

النظام القانوني للبيع الدولي للمنقولات العينية على ضوء اتفاقية فينا ١٩٨٠

الدكتور جودت الهندي
قسم القانون- كلية الحقوق

الملخص

من الواضح أن عقد البيع يكون دولياً عندما يثير نقاشاً تتعلق بأكثر من نظام قانوني، فالعبرة فيه باختلاف أماكن العمل بين المتبايعين "البائع والمشتري" ووجود هذه الأماكن في دول مختلفة، وبالنتيجة تثار مسألة تنازع القوانين بين هذه الدول حول النزاع الناشئ عن البيع الدولي للبضائع.

لقد لاحظنا من خلال دراستنا للبيع الدولي أن اتفاقية فينا المبرمة في ١١/١١/١٩٨٠ تشكل تنظيمًا قانونياً له، وأصبحت أحكامها منذ ذلك الحين أحكاماً نموذجية، لتنظيم هذا البيع والتي تطبق ما لم تستبعد من قبل الأطراف وذلك دون الرجوع إلى التشريعات الوطنية المختصة.

وتضم أحكام هذه الاتفاقية أربعة أجزاء، وقد التزمنا في دراستنا، إلى حد ما، بمنهجيتها وتطرقنا في الجزء الأول إلى نطاق تطبيق الاتفاقية من حيث الأشخاص، ومن حيث العلاقة القانونية محل التنظيم والأحكام العامة للبيع الدولي للبضائع أو للمنقولات.

وفي الجزء الثاني، عالجتنا تكوين العقد، حيث يشترط لانعقاد عقد البيع الدولي للبضائع، أن يتبادل الطرفان المتبايعان التعبيرين عن إرادتين متطابقتين، يقال لإحدهما الإيجاب فيما تعرف الأخرى بالقبول.

يرد هذا البحث بالتفصيل باللغة الفرنسية في الصفحات (7-35) من هذا العدد.

أما الجزء الثالث، فهو يحدد آثار عقد البيع الدولي مميزاً بين التزامات البائع والتزامات المشتري والأحكام المشتركة لكلا النوعين، ولكن للأسف لم نستطع معالجة هذه الآثار لأننا ملتزمون بصفحات محددة في هذا المقال لذلك سنفرد لها بحثاً مستقلاً.

وكذلك يحتوي الجزء الرابع من الاتفاقية على الأحكام الدبلوماسية المتعلقة بالمتعاقدين وكيفية الانضمام إليها أو التصديق على جزء منها دون الجزء الآخر.

وعلى الرغم من توحيد الأحكام الأساسية للبيع الدولي في اتفاقية فيينا عام ١٩٨٠، إلا أنه لا يمكن تجاهل الدور الأساسي الذي تؤديه قواعد تنازع القوانين في هذا المجال، ويمكن تطبيق الاتفاقية على حالتين تجمعهما فكرة واحدة، وهما:

— الحالة الأولى: إن الاتفاقية تكون مطبقة على عقد البيع الدولي عندما تكون الدولتان المختلفتان اللتان توجد فيهما منشأتا طرفي العقد الدولي من الدول المتعاقدة، حيث تطبق الاتفاقية في هذا الفرض دون اعتبار لما تقضي به قاعدة التنازع في قانون القاضي، أي ولو قضت هذه القاعدة بتطبيق قانون دولة أخرى غير متعاقدة.

— الحالة الثانية: عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة ولا يشترط في هذا الفرض وجود منشأة بين طرفي البيع في دولتين متعاقدين، وتطبيق الاتفاقية هنا إذا كانت قاعدة التنازع في قانون القاضي تؤدي إلى تطبيق دولة متعاقدة.

وأخيراً يستطيع أطراف عقد البيع الدولي اختيار القانون الواجب التطبيق، على تنازعهم المحتمل، وذلك نظراً لاختلاف الأنظمة القانونية بين مختلف الدول المتعاقدة.

وبالنتيجة: إن الأحكام الأساسية للبيع الدولي لا تكون موحدة وفعالة إلا إذا تجاوزت القضاة التشريعات الوطنية الخاصة بعقد البيع، والتزموا بمواد الاتفاقية والنظر إليها برؤية جديدة أخذين بالحسبان الاجتهاد القضائي الأجنبي.

Le Statut juridique de la vente Internationale de marchandises selon la convention de Vienne 1980

Jawdat Hindi
Dr.de droit privé Faculté de droit
Univessité de Damas

Résumé

Il est évident qu'une vente est internationale lorsqu'elle offre des points de rattachement à différents systèmes juridiques, et qu'elle soulève, en conséquence, un problème de conflits de lois.

Et nous avons remarqué dans notre étude, que la convention de Vienne du 11 avril 1980 constitue une réglementation de la vente internationale de marchandises, qui peut être appliquée et interprétée sans référence à aucune législation nationale. Elle comprend quatre parties.

La première est consacrée aux champs d'application: aux personnes aussi bien qu'aux relations juridiques et aux dispositions générales de la vente.

La deuxième concerne la formation du contrat; offre et acceptation, le contrat de vente se forme par la rencontre de l'offre et de l'acceptation de l'offre. La troisième décrit en réalité les contrats, en distinguant les obligations du vendeur, les obligations de l'acheteur, et les dispositions communes aux deux catégories. La quatrième, contient les dispositions diplomatiques, relative au contractant de déclarer en adhérant qu'il ne sera pas lié par la deuxième partie ou par la troisième.

Et malgré l'uniformisation du droit substantiel de la vente internationale réalisée par la convention de Vienne de 1980, un rôle important reste dévolu aux règles de conflit de lois. Et ce là, nous l'avons traité de deux manières.

D'une part, la convention est applicable à un contrat de vente internationale, quand bien même les parties n'ont pas toutes deux leur établissement dans des Etats contractants, à partir du moment où les règles de droit international. privé désignent comme compétant le droit national d'un Etat ayant adopté cette convention.

D'autre part, les parties au contrat, peuvent choisir la loi applicable à leur différend en raison de la synthèse qu'elle réalise entre les différents droits nationaux.

Enfin, le nouveau droit matériel de la vente internationale ne restra uniforme que si les magistrats font abstraction de leur propre droit national de la vente, lisent les articles de la convention d'un oeil neuf, et tiennent compte de la jurisprudence étrangère.

Introduction:

I- Développement des contrats types et la réglementation internationale uniforme.

A- Diversité des sources.

B- Conventions internationales.

- présentation.

C- Convention de Vienne du 11 avril 1980.

D- Domaine d'application.

1- Quant aux personnes.

2- Quant aux relations juridiques et les matières qui entrent dans le domaine d'application de la convention.

E- Comparaison avec d'autres systèmes juridiques.

1- Comparaison avec le droit Français interne.

2- Comparaison avec le droit Américain.

II- Formation du contrat de vente internationale.

A- Forme du contrat.

- Offre et acceptation.

1- Offre.

2- Acceptation.

B- Le moment dans lequel l'acceptation produit ses effets.

C- Le principe de consensualisme et la liberté de preuve.

III- La loi applicable en matière de vente internationale de marchandises.

A- Modes de détermination de la loi applicable.

B- Choix contractuel de la loi applicable.

- Conclusion.

