

La convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, *J.T.*, 1998/2, n° 5868, p. 17-41

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre premier	Domaine spatial de la convention
Section 1	Critères d'applicabilité de la Convention
1. -	L'illusoire vocation universelle de la LUVI.
2. -	Le retour du droit international privé.
Section 2	Interaction des règles belges de conflit de lois
1. -	Rappel des règles de rattachement en matière de vente.
2. -	Primauté de la règle d'applicabilité sur la règle de rattachement.
3. -	Fonction complémentaire des règles de rattachement.
4. -	Fonction résiduelle des règles de rattachement.
Section 3	Le jeu de l'autonomie de la volonté
1. -	Mode d'expression de la volonté.
2. -	Jeu des règles impératives ou d'ordre public
3. -	Choix de la Convention de Vienne pour les parties.
Chapitre II	Domaine temporel de la Convention
Chapitre III	Domaine matériel de la Convention
Section 1	Critère de la nature du contrat
Section 2	Critère de la nature de la question juridique
Chapitre IV	La formation du contrat
Section 1	L'offre
Section 2	A partir de quel moment l'offre lie-t-elle son auteur?
Section 3	L'acceptation et la contre-offre
Sous-section 1	L'acceptation
Sous-section 2	La contre-offre
Chapitre V	Les obligations du vendeur
Section 1	L'obligation de conformité
Section 2	La garantie d'éviction
Chapitre VI	Les obligations de l'acheteur
Section 1	Détermination du prix
Section 2	Paiement du prix
Section 3	Lieu de paiement
Section 4	Moment du paiement
Section 5	L'obligation de prendre livraison des marchandises
Chapitre VII	Changement de circonstances : Force majeure - Imprévision
Chapitre VIII	Le transfert des risques
Chapitre IX	Inexécution des obligations sanctions
Section 1	Moyens dont dispose <i>l'acheteur</i> en cas d'inexécution des obligations du vendeur
Sous-section 1	Exécution en nature
Sous-section 2	Octroi d'un délai supplémentaire (article 47)
Sous-section 3	Résolution (article 49)
Sous-section 4	Réduction du prix
Section 2	Moyens dont dispose le vendeur
Chapitre X	Contravention anticipée et contrats à livraison successive
Section 1	Contravention anticipée
Sous-section 1	La suspension
Sous-section 2	La résolution
Section 2	Livraisons successives
Sous-section 1	Inexécution relative à une livraison (art. 73, § 1 ^{er})
Sous-section 2	Inexécution donnant lieu à résolution portant sur les livraisons futures (article 73, § 2)
Sous-section 3	Livraisons connexes (article 73, § 3)
Chapitre XI	Dommages et intérêts
Section 1	Quel est le dommage indemnisable?
Section 2	L'obligation pour le créancier de limiter son dommage

Section 3	Les intérêts
Chapitre XII	Effets de la résolution
Section 1	Libération des parties de leurs obligations
Section 2	Restitution des prestations
Chapitre XIII	Conservation des marchandises
Chapitre XIV	Conclusion
Etats ou la convention est entrée en vigueur	
Liste des Etats liés	
Déclarations et réserves	
Bibliographie	

La convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises

1. - Entrée en vigueur de la Convention de Vienne

Le *Moniteur belge* du 1^{er} juillet 1997 a publié la loi du 4 septembre 1996 portant approbation de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises [1].

L'on connaît l'ampleur des efforts d'harmonisation du droit de la vente internationale. La Convention de Vienne fait suite, chronologiquement, aux deux Conventions de La Haye du 1^{er} juillet 1964, dites « LUVI », portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et sur la formation de tels contrats, Conventions que la Belgique a ratifiées [2], puis dénoncées dans la perspective de l'adhésion à la Convention de Vienne [3]. On peut encore citer la Convention de New York du 14 juin 1974 portant sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises [4].

L'on sait aussi que, parallèlement aux Conventions précitées, d'autres instruments internationaux couvrent l'unification des règles de conflit de lois en matière de vente. Il faut citer spécialement la Convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels, ratifiée par la Belgique [5]. Cette Convention est destinée à être remplacée par la Convention de La Haye du 22 décembre 1986 [6].

2. - Impact de la Convention.

