 décembre 1995] ; CNUDCI, Décision 5 [Landgericht Hamburg, Allemagne, 26 septembre 1990]. Voir commentaire dans l'introduction à la deuxième partie.

représentation applicable, l'auteur d'une offre adressée à un agent peut être liée par l'acceptation du commettant<sup>39</sup>. Une décision indique que l'article 14 1) plutôt que le droit de représentation régit la question visant à déterminer si un fabricant ou son distributeur est partie au contrat<sup>40</sup>.

4. Le paragraphe 2 traite des propositions autres que celles adressées à une ou plusieurs personnes déterminées. Aucune décision impliquant le paragraphe 2 n'a été signalée.

### **Déclaration d'intention d'être lié par l'acceptation**

5. La première phrase du paragraphe 1 prévoit qu'une proposition de conclure un contrat doit indiquer la volonté de son auteur d'être lié si le destinataire accepte la proposition. L'intention peut être indiquée sous forme d'interprétation d'une déclaration ou d'un comportement conformément aux dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'article 8<sup>41</sup>. En vertu du paragraphe 3 de l'article 8, cette intention peut être établie par toutes les circonstances pertinentes, y compris les déclarations ou autres comportements pendant les négociations et le comportement des parties après la conclusion du contrat<sup>42</sup>. Il a été décidé qu'un acheteur avait fait part de son intention d'être lié lorsqu'il avait adressé au vendeur une "commande" dans laquelle il déclarait "nous passons commande" et parlait de "livraison immédiate"<sup>43</sup>. Une communication en anglais adressée par un vendeur français à un acheteur allemand a été interprétée par le tribunal comme exprimant l'intention du vendeur d'être lié<sup>44</sup>. Dans une affaire où les deux parties avaient signé une commande portant sur un programme informatique et son prix, l'acheteur n'a pas été en mesure d'établir que la commande indiquait simplement une intention de fournir des précisions au sujet d'un contrat à conclure à une date ultérieure plutôt que l'intention de conclure le contrat par la commande<sup>45</sup>. La commande d'un autre acheteur spécifiant deux séries de couverts et la date de livraison a pareillement été interprétée comme indiquant l'intention d'être lié en cas d'acceptation en dépit de l'argument de l'acheteur selon lequel il avait simplement proposé de faire des achats par la suite<sup>46</sup>.

---

<sup>39</sup> CNUDCI, Décision 239 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 18 juin 1997] (si l'auteur de l'offre savait que le destinataire faisait fonction d'agent, alors l'auteur de l'offre devrait s'attendre à ce que la proposition soit transmise au mandant ; si l'auteur de l'offre ne savait pas ou n'avait pas connaissance du fait que le destinataire était un agent, il n'était pas lié par l'acceptation du commettant ; l'affaire a été renvoyée pour déterminer si le destinataire était un agent ou si l'auteur de l'offre reconnaissait ce fait).

<sup>40</sup> CNUDCI, Décision 334 [Obergericht des Kantons, Thurgau, Suisse, 19 décembre 1995] (interprétant les déclarations et les actes des parties conformément à l'article 8, le fabricant plutôt que son distributeur était partie au contrat ; le fabricant avait toutefois cédé au distributeur sa demande pour rupture de contrat).

<sup>41</sup> CNUDCI, Décision 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suisse, 3 juillet 1997] (voir texte intégral de la décision).

<sup>42</sup> CNUDCI, Décision 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suisse, 3 juillet 1997] (l'accent étant mis sur le comportement des parties après la conclusion du contrat).

<sup>43</sup> CNUDCI, Décision 330 [Handelsgericht des Kantons, St. Gallen, Suisse, 5 décembre 1995] (voir texte intégral de la décision).

<sup>44</sup> Oberlandesgericht Hamburg, Allemagne, 4 juillet 1997, Unilex ("Nous ne pouvons que vous proposer" ; "Le premier camion pourrait être livré").

<sup>45</sup> CNUDCI, Décision 131 [Landgericht München, Allemagne, 8 février 1995].

<sup>46</sup> CNUDCI, Décision 217 [Handelsgericht des Kantons, Aargau, Suisse, 26 septembre 1997].

## Précision de la proposition

6. Pour être considérée comme une offre, une proposition de conclure un contrat ne doit pas seulement indiquer l'intention d'être lié par une acceptation, mais doit aussi être suffisamment précise<sup>47</sup>. La seconde phrase du paragraphe 1 prévoit qu'une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne des marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer. Les pratiques établies entre les parties peuvent fournir les précisions quant à la qualité, à la quantité et au prix qui ne sont pas spécifiées dans une proposition de conclure un contrat<sup>48</sup>. Des décisions ont appliqué les règles d'interprétation énoncées à l'article 8 pour déterminer si une communication ou une action est suffisamment précise. Un tribunal a conclu que, si l'intention d'être lié par une acceptation est établie, une proposition est suffisamment précise même en l'absence de spécifications de prix<sup>49</sup>.