Introduction

Le développement moderne des relations internationales donne une importance croissante au commerce entre les Etats. On peut définir la vente internationale comme une opération ayant pour effet de réaliser au

de là des frontières un flux de marchandises. L'on considère que le contrat international n'est appliqué en tous points les mêmes règles qu'à la vente interne, car elles ne sont pas toujours propres, à satisfaire les exigences du commerce international.¹

L'opération est, le plus souvent, conclue entre commerçants, la vente internationale de marchandises, est une vente commerciale à l'état pur et la distance qui les sépare fait qu'elle s'accompagne généralement d'un transport. Il en résulte des risques particuliers pour les marchandises. L'éloignement des parties pose des questions pour la réglementation du prix.² D'où plusieurs sortes de difficultés. il faut savoir où doit se faire la livraison, qui doit organiser le transport et en supporter le coût,³ qui doit assumer les risques d'avarie ou de perte survenue en cours de transport,⁴ quand et comment devra s'effectuer le paiement, sans compter la nécessité de procéder à toutes sortes de formalités, notamment le dédouanement. Voilà quelques exemples des besoins du commerce international. Ces besoins conduisent à une unification progressive du droit des ventes internationales, qui s'est affirmée dans les efforts de la pratique avant de prendre forme dans l'importance des conventions internationales.⁵

Lorsque la vente implique un transport, on parle souvent de "vente maritime" étant donné que pendant longtemps le transport maritime était le plus utilisé. Consacrant le lien qui unit de cette manière la vente et le transport utilisé, la loi du 3janv. 1969 en France a codifié les principales règles applicables en pareil cas, et que pour une bonne part la pratique avait de longue date établies : elle offre aux parties de choisir entre la vente au départ, où la chose livrée passe aux risques et à la charge de l'acheteur à quai pour être embarquée, et la vente à l'arrivée, où elle reste aux risques et à la charge du vendeur jusqu'à ce qu'elle parvienne à

¹ Civ,lére,4mai,1964,Bull.civ.I,n228 j.dr.int,(clunet)1965,126 not. B.C.achat. de blé. a une coopérative française et lévrable en Allemagne, contrat internationale.

² Jérôme Huet, traité de droit civil, les principaux contrats spéciaux, Paris 1996,p 490 ets.

³ Les Incoterms sont volontiers utilisés pour trancher ces difficultés.

⁴ La convention de vienne aborde les difficultés.

⁵ Georges Ripert et René Roblot, traité de dr.coms.T.2, 4.em. ed.1994.p.656.

destination.⁶ La distance qui sépare les parties impose fréquemment que le vendeur prenne les mesures nécessaires pour l'acheminement des marchandises: il convient, alors avec l'acheteur qu'il organisera le transport, et parfois même qu'il en assumera le coût.³ Mais le droit interne organise des règles par lesquelles la propriété de la chose et les risques de perte passent sur le tête de l'acheteur dès l'accord des parties.

La dimension commerciale et internationale de l'opération justifie, donc, l'adaptation des règles du droit commun, de caractère nationale.

La vente étant l'instrument principal des échanges, malgré la concurrence accrue de l'industrie des services, il était logique aussi de voir se développer à son propos un effort d'unification du droit au niveau international; il a trouvé son aboutissement, sous l'égide de la Commission des Nations Unies pour le Droit du Commerce International (C-N-U-D-C-I).⁷

Pour la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises adoptée en 1980 elle a été ratifiée par 59 Pays dont la France et la Syrie, qui sont représentatifs aussi bien des pays développés que des pays en voie de développement, des pays d'économie libérale que d'économie dirigée, des pays du "common law" que des pays de tradition Romano-Germanique. N'oublions pas la constitution de la "lex mercatoria", qui est le droit substantiel du commerce international.⁸

Nous tenderons à exposer, dans la première partie, le développement des contrats types et la réglementation internationale uniforme, d'en définir les sources, les conventions internationales et dans la deuxième la formation du contrat de vente, l'offre, et acceptation, avant d'en établir dans la troisième partie la loi applicable en matière de vente

⁶ j.Huet, traité de dr.civ; les princip.cont.speci.p491, loi du 3janv.1969.relative à l'armement et aux ventes maritimes, art.31ets. Des vente au départ, art32, et des ventes à l'arrivée art36.

Ces solutions correspondent à la vente Fob ou CAF.

⁷Organisme dont le siège est à Vienne.

⁸ En ce sens, à propos des réalisations acquises dans le cadre de la (C.N.U.D.C.I), et notamment de la convention de Vienne, B.Goldman, les travaux de la CNUDCI, j.dr.int. (clunet) 1979.

internationale de marchandises concernant les modes de détermination de la loi applicable et le choix contractuel de cette loi.

I- Développement des contrats types et la réglementation internationale uniforme.

A-Diversité des sources :

Au sens du droit international privé, «une vente est internationale lorsqu' elle offre des points de rattachement à différents systèmes juridiques, et qu'elle soulève, en conséquence, un problème de conflits de lois».⁹ L'une des raisons de la complexité de la vente internationale réside dans l'élément d'extranité qui caractérise le contrat et qui accroît la diversité des sources de droit .

D'une part, la source principale de droit réside dans la volonté des parties et donc dans le contrat lui-même .¹⁰ Mais, au delà, on est peut être amené à faire référence aux conventions internationales parmi lesquelles la convention de Vienne du 11 Avril 1980 occupe la première place. Mais il faut aussi avoir égard aux lois nationales des vendeurs ou de l'acheteur ainsi qu'aux usages qui ont une importance particulière dans le commerce international .

D'autre part, on distingue souvent, dans les documents contractuels destinés au commerce international , les contrats types émanés généralement d'organismes professionnels, et les conditions générales de vente.¹¹

⁹ Loussourn et J. D. Bredin ;dr de com .int.s. 1969.556. sur la notion de conts .int. cass. Civ.17, mai 1927. D.p. 1928.1,25 ;C.A.Paris 9 nov . 1984,jdi ; 1986 ; p . 1039; note Loquin .

¹⁰ François Collart Dutilleul et Philippe Delebecque, cont.civ.et comm. 3éd. n°106.p.95.

¹¹ J. Huet. traité de dr.civ.n°1104;Ripert et RoblotT.2,n°2545s;A.Tunc ;l'élaboration de conditions générales de vente sous les auspices de la commission économique pour l'Europe, revu int.dr.comp.1960, 108, P. Paris la vente commerciale internationale par contrats- types et incoterms, Gaz.pal, 1970. 2.doct .91.

S'agissant de contrats-types ; celui de la « London Corn Trade Association » , en vigueur dès la fin du siècle dernier pour ce qui est du commerce du grain, et les contrats passés dans le commerce de la soie .

Même si ces modèles sous forme de contrat types ne tirent jamais leur valeur juridique que de l'adhésion des parties à la convention qu'elles passent, et donc de la volonté individuelle, on a dit à leur sujet qu'ils tendaient à être l'amorce d'un droit commercial international autonome, ce qui revient à leur attribuer une certaine portée normative.¹²

En matière des conditions générales de vente, le mouvement d'unification s'est surtout développé depuis la seconde guerre mondiale. Des experts réunis dans le cadre d'institutions comme la commission économique pour l'Europe et des Nations Unies (ONU-CEE), où se retrouvent de représentants de pays de l'Est comme de l'ouest à ce que l'on appelle la « facilitation » des échanges internationaux, ont mis en forme des clauses contractuelles à caractère international. : par exemple : on peut citer les conditions générales pour la fourniture de l'exportation de matériels d'équipement, importation et exportation de biens de consommation durables et d'autres produits des industries mécaniques.¹³

De leur côté , les Républiques Populaires de l'Europe de l'Est avaient établi en 1956 des conditions générales qui régissaient tous les contrats de vente conclus entre les organisations du commerce extérieur des pays membres du (C.O.M.E.C.O.N) et qui étaient assez proches, sur de nombreux points ,des conditions générales élaborées par la commission économique pour l'Europe des Nations Unies.¹⁴

Il faut ajouter l'influence des incoterms (international commercial Terms) publiés par la Chambre de Commerce Internationale- édition 1990 entre en vigueur le 1^{er} juillet 1990, définit treize termes correspondant aux ventes commerciales les plus fréquentes et énumère pour chacune les obligations réciproques des parties. La référence à un mot-code, dans un télégramme par exemple, suffit pour déterminer avec

¹²Loussouran et J- D Bredin , dr de comm. Int., s. 1969 n°,562 .