L'importance de l'entrée en vigueur de la Convention de Vienne n'échappe à personne, pour des motifs variés. L'un tient à la matière : l'opération de vente internationale appartient désormais à la pratique quotidienne des entreprises, de sorte que l'élaboration de règles communes apparaît comme un facteur de sécurité juridique. L'autre tient au nombre des Etats liés par la Convention de Vienne. On peut dire que la ratification par la Belgique est tardive, ne faisant que suivre un train qu'ont pris la plupart des pays dans lesquels les entreprises belges connaissent des partenaires commerciaux. On peut citer, brièvement, la majorité des pays de l'Union européenne et les Etats de l'AELE - à l'exclusion notable du Royaume-Uni, lié par la LUVI -, la plupart des pays de l'Europe de l'Est, la Russie, ainsi que les Etats-Unis, le Canada, la Chine.

On conçoit aisément que la Convention de Vienne ait déjà fait l'objet de commentaires nombreux [7]. Il n'est pas moins utile de présenter au lecteur une synthèse de son contenu, précédée d'une analyse de son domaine d'application, notamment sous l'angle de l'interaction d'autres instruments internationaux.

Chapitre premier Domaine spatial de la convention

3. - Présentation.

L'entrée en vigueur de la Convention de Vienne au le' novembre 1997 suite au dépôt de l'instrument de ratification de la Belgique, signifie que l'instrument acquiert force obligatoire à cette date à l'égard des juridictions belges. Ceci ne signifie pas pour autant que la Convention régira désormais, en Belgique, toute vente de caractère international. En effet, le domaine de la Convention est délimité au moyen de critères d'applicabilité. En comparaison avec la LUVI, la méthode choisie signifie non seulement un retour à l'orthodoxie (§ 1^{er}), mais encore une accentuation singulière du rôle des règles de conflit de lois (§ 2). Il faut ajouter la faculté pour les parties d'écarter l'application des règles uniformes (§ 3).

Section 1 Critères d'applicabilité de la Convention

4. - Internationalité du contrat.

La Convention vise normalement - sous réserve de ce qui est dit au paragraphe suivant - les seules ventes répondant à une qualification spécifique d'internationalité. La vente doit avoir été conclue entre parties établies dans des Etats contractants différents (art. 1^{er}, § 1^{er}, a).

La condition est double.

En premier lieu, il faut que les parties soient établies dans des Etats « différents » [8], et cette circonstance doit ressortir du contrat ou des négociations précontractuelles. Cette condition ne contient pas, à vrai dire, de règle d'applicabilité : elle donne uniquement une définition du contrat de vente à raison de la matière. Cette matière est celle de la vente

« internationale », qu'il s'agit simplement de distinguer de la vente « interne », exclue du domaine de la Convention de Vienne [9]. On voit que le critère servant à définir l'internationalité est l'établissement des parties, et non, par exemple, le transfert d'un bien d'un Etat à un autre. Ainsi, la Convention n'exige pas que l'opération affecte le commerce international au sens strict du terme, impliquant un passage de frontière de la marchandise [10]. A titre de comparaison, la LUVI prévoyait cette exigence, non sans certains assouplissements [11].

En second lieu, les établissements doivent se situer dans deux Etats « contractants » différents. C'est dire que le vendeur et l'acheteur doivent être établis dans des Etats qui ont ratifié la Convention de Vienne. Il y a là une délimitation stricte du domaine - en quelque sorte une « auto-limitation » - de la Convention. En réalité, la condition est toute naturelle et, à cet égard, la Convention de Vienne corrige une anomalie que comportait la LUVI.

5. - Négation du droit international privé.

La LUVI se prétendait applicable dès que le juge saisi appartenait à un Etat contractant. C'est dire que si un litige est porté devant un juge israélien par exemple, celui-ci appliquera la loi qui se veut « uniforme » à tout contrat international, même si celui-ci n'a aucun lien avec l'un quelconque des Etats contractants.

On a pu y voir, non seulement une manifestation peu élégante de négation du droit international privé au service d'un impérialisme juridique, mais encore une méthode qui n'atteignait pas réellement la cible : les auteurs de la LUVI ne pouvaient en aucune manière se passer de la territorialité au sens formel qui limite la force obligatoire d'un texte aux seules autorités de l'Etat qui a transposé celui-ci dans l'ordre interne. En d'autres termes, la vocation à l'universalité de la LUVI était brimée par le nombre - au vrai réduit - d'Etats dont les juridictions auraient à en faire l'application [12].

On comprend donc que la méthode utilisée par la LUVI, consistant à ne pas subordonner l'applicabilité internationale du droit matériel uniforme à une règle de droit international privé, soit règle d'applicabilité, soit règle de conflit de lois, revête un caractère plutôt exceptionnel [13].