7. L'article 14 n'exige pas que la proposition comprenne toutes les conditions du contrat envisagé<sup>50</sup>. Si, par exemple, les parties n'ont pas convenu du lieu de livraison<sup>51</sup> ou du mode de transport<sup>52</sup>, la Convention peut combler ces lacunes.

## Désignation des marchandises

8. Pour être suffisamment précise en vertu de la seconde phrase du paragraphe 1, une proposition doit désigner les marchandises. Il n'est pas expressément exigé que la proposition spécifie la qualité des marchandises. Un tribunal a décidé qu'une proposition d'achat de "peaux de chinchilla de qualité moyenne ou supérieure" était suffisamment précise étant donné qu'une personne raisonnable, placée dans la même situation que le destinataire de la proposition, aurait jugé la description suffisamment précise<sup>53</sup>. Un autre tribunal a supposé qu'une offre d'achat de phosphate d'ammonium diacide de spécification "P 205 52% +/- 1%, min 51%" constituait une indication suffisamment précise de la qualité des marchandises commandées<sup>54</sup>. Si toutefois les parties ne peuvent s'entendre sur la qualité des marchandises commandées, il n'y a pas de contrat<sup>55</sup>.

<sup>47</sup> CNUDCI, Décision 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Etats-Unis, 7 décembre 1999] (conditions remplies).

<sup>48</sup> CNUDCI, Décision 52 [Fovárosi Biróság, Hongrie, 24 mars 1992] (citant le paragraphe 1 de l'art. 9, le tribunal estime que les transactions de vente antérieures entre les parties fournissent les précisions non fournies dans la commande par téléphone).

<sup>49</sup> CNUDCI, Décision 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suisse, 5 décembre 1995] ("commande" de logiciels par télécopie suffisamment précise même en l'absence d'une mention de prix).

<sup>50</sup> Voir également CNUDCI, Décision 131 [Landgericht München, Allemagne, 8 février 1995] (contrat d'achat de logiciel exécutoire même si les parties se proposaient de passer un nouvel accord concernant l'utilisation du logiciel).

<sup>51</sup> CNUDCI, Décision 360 [Amtsgericht Duisburg, Allemagne, 13 avril 2000] (l'art. 31 a) s'applique lorsque l'acheteur n'est pas en mesure d'établir que les parties étaient convenues d'un lieu différent).

<sup>52</sup> CNUDCI, Décision 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suisse, 20 février 1997] (le vendeur est autorisé à prendre des dispositions pour le transport en vertu du paragraphe 2 de l'article 32 lorsque l'acheteur n'est pas en mesure de prouver que les parties avaient convenu d'un transport par camion).

<sup>53</sup> CNUDCI, Décision 106 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 10 novembre 1994].

<sup>54</sup> CNUDCI, Décision 189 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 20 mars 1997] (renvoi au tribunal de première instance, toutefois, pour déterminer si une réponse en apparence contradictoire était

## Fixation ou détermination de la quantité

9. Pour être suffisamment précise en vertu de la seconde phrase du paragraphe 1, une proposition doit expressément ou implicitement fixer la quantité ou donner des indications permettant de la déterminer. Une proposition a été jugée suffisamment précise dans les affaires ci-après : une proposition qui fait simplement état de "700 à 800 tonnes" de gaz naturel car l'usage dans le commerce de gaz naturel le prévoit ainsi<sup>56</sup> ; "un plus grand nombre de peaux de chinchilla" car l'acheteur avait accepté les fourrures offertes sans objection<sup>57</sup> ; "trois chargements de camion d'œufs" car l'autre partie aurait raisonnablement compris ou aurait dû avoir compris que les camions devaient avoir leur plein chargement<sup>58</sup> ; "20 chargements de camion de concentré de tomate en boîte" car les parties comprenaient la signification de ces termes et que leur interprétation était conforme à celle de ce secteur commercial<sup>59</sup> ; "10 000 tonnes +/-5%"<sup>60</sup>. Un tribunal a décidé que la proposition d'un acheteur qui ne spécifiait pas une quantité déterminée était suffisamment précise car, en vertu d'un usage prétendument coutumier, la proposition serait interprétée comme une offre d'acheter ce dont l'acheteur avait besoin auprès de l'auteur de l'offre<sup>61</sup>. Un autre tribunal a estimé que la livraison par le vendeur de 2 700 paires de chaussures à la suite de la commande de 3 400 paires par l'acheteur constituait une contre-offre acceptée par l'acheteur lorsqu'il a pris livraison et que le contrat avait donc été conclu pour 2 700 paires seulement<sup>62</sup>.