¹³ Voy Tunc, rev. int. de dr. comp . 1960,108 .

¹⁴ J- RIPERT et R. ROBLOT, T2 .n°2545.

une relative précision le contenu d'une convention.¹⁵ Ajoutons aussi, de certaines clauses qu'ils étaient envisagés dans la loi uniforme sur la vente internationale, adoptée à la Haye en 1964. L'intérêt de ces travaux s'est trouvé, cependant, éclipsé par l'adoption en 1980 de la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises.

b- conventions internationales :

-Introduction

L'Institut International pour l'Unification de Droit Privé de Rome avait étudié de 1935 à 1937, le projet de loi uniforme sur la vente commerciale. La guerre en arrêta l'élaboration, puis l'étude en fut reprise et aboutit à deux conventions qui furent adoptées à la conférence de la Haye de droit international privé le 25 avr. 1964. L'une portant « loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels » ne traite en réalité, en 13 articles, que de l'offre et l'acceptation. L'autre, portant « loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels », règle, de façon détaillée (101 art), les obligations du vendeur et celles de l'acheteur. Ces conventions sont entrées en application le 18 août 1972 après le dépôt du cinquième instrument de ratification .

La Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial international (C.N.U.D.C.I) a ensuite entrepris la révision de la convention de la Haye de 1964 et a adopté à cet effet ,en 1977, un projet de convention sur la vente internationale de marchandises. Un avant – projet sur la formation du contrat de vente a été également entrepris. Les deux textes ont été finalement fusionnés en un projet de convention sur les contrats de vente internationale de marchandise (C.V.I.M) qui a été adoptée à Vienne le 11 avr.1980.

¹⁵ Voy. Padis, la conciliation pratique en matière de vente commerciale internationale, *Caz.pal*, 1968,2,doct. 218 ;voy. LÉAUTÉ, les contrats types, revue trimestrielle, 1953 ,439.

La ratification en a été autorisée en France par la loi du 10 juin 1982, elle est entrée en vigueur le 1^{er} janv. 1988. Son importance justifie une description sommaire de ces principales dispositions.¹⁶

C- convention de vienne du 11 Avr 1980:

– **Présentation:** La convention de Vienne du 11 avr . 1980 constitue une réglementation de la vente internationale de marchandises aussi complète que possible, qui peut être appliquée et interprétée sans référence à aucune législation nationale. elle est entrée en vigueur le 1^{er} Janv. 1988 dans onze Etats parmi lesquels figure la Syrie ,cette convention remporte un succès important. A ce jour, près de cinquante Etats ont ratifié cet instrument qui est en voie de devenir la loi universelle régissant les ventes internationales de marchandises.¹⁷ Elle comprend quatre parties . la première est consacrée aux champs d'application et dispositions générales, la deuxième concerne la formation du contrat. La troisième décrit en réalité les effets du contrat, en distinguant les obligations du vendeur ,les obligations de l'acheteur, et les dispositions communes aux deux catégories.

La quatrième (dispositions finales) contient les dispositions diplomatiques, relatives à la ratification, à la dénonciation et aux réserves. L'art. 92 en particulier permet à tout Etat contractant de déclarer en adhérant qu'il ne sera pas lié par la deuxième partie (formation du contrat) ou par la troisième partie (effets du contrat). Cette disposition

¹⁶ G.RIPERT . et R Roblot , Dr . comm.T. 2 n° 2545 p 657, une convention , plus modeste , a été signée à la Haye le 25 juill. 1955 sur la loi applicable aux ventes internationales d'objets mobiliers corporels. La ratification en a été autorisée par la loi du 9 juin 1962 et la publication effectuée par le décret du 6 août 1964 elle est entrée en vigueur en France le 1^{er} sep. 1964, cass. Civ. 4 oct .1989 ,D.S ;1989 ,I.R,p.261) ; une autre conv . de la Haye sur la loi applicable aux contr. de vente int. de marchandises a été ouverte à la signature le 30 oct.1985 pour actualiser la précédente, mais son entrée en vigueur est actuellement improbable, COHEN et UCHETTO. D.S.1986 chron.149;LOUSSOUARN, Rev.crit.de dr I .p.1986,271.

¹⁷ M. Claude Witz, Dr, uniforme de la vente int ,de marchandises Ds .1997 (n°27,p,217).

limite la portée de la convention, mais permet de multiplier les adhésions partielles, susceptibles de devenir totales par un effet d'entraînement.¹⁸

On a dit que la France l'avait ratifiée dès 1982¹⁹, et depuis cette ratification, l'entrée en application de la convention, il existe désormais, en droit Français deux régimes juridiques pour la vente de marchandises : d'un côté, les règles du code civil et du droit commercial applicables aux ventes internes, et, de l'autre, le régime de la convention qui a vocation à couvrir les ventes ayant une dimension internationale²⁰. Par opposition au droit interne, la réglementation de la vente résultant de la convention tend à répondre, avec un certain pragmatisme, aux besoins du commerce international.

Mais, d'une part, le nouveau droit matériel de la vente internationale ne restera uniforme que si les magistrats font abstraction de leur propre droit national de la vente, lisent les articles de la convention d'un oeil neuf et tiennent compte de la jurisprudence étrangère.

D'autre part, il faut prendre en considération que ce nouveau droit est d'une portée qui reste limitée, car il ne règle pas toutes les questions que les relations entre les parties peuvent poser, et notamment celles touchant la validité du contrat et au transfert de propriété²¹. Aussi bien, alors même que la convention de Vienne doit s'appliquer, le droit interne, désigné par les règles des conflits des lois, à vocation à relayer le droit uniforme.

d -Domaine d'application :

Quant aux personnes : la convention s'applique à titre principal aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur

¹⁸ Kahn, la convention de Vienne du 11 avr. 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, rev. int. de dr. comp. 1981., 951.

¹⁹ La convention a été publiée par le décret n°87-1034 du 22 dec. 1987, est entrée en vigueur le 1^{er}. 1988. elle a également été ratifiée, mais la liste n'est pas exhaustive, par les Etats- Unis, la Chine, l'Egypte, la Hongrie, l'Italie, l'Allemagne, l'Autriche, les pays Scandinaves, l'Australie.

²⁰ B. Audit, la vente internationale, n°15 ; Witz, l'exclusion de la convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par la volonté des parties, D. 1990 chron. 107.

²¹ art. 4 de la convention.

établissement dans des Etats différents, lorsque ces Etats sont des Etats contractants, elle a vocation à régler, par exemple, une opération entre un exportateur établi en France et un importateur établi en Suisse²². Si une partie a plus d'un établissement, l'établissement à prendre en considération est celui qui a la plus étroite relation avec le contrat. art (10) - si le vendeur et l'acheteur ne sont pas établis tous les deux dans des Etats contractants, la convention s'applique encore lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant²³. La convention ne prend donc pas en compte la nationalité des parties au contrat. Seul compte le lieu où elles sont établies. Ainsi la convention a vocation à s'appliquer en l'espèce : un contrat a été conclu entre un vendeur établi en France et un acheteur établi en Irlande, en mai 1991 et selon l'art. I. de la convention, elle s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents cette première condition est remplie à l'évidence en l'espèce.

L'Irlande n'ayant pas été partie à la convention de Vienne en mai 1991², celle-ci ne peut recevoir application en l'espèce que par le biais des règles du droit international privé du juge saisi. Assurément, la mise en oeuvre des règles des conflits de lois conduisait en l'occurrence au droit Français.