6. - Admission de réserves.

Ceci explique non seulement que les auteurs de la LUVI, pressentant des réactions négatives, aient permis la formulation de réserves sur l'applicabilité spatiale des règles uniformes, mais encore que les Etats ne se soient pas privés d'y recourir, d'ailleurs en ordre dispersé [14]. Pour sa part, la Belgique a, comme l'on sait, fait usage de la réserve admise par l'article IV, selon laquelle le juge belge n'applique la LUVI que si les règles de rattachement introduites en Belgique par la voie conventionnelle - à savoir pratiquement la Convention de La Haye du 15 juin 1955 - conduisent à la désignation de la loi d'un Etat qui a ratifié la LUVI. Non sans quelque flottement sans doute dû à l'étrangeté de l'article 2 autant qu'au libellé tortueux de la réserve, la jurisprudence belge en était venue à une application correcte du mécanisme [15].

7. - Diversité des méthodes.

L'expérience montre que le domaine d'une Convention d'unification du droit privé matériel se laisse normalement déterminer selon l'une ou l'autre des méthodes qu'offre le droit international privé. Or, la Convention de Vienne présente la particularité de cumuler les deux méthodes imaginables.

8. - Méthode de la règle directe d'applicabilité.

Un premier procédé est courant dans les Conventions de droit privé matériel [16]. Il consiste à insérer une règle directe d'applicabilité, prévoyant un critère de localisation de la situation dans un Etat contractant, tel l'établissement des parties.

Ce procédé n'est pas assimilable à celui de la règle de rattachement, mais il remplit la même fonction, à savoir déterminer le domaine international de la règle matérielle. Il s'en distingue, puisque la règle de rattachement soumet une situation dans son ensemble - tel le contrat de vente -, identifiée comme une « catégorie », à un ordre juridique dans son ensemble, qualifié abusivement de « loi » nationale. En revanche, la règle d'applicabilité conventionnelle se contente de déterminer le domaine de règles matérielles spécifiques, celles que contient précisément le traité.

Cette méthode est analogue à celle de la règle directe d'applicabilité que l'on rencontre de plus en plus souvent en droit national, dans le contexte des lois de police au sens de l'article 3, alinéa 1^{er}, du Code civil, sous le vocable doctrinal de « loi d'application immédiate » [17].

9. - Méthode de la règle de conflit de lois du for.

Un second procédé consiste à faire dépendre le domaine international des règles uniformes des règles de conflit de lois du juge saisi [18]. Pour y arriver, il suffit de ne rien dire dans la Convention : le jeu de la règle de conflit du for sera

automatique. En quelque sorte, le droit matériel uniforme est alors incorporé dans le droit matériel du for ou de tout Etat qui a ratifié le traité.

Comme le droit du for, il voit son domaine international fixé au moyen d'une règle de conflit de lois.

Utilisée par les Conventions de Genève du 7 juin 1930 et du 19 mars 1931 concernant respectivement les lettres de change et billets à ordre et les chèques [19], la méthode reçoit une illustration exemplaire à propos de la Convention de Paris du 17 décembre 1962 relative à la responsabilité de l'hôtelier pour les bagages déposés par les voyageurs, dont la substance a été incorporée dans l'article 1952 du Code civil [20] : le domaine d'application international du texte dépend, au regard d'un juge belge, de la règle de conflit belge en matière de responsabilité contractuelle de l'hôtelier, telle que la fixe la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles.

Ce procédé paraît normal pour les Conventions de droit privé matériel régissant les situations internes autant qu'internationales. Il est inhabituel lorsque la Convention, comme c'est le cas de la Convention de Vienne, porte uniquement sur les situations à caractère international. Techniquement pourtant, rien ne permet d'exclure la méthode pour de tels traités, même si leur contenu vient s'ajouter aux règles applicables aux situations internes au lieu de s'y substituer [21]. C'est ce que fait la Convention de Vienne, mais d'une manière particulière qui mérite quelque développement.

Section 2 Interaction des règles belges de conflit de lois

10. - Présentation.

La question de l'interaction de la Convention de Vienne et des règles de conflit de lois belges en matière de vente est à la fois simple et complexe. Apparemment, le procédé utilisé par la Convention de Vienne pour définir son domaine spatial - à savoir le recours à une règle directe d'applicabilité - implique la mise à l'écart normale de la règle de rattachement. Pourtant, la Convention innove en étendant son domaine par l'intermédiaire des règles de rattachement du for. De plus, elle réserve naturellement le cas des lacunes.