10. Un accord de distribution spécifiant les conditions dans lesquelles les parties feraient affaire et obligeant l'acheteur à commander une quantité déterminée n'a pas été jugé suffisamment précis car il ne fixait pas une quantité spécifique<sup>63</sup>.

## Fixation ou détermination du prix

11. Pour être suffisamment précise aux termes de la seconde phrase du paragraphe 1, une proposition doit expressément ou implicitement fixer non seulement la quantité, mais aussi le prix, ou donner des indications permettant de les déterminer. Une proposition a été jugée suffisamment précise dans les cas ci-après : une proposition de vente de peaux de qualité variable "à un prix compris entre 35 et 65 marks allemands pour des fourrures de qualité moyenne et supérieure", car le prix pouvait être calculé en multipliant la quantité de chaque qualité par le prix

---

suffisamment précise).

<sup>55</sup> CNUDCI, Décision 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne 31 mars 1995] (pas d'accord concernant la qualité des éprouvettes).

<sup>56</sup> CNUDCI, Décision 176 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 6 février 1996] (voir texte intégral de la décision).

<sup>57</sup> CNUDCI, Décision 106 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 10 novembre 1994] (citant l'article 8 2) et 3)) (voir texte intégral de la décision).

<sup>58</sup> Landgericht Oldenburg, Allemagne, 28 février 1996, Unilex (citant l'article 8 2)).

<sup>59</sup> Oberlandesgericht Hamburg, Allemagne, 4 juillet 1997, Unilex.

<sup>60</sup> CNUDCI, Décision 189 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 20 mars 1997] (renvoi à un tribunal de première instance pour déterminer si d'autres éléments d'acceptation étaient suffisamment précis).

<sup>61</sup> [Federal] Southern District Court of New York, Etats-Unis, 10 mai 2002, *Federal Supplement (2<sup>nd</sup> Series)* 201, 236 ff.

<sup>62</sup> CNUDCI, Décision 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 23 mai 1995].

<sup>63</sup> CNUDCI, Décision 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Etats-Unis, 23 juillet 1997] (voir texte intégral de la décision).

correspondant<sup>64</sup> ; le prix de marchandises analogues dans un contrat antérieur entre les parties a fourni le prix utilisé pour une transaction dans laquelle il n'y avait pas eu d'accord précis sur le prix du fait que les parties avaient établi des relations d'affaires<sup>65</sup> ; une proposition visant à ce que les prix soient ajustés pour tenir compte des cours du marché<sup>66</sup> ; accord sur un prix provisoire qui serait suivi du prix définitif après la revente par l'acheteur des marchandises à l'acheteur final exclusif du fait que cette formule est régulièrement appliquée dans le commerce<sup>67</sup>.

12. Les propositions ci-après ont été jugées insuffisamment précises : une proposition qui comportait plusieurs variantes et qui ne proposait pas de prix pour certains éléments des différentes propositions<sup>68</sup> ; un accord selon lequel les parties conviendraient du prix des marchandises supplémentaires dix jours avant la nouvelle année<sup>69</sup>.

13. Un tribunal a conclu que si l'intention d'être lié par une acceptation est établie, une proposition est suffisamment précise, même lorsque le prix n'a pas été spécifié<sup>70</sup>.

### **Pertinence de la formule prévue à l'article 55 concernant les prix**

14. L'article 14 indique qu'une proposition de conclure un contrat est suffisamment précise lorsqu'elle "fixe [le prix] ou donne des indications permettant de le déterminer". L'article 55 donne une formule pour la fixation du prix. Le prix fourni par l'article 55 est "le prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables".

15. La plupart des décisions ont refusé d'appliquer l'article 55<sup>71</sup>. Plusieurs décisions ont conclu que l'article 55 n'était pas applicable du fait que les parties avaient expressément ou implicitement fixé le prix ou donné des indications permettant de les déterminer, répondant ainsi à l'exigence de précisions énoncée au

<sup>64</sup> CNUDCI, Décision 106 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 10 novembre 1994].

<sup>65</sup> CNUDCI, Décision 52 [Fovárosi Biróság, Hongrie, 24 mars 1992] (citant l'art. 9 1)).

<sup>66</sup> CNUDCI, Décision 155 [Cour de Cassation France, 4 janvier 1995], *confirmant* la décision 158 de la CNUDCI [Cour d'appel de Paris, France, 22 avril 1992] ("*à revoir en fonction de la baisse du marché*").

<sup>67</sup> CCI, sentence n° 8324, 1995, Unilex.