L'on sait aussi que le nouveau droit uniforme de la vente internationale de marchandises n'est pas impératif : les parties au contrat peuvent l'écarter, totalement ou partiellement. Même si l'art .6

²² Art I- 1° et c'est-à-dire que présente un caractère international, une vente conclue entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents, critère purement personnel auquel n'est pas ajouté de critère matériel comme celui du déplacement des marchandises par dessus les frontières.

¹ G.Ripert. Dr .comm. op .cit. n°4546.

² V.art .100 de la convention qui consacre le principe de la non rétroactivité, tous comme la Grande - Bretagne, l'Irlande n'a pas encore ratifié la convention à ce jour.

de la convention ne le mentionne pas , il est unanimement admis que cette exclusion peut se faire de manière tacite. Ainsi, la question peut se poser de savoir si les parties, en choisissant de soumettre leur contrat à la loi d'un Etat ayant ratifié la convention, ont entendu écarter , ce faisant le droit uniforme au profit du droit national interne. En l'espèce la cour d'appel de Colmar dans l'affaire du contrat de vente céramique a interprété la clause du contrat de vente soumettant tout litige à la loi Française comme valant exclusion de la convention de Vienne , sans se référer à aucun autre indice que celui tiré de la clause du droit applicable. Mais la cour d'appel de Colmar dans cet arrêt, n'avait pas cherché si l'acheteur Irlandais avait expressément invoqué, dans ses conclusions d'appel, l'application de la convention de Vienne.²⁴

On peut faire valoir notamment que les Etats qui ont ratifié la convention ont désormais deux séries de règles pour régir les ventes : celles conçues pour les ventes internes et d'autres qui le sont pour les opérations internationales .

Il appartient au système juridique désigné par les parties de déterminer les normes applicables. Par ailleurs ,il convient de garder à l'esprit que la convention de Vienne s'applique d'emblée et son application n'est pas subordonnée à la volonté expresse ou tacite des parties contractants de voir leur contrat régi par la convention.²⁵

2-Quant aux relations juridiques et les matières qui entrent dans le domaine d'application de la convention :

Il faut souligner ,aussi ,qu'on n'a pas seulement pris soin de limiter la portée de la convention aux relations ayant un caractère personnel, mais qu'on a souhaité cantonner son application aux seuls aspects proprement commerciaux de la vente. Par ce motif, certaines catégories de vente sont

²⁴ c. witz . note sur l'arrêt, 17 déc. 1996. cass.com.1996.n° 27 p.339.

²⁵ Ainsi , la convention s'applique -t- elle à la vente conclue entre un acheteur Français et un vendeur ayant son établissement dans un Etat non contractant ,si les parties ont choisi comme droit applicable la loi Français ; j .Huet, les contr . princip .n°11721note43.

expressément exclues : les vente de marchandises achetées pour un usage personnel,familial ou domestique

(vente de consommation art.2) ²⁶, les ventes aux enchères, sur saisie ou par autorité de justice, de valeurs mobilières, effets de commerce, monnaies, navires, bateaux aéroglisseurs et aéronefs, électricité (art2).L'art3 règle avec des nuances les ventes de marchandises à fabriquer et les contrats impliquant une prestation de services.

La convention ne s'applique pas aussi à la responsabilité du vendeur résultant d'une atteinte à l'intégrité physique des personnes causée par une marchandise art 4-5). Il y a encore quelques problèmes importants qui sont déclarés hors du domaine de la convention : la validité du contrat(capacité, consentement, représentation,etc).

En revanche ,le domaine d'application de la convention se limite à la vente des marchandises: denrées, produits manufacturés, machines-outils. En l'espèce la question se pose de savoir si les animanx vivants peuvent être des objets mobiliers corporels, à cet effet , la cour d'appel d'Arnhem en Allemagne avait énoncé que la convention de Vienne ne comporte aucune définition du terme « marchandises », mais se borne à exclure de son champ d'application certains biens mobiliers corporels sans mentionner les animaux vivants . Malgré la tendance que l'on observe dans de nombreux droits qui ne considèrent plus les animaux vivants comme des choses, il ne fait pas de doute pourtant que la convention de Vienne s'applique à des ventes d'animaux .²⁷

La convention s'applique même à certaines prestations de services assimilables à une vente . Ainsi , « sont réputés ventes les contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire , à moins que la partie qui commande celles-ci n'ait à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production »(art 3-

²⁶ La convention evite de cette manière de définir ce qu'est un consommateur,il est claire que l'objectif est d'écarter de son champ d'application les ventes au consommateur final ; la formul, toutefois, fait que le texte est , en revanche ,susceptible de s'appliquer à des ventes entre un particulier et un commerçant, hypothèse rare il est vrai dans le commerce international .
C.A. d'Arnhem, 22août1995 Rec D.1997n°28 p.224. ²⁷

1).²⁸ si l'acheteur fournit au vendeur une part essentielle des éléments nécessaires à la fabrication, le contrat prend alors la nature d'un contrat de manufacture, de louage d'ouvrage ou de prestation de services . Or , même en pareille hypothèse on fait jouer la convention de Vienne : on pourra voir ainsi traitées comme relevant de la vente des situations où un fabricant , fournissant les matériaux, réalise un équipement sur mesure ,ou façonne des pièces des instructions données par son client. ²⁹

Mais la convention déclare qu'elle n'a pas lieu de jouer au cas où, dans le contrat une part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main – d'oeuvre ou d'autres services (art3-2°). On observe cependant, que se trouve écartée par là même article toute idée de qualification mixte et donc l'application distributive des règles de vente, pour l'aspect consistant en la fourniture des marchandises, et celle de louage d'ouvrage pour la fourniture des services associés .

par suite, la solution retenue est celle de l'application exclusive de la convention lorsque l'aspect de vente est prépondérant, et son exclusion dans le cas contraire ; l'exclusion visera, toutes, les opérations complexes que sont les contrats de construction d'ensembles industriels ou commerciaux ,où la fourniture de matériaux et équipement joue parfois un rôle minoritaire.³⁰

En conséquence, la convention consacre le principe de la liberté contractuelle dans le commerce international en permettant aux parties d'exclure expressément l'application de ses dispositions,ou de certaines

Witz ,art .prés. D. 1995; chron.117. ٢٨

3 L'art 42-2°, confirme cette opinion puisqu'on y voit évoquée comme constituant une vente l'hypothés où le vendeur s'est conformé aux plan technique fournis par l'acheteur , une solution semblable à celle de la convention est retenue par le code de commerce Américain où l'on voit considéré comme une vente la fabrication d'un bien spécialement conçu pour les besoins de l'acquéreur, étant entendu que cette situation fait l'objet, à certaines conditions, d'une dérogation à l'exigence des preuve par écrit que pose la section 2 –201 du-u.c.c. Pour les ventes des marchandises d'une valeur dépassant 500\$.

³⁰ j .Huet op. cit .n°11722 p. 522 .

d'entre elles ,ou d'en modifier les effets , sous réserve de l'art.12 (forme écrite de la vente) .

e – comparaison avec d'autres systèmes juridiques :

1-comparaison avec le droit Français interne.

Si nous faisons une comparaison entre le régime issu de la convention de Vienne à propos de vente internationale et le droit Français applicable à la vente interne ,nous trouverons que les solutions retenues ici et là sont voisines, voire identiques. Mais les différences, ou même les divergences n'en sont pas moins réelles.

Aux termes de la convention,la formation du contrat peut être admise, parfois, malgré le défaut de concordance entre l'offre et l'acceptation(art 19), c'est l'inspiration anglo - américaine .³¹ L'efficacité du contrat semble reconnue quant bien même le prix des marchandises est indéterminé (art 35).³²

Mais selon le droit Français l'art 1583 c. civ.f,le prix à payer doit être déterminé ou déterminable.