Avant d'exposer ces éléments, il peut être utile de rappeler la teneur des règles de rattachement en matière de vente, en vigueur en Belgique.

11. - La Convention de La Haye de 1955.

En Belgique, la vente est régie par la loi désignée en vertu de la Convention de La Haye du 15 juin 1955, en ce qui concerne du moins les ventes d'objets mobiliers corporels. Cette Convention est de type universaliste, c'est-à-dire qu'elle constitue le droit commun des conflits de lois en la matière : elle s'applique même si la règle de rattachement désigne la loi d'un Etat qui ne l'a pas ratifiée.

D'autres instruments internationaux coexistent. D'un côté, la Conférence de La Haye a estimé nécessaire de corriger les insuffisances [22] de la Convention de 1955, ratifiée par un nombre restreint d'Etats, en élaborant une nouvelle Convention, du 22 décembre 1986. D'un autre côté, la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles, en vigueur en Belgique comme dans les Etats de l'Union européenne, porte sur l'ensemble des contrats, dont la vente de marchandises. Elle laisse toutefois la priorité aux Conventions spéciales, donc à la Convention de 1955.

12. - Tendance à l'application subsidiaire de la loi du vendeur.

En substance, ces instruments consacrent l'autonomie de la volonté, c'est-à-dire la faculté pour les parties de choisir la loi applicable au contrat. Ils manifestent également une certaine convergence au sujet de la règle subsidiaire, à défaut de choix des parties, au bénéfice de la loi de l'Etat de l'établissement principal du vendeur. Cependant, alors que la Convention de La Haye de 1955 ne nuance guère cette règle, hormis dans des hypothèses spéciales, les Conventions de Rome et de La Haye de 1986 tempèrent une rigidité excessive en permettant de prendre en compte l'existence de liens étroits avec un autre pays. De plus, elles permettent de donner effet à des lois de police d'un autre Etat que celui dont la loi est désignée en vertu de la règle de rattachement conventionnelle.

En termes de politique législative, l'on ne peut, sous un angle scientifique, que recommander la dénonciation de la Convention de La Haye de 1955. La Convention de Rome suffit amplement à la tâche, et une ratification de la Convention de La Haye de 1986 paraît superflue.

13. - Mise à l'écart de la Convention de La Haye en 1955.

On a vu que la référence de la Convention de Vienne au critère de l'établissement des parties dans des Etats

1. - Rappel des règles de rattachement en matière de vente.

contractants, procède d'une méthode courante. Ces développements impliquent aussi que la règle d'applicabilité que contient la Convention concurrence la règle de conflit nationale en matière de vente. Plus précisément, au titre d'une règle spéciale, la règle d'applicabilité doit recevoir la primauté. La solution est constante à propos de règles directes d'applicabilité, conventionnelles ou nationales.

Ainsi, lorsqu'un tribunal belge est saisi d'un litige entre un vendeur français et un acheteur belge, il lui suffit de consulter d'abord la Convention de Vienne, pour constater que la situation entre dans le domaine spatial de celle-ci. Il ne lui incombe donc pas de consulter d'abord la règle de conflit de lois belge, telle que contenue dans la Convention de La Haye du 15 juin 1955, laquelle pourrait désigner la loi française comme loi de la résidence habituelle du vendeur.

14. - Retour à la Convention de La Haye de 1955.

La Convention de Vienne ajoute que son domaine s'étend au cas où « les règles de droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant » (art. 1^{er}, § 1^{er}, *b*). L'intention est de compenser la restriction inhérente à la règle directe d'applicabilité que contient la lettre *a*, en amenant le juge du for à appliquer les règles uniformes chaque fois que la loi désignée est celle d'un Etat qui a ratifié la Convention de Vienne. Cette désignation a lieu par l'intermédiaire de la règle de rattachement du for. Elle jouera ainsi dans le cas où la condition prévue par la règle d'applicabilité de la lettre *a* n'est pas remplie, c'est-à-dire lorsque l'une des parties, voire aucune des parties, n'est établie dans un Etat contractant.