<sup>68</sup> CNUDCI, Décision 53 [Legfelsóbb Biróság, Hongrie, 25 septembre 1992] (voir texte intégral de la décision).

<sup>69</sup> CNUDCI, Décision 139 [Arbitrage - Tribunal d'arbitrage commercial international de la Chambre de commerce et d'industrie de la Fédération de Russie, sentence n° 309/1993, 3 mars 1995] ; Chambre de commerce et d'industrie de la Fédération, sentence n° 304/1993, Russie, 3 mars 1995, publiée dans *Rozenberg, Praktika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda : Haychno-Practicheskiy Commentariy* 1997, n° 21 [46-54] (citant l'art. 8).

<sup>70</sup> CNUDCI, Décision 330 [Handelsgericht des Kantons, St. Gallen, Suisse, 5 décembre 1995] ("commande" de logiciels par télécopie suffisamment précise même en l'absence d'une mention de prix).

<sup>71</sup> Voir également Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Allemagne, 15 mars 1996, accessible sur l'Internet <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm>> (citant les articles 14 et 55 lorsqu'un doute est exprimé au sujet de l'acceptation d'obligations par les parties), *confirmé*, Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 juillet 1997 (pas de renvoi aux articles 14 ou 55) ; CNUDCI, Décision 410 [Landgericht Alsfeld, Allemagne, 12 mai 1995] (le tribunal indique que l'acheteur n'a pas fait état de circonstances justifiant la fixation d'un prix inférieur conformément à l'article 55) (voir texte intégral de la décision).

paragraphe 1 de l'article 14<sup>72</sup>. Un tribunal a estimé que lorsque les parties avaient décidé de fixer le prix à une date ultérieure et ne l'avaient pas fait, la proposition n'était pas suffisamment précise en vertu du paragraphe 1 de l'article 14 et que l'article 55 n'était pas applicable en raison de l'accord des parties de fixer le prix à une date ultérieure<sup>73</sup>. Dans une autre affaire dans laquelle la proposition de conclure un contrat n'avait pas fixé le prix, le tribunal a refusé d'appliquer l'article 55 pour fixer le prix en l'absence d'un prix du marché pour les moteurs d'avions sur lesquels portaient les négociations des parties<sup>74</sup>. Un autre tribunal a également estimé que, dans la mesure où la formule concernant la fixation du prix prévue à l'article 55 pourrait être applicable, les parties avaient dérogé à cette formule en passant un accord<sup>75</sup>.

16. Un tribunal a examiné l'article 55 lorsqu'il a appliqué l'accord des parties en dépit du fait qu'elles n'avaient pas fixé de prix dans leurs négociations initiales. Dans cette affaire, le tribunal a indiqué que le prix fixé dans une facture corrigée délivrée par le vendeur à la demande de l'acheteur et à laquelle l'acheteur n'avait pas fait d'objection devait être interprété comme le prix pratiqué, dans la branche commerciale considérée, dans des circonstances comparables, ainsi que le prévoyait la formule de l'article 55<sup>76</sup>.

---

<sup>72</sup> CNUDCI, Décision 343 [Landgericht, Darmstadt, Allemagne 9 mai 2000] (accord des parties quant au prix applicable même s'il diffère de celui du marché) ; CNUDCI, Décision 106 [Oberster Gerichtshof, Autriche, 10 novembre 1994] (transaction entre un vendeur allemand et un acheteur autrichien ; les parties avaient fixé le prix dans le contrat conclu par une offre et une acceptation et avaient donc infirmé l'application de l'article 55 par un tribunal intermédiaire).

<sup>73</sup> CNUDCI, Décision 139 [Arbitrage - Tribunal d'arbitrage commercial international de la Chambre de commerce et d'industrie de la Fédération de Russie, sentence n° 309/1993 du 3 mars 1995] (transaction entre un vendeur ukrainien et un acheteur autrichien ; l'acheteur aurait pu faire valoir une demande distincte du fait que le vendeur n'avait pas proposé un prix pendant le délai spécifié).

<sup>74</sup> CNUDCI, Décision 53 [Legfelsőbb Biróság, Hongrie, 25 septembre 1992] (transaction entre un vendeur américain et un acheteur hongrois).

<sup>75</sup> CNUDCI, Décision 151 [Cour d'appel de Grenoble, France, 26 avril 1995] (l'acheteur avait accepté les factures portant sur des prix supérieurs à ceux du marché).

<sup>76</sup> CNUDCI, Décision 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suisse, 3 juillet 1997] (transaction entre un vendeur hollandais et un acheteur suisse, le comportement ultérieur de l'acheteur interprété comme établissant son intention de conclure un contrat).