En convention ,le vendeur qui a mal exécuté ses obligations dispose du droit d'y« porter remède,même après l'échéance (art48) ; le contractant victime d'une mauvaise exécution doit faire son possible pour limiter l'ampleur du dommage art 77 ; on voit intervenir aussi une idée essentielle, prise de la « detrimental reliance » de la "common law"³³, consistant à faire produire effet à une situation de fait,à l'encontre de celui qui l'a crée lorsqu'une autre personne s'est fondée sur la confiance inspirée par cette situation ; on l'observe en ce qui concerne l'offre de

³¹ sur cette question que la doctrine américaine désigne par la formule de « batte of the forms » ; J HUET op . cit n°11717, p. 517 .

³² nous trouvons une confusion dans la convention de Vienne entre l'art 14 et l'art. 35 ,étant donné que l'art. 14, semble impose le contraire.

³³ La théorie de la « detrimental reliance » ou « promissory estoppel » est une source d'obligation complémentaire du contrat :selon ce principe , une obligation nait au profit de toute personne ayant agi à son détriment , parce qu'elle a fait confiance à un état de choses , le débiteur de l'obligation etant la personne qui a fait se développer ce sentiment de confiance ,et laissé faire les choses. –en ce sens V.T Galligan ,le droit des contrats en droit des Etats- Unis, n°132.

contracter, s'agissant de la rendre irrévocable (art 16) et à propos de la modification du contrat art29.

Il y a aussi des différences, produit de deux systèmes juridiques et pour retenir des solutions adoptées aux besoins du commerce. Ainsi , dans la convention, les raisons que l'acheteur peut avoir de critiquer la marchandise livrée relèvent d'une seule et même notion , le défaut de conformité(art 35)³⁴ à laquelle s'applique un régime unique marqué par le délai de deux ans, à compter de la remise de la chose, pendant lequel l'acheteur est en droit de le dénoncer (art 39) et d'autres solutions comme l'impossibilité pour un juge d'octroyer un délai de grâce art (45 et 61). Ou encore le droit pour l'acheteur de procéder à un achat de remplacement et celui pour le vendeur de procéder à une vente compensatoire (art 75-76-36).

De manière générale , la convention de Vienne cherche à éviter que les contractants ne doivent s'en remettre à la justice pour trancher leurs différends pour obtenir satisfaction , ou trouver une issue . D'où les voies de droit unilatérales, ouvertes à l'une ou l'autre des parties,³⁵ comme la possibilité qui leur est offerte dans certaines circonstances de prononcer la résolution du contrat :d'une part, que ce soit l'acheteur insatisfait(art49),il peut déclarer le contrat résolu par suite de l'inexécution d'une de ses obligations par le vendeur, pour autant qu'elle constitue une contravention essentielle au contrat ; il peut également prendre, de lui- même, une mesure de dédommagement, par exemple procéder à une réfaction du prix art 50 .Ou d'autre part que le vendeur

³⁴ Tr . civ De coni ,31 janv. 1996 recueil .D .1997 som. P.222 ,un magasin de sport Italien achète auprès d'une entreprise des vêtements de sport . plus de trois semaines après la réception de la marchandise l'acheteur Italien refuse de la payer en objectant que les vêtements livrés ont des tailles Françaises , plus grandes que celles italiennes, ce qui rend leur vente en Italie pratiquement impossible.

³⁵ cass- comm. 17 déc. 1996 D.1997n°27- dans cette affaire(sic de droit Françaises Céramique Culinaire a livré, entre les mois de juin et août 1991. à la société de droit Irlandais MUSGRAVE des assortiment de plats de poterie destinés à la cussin du four) – la juridiction de renvoi se prononce à la lumière du droit interne et qu'elle écarte, comme l'avait fait la cour d'appel de colmar , la convention des nations Unies sur les contrats de vente international de marchandise .

impayé.³⁶ Or ,cela va directement à l'encontre du droit interne de soumettre le contrat, son exécution et son dénouement, au contrôle du juge ,afin d'éviter l'abus de puissance d'une partie sur l'autre ,ou les décisions individuelles trop rapidement prises.(art. 1184 du cod civ. Fr.).

1. Comparaison avec le droit Américain.

Pour faire une autre comparaison avec le droit Américain, il est intéressant d'établir un parallèle entre les règles de la convention de Vienne et les principes retenus, en matière de vente de marchandise par le Code de Commerce Uniforme Américain dans son article 2(UCC-sales), qui représente un des aboutissements les plus remarquables de la « common law » en matière de contrats ; cet article a été adopté en 1952 comme modèle de la loi Uniforme par la «National Conference of Commissions On Uniform state Laws », sur le fondement des travaux d'une commission présentée par le professeur de droit Karl Llewellyn et a été remanié en 1957 à la suite des observations faites par la commission des lois de l'Etat de New York .

De même , les auteurs américains font régir « l'estoppel » par la convention qui invoque diverses dispositions de la convention, en l'occurrence les art 16 al. 2, b 29 et 47.³⁷

Dans le domaine d'application de cette convention par rapport au code de commerce uniforme américain, puisque le premier point concerne l'interprétation de la convention de Vienne ,il existe peu de décisions rendues en vertu de la convention, la cour ,citant l'ouvrage de Honnold , rappelle que , selon l'art.7, il convient, d'une part, d'envisager les termes utilisés dans la convention ainsi que les principes généraux dont elle s'inspire et, d'autre part, de tenir compte de son caractère international et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application et le respect de la bonne foi dans le commerce international. Les décisions interprétant des dispositions analogues de l'article(2), de l'uniform commercial code ,peuvent également renseigner le juge lorsque les termes de la convention suivent ceux de l'uniform

³⁶ Cour Fed. de jus. ALLEMANDE, 3avr . 1996 n, j, w.1996, p.2364-rec .D.1997 n27 p.218.

³⁷ H.M Flechtner, journal of law and commerce 1995, p.127 .

commercial code ; la cour s'empresse, toutefois, d'ajouter que ces décisions ne sont pas applicables en tant que telles . Il semble évident que , dans l'esprit des juges, le recours à l'uniform commercial code³⁸ ne peut avoir lieu en priorité mais à titre subsidiaire seulement ; les lacunes internes seraient donc comblées avant tout grâce aux principes généraux dont s'inspire la convention.

Le fait que la cour cite un commentaire de la convention permet d'espérer que les juges américains seront plus sensibles au développement d'une jurisprudence transnationale qu'à la transposition de leur droit interne et qu'ils chercheront à interpréter la convention dans un contexte international .³⁹

II- Formation du contrat de vente .

La deuxième partie de la convention de Vienne , qui est consacré à la formation du contrat, traite de l'expression des consentements et de la concordance entre l'offre et l'acceptation (a)et le moment dans lequel l'acceptation produit ses efficacités(b)et enfin le principe de consensualisme et la liberté de preuve(c).

A- Forme du contrat. A l' issue des négociations, le contrat se conclut sans forme particulière . il se forme par la rencontre de l'offre et de l'acceptation de l'offre.² En l'espèce la vente internationale est le plus souvent un contrat entre absents ; l'offre et l'acceptation s'échangent par correspondance ; et la convention de Vienne n'exige pas que le contrat soit passé par écrit . La conclusion peut donc résulter de lettres,de conversations téléphoniques , de télex, télécopies,fax..... de moyens informatiques, etc.La convention consacre ainsi le principe de l'autonomie de la volonté, assorti de la totale liberté de preuve du contrat(art 11).

³⁸ La réglementation de la vente dans ce code se sépare , sur de nombreux points, du droit commun des contrats anglo- américains, dont il corrige un certain nombre de défauts (notion de sale, rôle de la considération) ce qui le rapproche de la conception que s'en font les droits de tradition « Roman – Germanique » .

³⁹ Marie France comm. Sur arrêt- C-A des ETATS –UNIS (us court of appeals, second District) 6 déc \985, recueil Daloz 1997 p. 226.

² G. Ripert dr. comm. T2 n°2547p.660;François collart Dutilleut et Philippe d. contrat civ . et comm. Precis. D.n112p.100 .

Sous ces réserves, la convention de Vienne ramène donc la conclusion du contrat à la rencontre classique d'une offre et d'une acceptation .

1 –Offre. la convention de Vienne consacre des dispositions détaillées à l'expression de l'offre et de l'acceptation .

D'un part , l'offrant est celui qui prend l'initiative du contrat. Il peut agir, selon les cas , du vendeur ou de l'acheteur .Dans la convention de Vienne , l'offre est soumise à trois conditions art(14-1). La proposition de conclure le contrat doit tout d'abord, être adressée à une ou plusieurs personnes déterminées. L'offre aux personnes indéterminées (publicités, appels d'offres internationaux..) n'est qu'une invitation à entrer en pourparlers, sauf volonté contraire clairement indiquée dans la proposition art(14-2). Elle doit ensuite indiquer la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation .⁴⁰ Il en résulte qu'un client

passant commande sur le fondement du catalogue et du tarif d'un fournisseur se trouve, contrairement à ce qu'on admet en d'autres systèmes juridiques, comme le droit Français et le droit Syrien , en position d'auteur d'une offre, et que le fournisseur, en lui répondant positivement, exprime son acceptation , et noue le contrat.⁴¹

Ensuite le texte dispose que l'offre doit être suffisamment précise, ce cela impose que les marchandises doivent être désignée et fixée la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer. Art (14-1).

L'indétermination du prix n'est cependant pas rédhibitoire .En effet dans le silence du contrat , la convention présume que les parties se sont tacitement référées "au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendue dans des circonstances comparables" (art 55) c'est-à-dire au prix du marché. Ce régime de l'offre ,inspiré par le droit anglo-Américain,diffère complètement d'autres systèmes juridiques comme le droit Français pour lequel l'offre a la même valeur juridique qu'elle soit faite à personne déterminée ou indéterminée , des lors que la

⁴⁰ F. collart Dutilleul .op cit n° 114.p.101.

¹ Des questions comme celles de la sanction d'un refus de vente relèvent du droit national applicable au contrat, déterminé par le jeu des règles de conflit.

chose et le prix y sont déterminés ou déterminables selon des critères plus sévères.⁴²

2 -Acceptation. Dans la convention de Vienne, le régime de l'acceptation précise des solutions à trois problèmes particuliers.

-Tout d'abord, si l'acceptation ne requiert aucune forme spéciale, elle peut résulter du comportement de l'acceptant, par exemple, acceptation d'une offre de vente par envoi des marchandises..

En revanche, le silence ou l'inaction du destinataire de l'offre n'équivalent pas à une acceptation art (18).

Ensuite, l'acceptation prend effet lorsqu'elle parvient au destinataire, à condition qu'elle parvienne dans le délai stipulé par l'auteur de l'offre ou dans un délai raisonnable-compte tenu des circonstances.

Dans le cas contraire, l'acceptation doit être reçue par l'offrant dans le délai fixé par l'offre – art.18-2).⁴³ la convention a cependant complété cette règle en faisant application de la théorie du (Nachfrist) du droit Allemand, qui permet de donner effet, dans certains cas, à une acceptation tardive.

En cas de retard injustifié, l'offre tombe sauf manifestation contraire de volonté de l'offrant (art.21-1). Mais si le retard est excusé (défaillance dans la transmission), l'acceptation produit effet, sauf intervention négative de l'offrant (art21-2).

Enfin, la convention règle de manière originale le cas dans lequel l'acceptation ne correspond pas exactement à l'offre. Les dispositions compliquées de l'art(19) règlent cette situation.

⁴²F. collart Dutilleul . op . cit n°114; j.HUEL dr civ . contrat, spéciaux n° 11727 p. 525;l'art. 14 de la conv . déclare que la proposition est suffisamment précise lorsqu'elle fixe la quantité et le prix ou donne les indications permettant de la déterminer. En jurisprudence, trib.D'arrondissement D'AMSTERDAM . 5 oct. 1994 D.Rec. 1997 n°28 p. 223 ets (nederlands international privaatrecht) – (NIPR)1995, n° 231.

⁴³ sur le point de départ du délai et sa computation. V. l'art 20 de la conv.

En principe, une réponse qui contient “ des additions, des limitations ou autres modifications” est un rejet de l’offre et constitue une contre offre qui doit être acceptée par l’offrant (par.1).⁴⁴

Mais lorsque les modifications ne sont pas substantielles , le contrat est formé aux conditions de l’offre avec les modifications souhaitées par l’acceptant, sauf volonté contraire de l’offrant.

Selon la convention , encore, le silence conservé par l’offrant sur ce point vaut acceptation de ces modifications.

Le par.2 de l’art 19, écarte le principe au cas où les compléments n’altèrent pas substantiellement les termes de l’offre, mais le par.3 énonce un liste, non limitative de compléments⁴⁵ considérés comme substantiels, qui couvrent la plupart des hypothèses en sorte que le principe du par . 1, est de nature à recevoir une application courante.⁴⁶

C- Le moment dans lequel l’acceptation produit ses efficacités.

En ce qui concerne le moment à partir duquel est efficace une manifestation de volonté émanant d’une des parties, le choix des rédacteurs de la convention de Vienne s’est porté sur la théorie dite de la « réception »: l’offre ne prend effet qu’un fois parvenue au destinataire art(15), tout comme son rejet par le destinataire art(17) ,et tout naturellement , il en va de même en ce qui concerne l’acceptation (art18-2).⁴⁷

⁴⁴G. RIPERT et R. ROBLOT. Dr. Comm. t.2. 14 èd. N°2547.

⁴⁵Ces éléments complémentaires relatifs, au prix, au paiement, à la qualité et à la qualité 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 différents . et pour ces éléments, la convention doit être interprétée avec souplesse , en fonction de ce que doit comprendre une personne « raisonnable » en fonction des négociations, des habitudes des parties et des usages(art.8 et9).

⁴⁶ MOHSEN SHAFIK- vente interenationale des marchandises, le cair n°156.p.106 .

¹L’art. 16-1° de la convention qui dispose qu’un retractation de l’offre, lorsqu’elle est revocable, n’est efficace qu’à condition de parvenir avant l’expédition de l’acceptation par le destinataire.

⁴⁷ G- RIPERT et R. ROBLOT.Dr. comm. T.2 n°2547.

⁴⁷ Mohamad chekrysr, journal de la loi- kwet n° 3, 1994 p. 114).

Encore nous traitons de l'efficacité de ces éléments dans le principe de consensualisme.

D- Le principe de consensualisme et la liberté de preuve.

Le principe dans la majorité des législations contemporaines et en particulier le droit Syrien, appliquent le consensualisme dans les contrats des échanges commerciaux, internes et internationaux. Dans la convention de Vienne et d'après le principe de l'art (11) .le contrat de vente n'a pas à être conclu ni constaté par écrit , et n'est soumis à aucune condition de forme . Il peut être prouvé par tous moyens, même par témoins.⁴⁸

Toutefois, certaines législations exigent l'écrit comme condition de formation du contrat de vente, et la convention permet aux Etats contractants de conserver cette solution par une réserve appropriée.⁴⁹

En l'espèce, la règle de droit Américain selon laquelle une partie à un contrat ne peut pas chercher à établir que les termes de l'accord sont différents de ceux inscrits dans le contrat écrit-le(parol evidence rule) n'est pas applicable à un contrat régi par la CVIM au vu de l'art 8 de la convention.⁵⁰

A cet égard,trois décisions rendues par la Cour Fédérale Américaine et la question posée, à savoir si l'art. 8 de la convention de Vienne l'emporte sur la règle de droit américain interdisant de prouver outre ou contre un contrat écrit. Rappelons à cet égard que (la parol evidence rule) des pays du "common law" est une règle de droit matériel qui, en présence d'un contrat écrit, empêche les parties de se fonder sur des preuves extrinsèques- orales ou autres afin d'établir que l'écrit ne correspond pas à ce qu'elles avaient vraiment voulu lors des négociations. Pour les juges américains, "la parol evidence rule" limite le rôle joué par

⁴⁷Cour d'appel fédérale,US circuit court of apeals,29 juin 1998,Recuil.D.18nov.1999n° 14,p367

⁵⁰cour d'appel fédérale,US circuit court of apeals,29 juin 1998,Recuil.D.18nov.1999n° 14,p367

le jury dans le domaine de l'interprétation des contrats.⁵¹ Dès lors qu'un écrit existe -bon de commande ou facture-et qu'aucune controverse n'est soulevée à son propos "la parol evidence rule" joue et permet à un juge siégeant sans jury de rendre un jugement sommaire.⁵²

D'autre part,l'art.8 de la convention de Vienne qui prévaut sur la "parol evidence rule" veut que le juge prenne en considération les preuves orales relatives aux négociations antérieures dans la mesure

où ces preuves révèlent l'intention subjective des parties. Mais la Cour d'appel fédérale interprète l'al.3 de l'art . 8 de la CVIM en rejetant la "parol evidence rule",et ce conformément à l'opinion de la plupart des commentateurs et en particulier de celle de Honnod.⁵³

Les juges appliquent donc cette disposition pour prendre en considération la preuve orale. Cela ne signifie toute fois pas , observent les juges, que les parties à un contrat international de vente ne peuvent se fonder sur un contrat écrit ou que la preuve orale relative à l'intention subjective empêchera toujours une partie qui se fonde sur un accord écrit d'obtenir un jugement sommaire . En effet, une partie à un contrat régi par la CIVM ne pourra échapper aux conditions d'un contrat écrit et imposer un procès avec jury simplement en soumettant un affidavit selon lequel elle n'avait pas l'intention d'être liée par les conditions écrites. Et pour régler les difficultés de preuve, nous remarquons que certaines juridictions nationales ont appliqué à juste titre les règles de la CIVM et

⁵¹John. Honnold , uniform law for international sales, 1982 n°110 .

⁵²C.A. F(US) 29 juin 1998-Rec-D-1999-som.p.367,un contrat est négocié lors d'une foire en Italie en oct.1990 par le représentant de la société américaine qui , ne parlant pas l'Itallian , communique par l'intermédiaire d'un interprète mandataire du vendeur. Les parties concluent à cette occasion un accord verbal portant sur les conditions essentielles relatives aux prix, qualité, livraison et paiement. Les parties cosignent ensuite ces conditions sur un formulaire standard du vendeur, rédigé en Italien ,et que le représentant américain signe pour le compte de l'acheteur. Le recto de ce formulaire précise en -dessous de la signature de l'acheteur que celui-ci déclare avoir connaissance des conditions de vente imprimées au verso et les approuve expressément.

¹Honnod, op. cit. n°110.

non de leurs propre droits. On ne peut qu'approuver les excellentes raisons fournies, à cet égard, par la cour d'appel fédérale, US dans la première espèce.⁵⁴ Elle rappelle d'ailleurs que la convention cherche à fournir aux parties à des contrats de vente internationaux un certain degré de certitude quant aux principes juridiques applicables en cas de litige.

En conséquence, les juridictions nationales ne peuvent pas ébranler la confiance des parties dans la CVIM en lui substituant des principes de droit national lorsque la convention prévoit une autre solution.

La bonne foi et l'uniformité dans les contrats régis par la convention ne peuvent dès lors être atteintes qu'en appliquant les termes clairs de l'al.3. de l'art.8 et en obéissant à l'instruction qu'il contient de prendre en considération la preuve orale. Et enfin, la diversité des sources que nous avons déjà vues rend difficile la détermination de la loi applicable en l'absence des conventions internationales régissant cette matière.

III- Loi applicable en matière de vente internationale de marchandises.

Malgré l'uniformisation du droit substantiel de la vente internationale réalisée par la convention de Vienne de 1980, un rôle important reste dévolu aux règles des conflits des lois. Et cela, nous l'abordons dans les deux titres suivants.

A- Modes de détermination de la loi applicable.

Cette détermination dépend tout d'abord de la volonté des parties. La plupart des pays donnent effet à la « loi d'autonomie », c'est-à-dire à la loi librement convenue par les contractants. Cela permet aux parties de choisir de soumettre leur contrat à la loi nationale qu'elles souhaitent, ou une convention internationale ou encore aux usages, sous réserve des règles d'ordre public qu'un juge saisi devra faire respecter.

A défaut de volonté exprimée, la détermination des règles applicables peut varier selon que le litige est soumis à la justice d'un Etat ou à un

⁵⁴Cour d'appel, Féd. Us, op cit .p30, cour féd de première instance . new york, 6 avr 1998. rec D.1999,n°14. p. 367ets; cour. Féd. de première instance, Ivinois, 28 oct.1998 recu.D. 99. p.367ets.

arbitrage.⁵⁵ Lorsqu'un juge est saisi, il recherche la loi nationale ou la convention de Vienne applicable par son système de droit international privé.⁵⁶

D'une part la convention de Vienne⁵⁷ prévoit à titre complémentaire, qu'elle est applicable à un contrat de vente internationale, quant bien même les parties n'ont pas toutes deux leur établissement dans des Etats contractants à partir du moment où les règles de droit international privé désignent comme compétent le droit national d'un Etat ayant adopté cette convention. Les règles de conflit ramènent alors au droit uniforme de la vente internationale.⁵⁸ Par exemple, si un vendeur établi en Syrie entend faire un procès à un acheteur établi en France, il devra saisir un juge Français : ce juge réglera le litige par référence à la convention de Vienne du 11avr. 1980, relative à la vente internationale de marchandises, puisque la Syrie et la France l'ont ratifiée ce qui la rend applicable aux litiges Franco-Syriens en matière de vente, mais la convention de Vienne ne couvre pas l'ensemble du

droit de la vente. Si elle ne fournit pas de solution au litige, le juge Français va rechercher la loi nationale susceptible d'être appliquée de manière complémentaire (art 7-2.conv. de Vienne).

Il s'agira en l'occurrence de la loi du vendeur, c'est-à-dire la loi Syrienne, par application de la convention de Rome du 19 juin 1980 art 4-2, relative à la détermination de la loi applicable aux obligations contractuelles.⁵⁹ D'autre part, lorsqu'un Etat a émis la réserve de l'art 92,1, en vertu de laquelle il ne sera pas lié par la deuxième partie de la

⁵⁵Une sentence arbitrale n'est pas contraire à l'ordre public dès lors qu'elle cherche à promouvoir l'uniformité dans l'application de la convention de Vienne; cour fédérale de première instance, Eastern District de Louisiane, 17 mai 1999, D.99,n°41..p. 369.

⁵⁶François col. Et philippe. D.op.cit n°107.

⁵⁷Art. I. b, de la convention de Vienne.

⁴LGD-j ; 1995 p.577.

¹En réalité. la conv. de Rome fait référence, sauf exceptions, à la loi de l'Etat où est établie la partie qui fournit la prestation caractéristique. Mais, le plus souvent, il s'agit de la loi du vendeur : D.n°91-242 du28févr.1991, l'art. 57CVIM n'est pas applicable à la créance de restitution du prix; le lieu de l'exécution de cette

convention, les juridictions de cet Etat doivent appliquer la CVIM dans sa totalité dès lors que les règles de conflits de lois désignent la loi d'un Etat ayant ratifié la convention sans cette réserve. A cet égard, les règles de conflits de lois danoises,⁶⁰ désignent la loi de l'Etat de la résidence habituelle de l'acheteur lorsque celui-ci a été contracté sur place par un représentant du vendeur.

La loi Française et la convention de Vienne par le biais de l'art. 1.b CVIM, étaient donc applicables, y compris la deuxième partie de la convention. Cependant, le juge saisi d'un pays qui n'est membre ni de la convention de la Haye, ni de la convention de Rome, applique alors de manière plus classique, le droit international privé national propre à cet Etat. Tout au plus, observera-t-on qu'un grand nombre de pays reconnaît le principe de la loi d'autonomie, c'est-à-dire la faculté pour les parties de désigner la loi applicable au contrat qu'elles passent et qu'en l'absence d'un tel choix, on fait appel à des critères objectifs variés.⁶¹ Dans une large mesure, en tout cas, les règles de conflit de loi sont ainsi tributaires du juge saisi.

Il reste que les parties ont tout intérêt à choisir, elles mêmes la juridiction compétente et la loi applicable à leur contrat en cas de litige.

B- Choix contractuel de la loi applicable .

Dans cette matière, la convention de Vienne devrait être de plus en plus choisie par les parties en raison de la synthèse qu'elle réalise entre différents droits nationaux. A cet égard, une clause de droit applicable ne vaut pas exclusion implicite du droit uniforme. Ainsi, la clause contractuelle soumettant le contrat au droit Allemand conduit en principe à l'application du droit uniforme de la vente internationale qui, en tant

créance, née de la résolution amiable du contrat, est déterminé par le droit applicable au contrat résolu aux fins de la mise en œuvre de l'art 5.1.de la convention de Lugano, cour suprême d'Autriche, (Oberster Gerichtshof) 10 mars 1998, recu.D.1999, n°40 p. 357.

⁶⁰Trib. régional de l'Est, Danemark, (Østre Landsret), 23 avr. 1998, D.1999, somm.p. 360.

⁶¹voir Heuzé. La vente internationale . n°11 et,s; L.G.D.J,1995, p. 580.

que partie intégrante du droit Allemand et loi spéciale de la vente internationale.⁶²

Mais des habitudes ont été prises, dont le respect est souvent imposé par le contractant en position de force , généralement l'acheteur ; par exemple , les contrats conclus avec des entreprises des pays de l'Est sont le plus souvent soumis à la loi suédoise et les litiges confiés au tribunal arbitral de la Chambre de Commerce de Stockholm.

De même, entre entreprises établies dans les pays de l'ouest, le choix se porte plutôt sur le droit suisse.⁶³ nous observerons des deux exemples, que les parties peuvent choisir une quelconque loi nationale , en fonction des grandes orientations du droit concerné.⁶⁴

Ainsi, par exemple, le droit Français est plutôt favorable à l'acheteur qu'au vendeur.

En l'espèce , un arrêt rendu par la Cour de Cassation Française le 17 décembre 1996, dès lors que l'application de la convention des nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises CVIM, se trouve écartée par des motifs déduits du choix par les parties de la loi Française, sans autre précision , et qui ne sont pas critiqués, l'impropriété de la chose vendue à l'usage auquel elle est destinée, qu'un défaut de conformité au contrat au sens général donné à ces termes par les dispositions de ce traité ⁶⁵. Mais il faut savoir en effet , que le choix de la loi d'un pays qui a ratifié la convention de Vienne emporte automatiquement la soumission du contrat à cette convention.

⁶²cour féd de justic. Bundesgerichtshof. 25nov.1998,D.1999,somm.p. 356;23juill.1997.D.1998, somm.p. 308et obs. claud witz.

⁶³ voir supr . p. 32.

⁶⁴François col. Dutt. et philippe D. op. cit n°108.

⁶⁵ Elle a été élaborée par la commission des nations unies pour le droit commercial internationale (C.N.U.D.C.I), organisme crée en 1966 par l'Assemblée générale de l'o.n.u.).

2 cass. Civ 17 déc.1996, rev .crit.de droit internat privé 1997 p. 72 obs. Jean-pierre RÉMERY;cass.com.17déc.1996.D.97n°27;cass,civ 1^{er}.ch.25janv.2000, Rev crit. Internat.privé 2000p.737,selon l'art 3.I, de la conv. de Rome, le contrat est régi par la loi choisie par les parties et ce choix, par lequel elles peuvent désigner la loi applicable à la totalité ou à une partie seulement de leur contrat doit être exprès ou resulter de façon certaine des dispositions du contrat ou des circonstance de la clause.

Cependant, il sera loisible aux parties de choisir une loi nationale en excluant expressément l'application de la convention de Vienne, en raison que cette convention ne couvre pas tout le droit de la vente .Il est donc opportun de choisir,à titre subsidiaire et complémentaire, une loi nationale ou les usages du commerce international.

BIBLIOGRAPHIE

- Ouvrages Generaux et traité

A- EN DROIT FRANÇAIS:

1. B.Audit- droit international privé .1991,n°792 et15 .
2. B.Goldman- travaux de la C.N.U.C.I. j.droit international 1979.
3. François Collart Dutilleut et p.Delebeque- contrat civil et commercial.L.G.D. j.1996.
4. J.HUET- les principaux contrats spéciaux L.G.D. j.1996.
5. J.RIPERT et Roblot-Traité de droit commercial.t.2.II^{ème}. éd.1992.les contrats. n°2545.
6. Loussouran,et J.D.Bredin-droit de commerce international, Siery 1969 n°556 .
7. P. H. Delebecque et M.Germani- droit commercial. L. G. D. J. 1996 .
8. P.H.Malaurie- Dr.Civ.les contrats spéciaux. 4èm. Ed.1990 .
- 9.Tunc.A-l'élaboration de conditions générales de vente sous les auspices de la commision économique pour l'Europe. rev. int. dr. comp .1960.
10. T.Galligan- le droit des contrats en droit des Etats-Unis, n°132 .

B- In English:

1. H M.Flechten- journal of law and commerce 1995 (Article) .
2. John Honnold- uniform law for international sales 1982 .

C- En Arabe:

1. Mohsen Chafik- vente internationale de la marchandise. le Cair.1988.
2. Mohamad Chekry Sroor- journal de la loi, Kwet n°3,1994 .

- Articles et notes de jurisprudence:

1. Clunet-note sur arrêt. 4 mai 1964 Bull.civ.I, n°228 .
2. Claud. Witz-
 - Droit Uniforme de la vente inter. da marchandises,D.1997 n°27.
 - L'exclusion de la convention des nations Unies sur les contrats de vente par les volonté des parties, D.1990,chr.107 .
 - Note sur arrêt, 17 déc. 1996.Cass.comm.1996 n°27.
 - Note sur arrêt, 23 juill. 1997.D.S.1986, p.308 .
3. Cohen et uchetto- Observation sur la loi applicable aux contrats de vente inter. de marchandises .D.S.1986 chr.149.
4. Heuzé- la vente internationale de marchandises JLN-joly 1992.
5. Jean Pierre Remery- observation sur arrêt, cass.civ.1^{er} ch.25janv.2000, Rev.crit.de dr.inter.
6. KAHN- la convention de Vienne du 11avr.1980.sur la vente inter. de marchandises. Rev.inter.de dr.comp.1981.
7. Marie France- commentaire sur arrêt. C.A .des Etats-Unis, 6 déc.1995,D.1997.
8. L'auté- les contrate types, Rev.trimestrielle, 1953.
9. L'oquin- note sur arrêt, cass. Civ.17 mai 1927,D.P.1928,I 25.
10. Padis- la conculiation pratique en matière de vente commerciale inter. Caz . pal. 1968.