Par exemple, un tribunal belge saisi d'un litige entre un vendeur établi en Belgique et un acheteur établi au Royaume-Uni, après avoir vérifié que la vente ne remplit pas la condition prévue par la règle directe d'applicabilité pour entraîner une application immédiate de la Convention de Vienne, utilisera d'abord la règle belge de rattachement en matière de vente, contenue dans la Convention de La Haye du 15 juin 1955. Si celle-ci désigne la loi belge comme loi de la résidence habituelle du vendeur, le tribunal appliquera, non pas les dispositions du Code civil, mais celles de la Convention de Vienne. En revanche, si la règle de rattachement désigne la loi d'un Etat qui n'a pas ratifié la Convention de Vienne - par exemple si le vendeur est établi au Royaume-Uni -, il appliquera évidemment les règles nationales en vigueur dans cet Etat en matière de vente [23].

15. - Singularité du procédé.

Le procédé utilisé par la lettre *b* est résolument inhabituel lorsqu'il complète une règle directe d'applicabilité. Pour ce motif, il est normal que la Convention de Vienne, voulant y recourir, le fasse explicitement. On a vu que ce procédé présente une analogie avec celui qu'utilisent couramment les traités couvrant les situations internes autant qu'internationales : il y est implicite, mais il y est également exclusif de toute autre règle d'applicabilité.

Cette exclusivité incite à une appréciation plutôt critique de la lettre *b*. De fait, elle comporte un certain paradoxe, voire une incohérence. La lettre *a* traduit une politique de restriction du domaine spatial des règles matérielles uniformes. Elle donne à entendre que ces règles ont vocation à affecter un espace internationalement délimité, comme un contre-pied de la politique voulue par la LUVI. La lettre *b* tend à étendre ce domaine spatial, tout en exigeant que l'Etat dont la loi est désignée ait ratifié la Convention. Elle se confond avec la réserve admise par l'article IV de la LUVI, à laquelle la Belgique avait eu recours. Il aurait sans doute été plus sage d'omettre la lettre *b*, ce qui n'aurait pas empêché les Etats désireux d'étendre le domaine de la Convention de le faire de manière unilatérale dans la loi d'approbation, à l'exemple de ce qu'ont fait les Pays-Bas à propos de la LUVI.

L'analogie des procédés conduit à supposer que la lettre *b* permet d'envisager l'application de la Convention de Vienne par les juridictions d'Etats qui ne l'ont pas ratifiée, chaque fois que la règle nationale de rattachement désigne la loi d'un Etat qui l'a ratifiée [24]. C'est bien la solution admise à propos des conventions ne contenant aucune règle d'applicabilité, dont le domaine se détermine en vertu des règles nationales de rattachement, suivant le procédé décrit au paragraphe précédent. Ainsi, un juge américain ayant à appliquer la loi belge à un litige impliquant la responsabilité d'un hôtelier, ne pourra qu'appliquer l'article 1952 du Code civil, en réalité transposition de la Convention de Paris, que les Etats-Unis n'ont pourtant pas ratifiée.

16. - Admissibilité d'une réserve à la lettre *b* (art. 95).

Lors des négociations de la Convention de Vienne, certains Etats, intrigués par la fonction complémentaire ainsi offerte à la règle de rattachement du for, ont obtenu la faculté de formuler une réserve, selon les termes fixés par l'article 95, qui permet à tout Etat de déclarer « qu'il ne sera pas lié » par la lettre *b*.

L'intention était, selon des observateurs proches des travaux préparatoires [25], de permettre à l'auteur de la réserve de ne pas appliquer la Convention - aux situations ne remplissant pas la condition d'applicabilité de la lettre *a* - lorsque la règle de rattachement de cet Etat désigne la loi de cet Etat.

Si tel est l'objectif poursuivi, il paraît inutile de poser la question complexe de la prise en considération de cette réserve par les juridictions d'autres Etats qui ne l'ont pas formulée, dont la Belgique [26]. Par exemple, si un tribunal belge est saisi - de manière certes hypothétique - d'un litige entre un vendeur établi aux Etats-Unis et un acheteur établi au

Royaume-Uni - situation n'entrant pas dans les prévisions de la lettre *a* - et si la règle belge de rattachement désigne le droit américain, ce tribunal ne serait pas tenu par la réserve formulée par les Etats-Unis, et il appliquerait la Convention de Vienne.

17. - Controverses sur la réciprocité de la réserve.

Il faut bien admettre que les interprétations divergent sur la portée de la réserve. Si les uns se rallient à la solution précitée [27], d'autres estiment que le tribunal saisi doit prendre en compte l'exclusion de la lettre *b* formulée par l'Etat étranger dont la loi est désignée par la règle de rattachement du for [28].

Le droit général des traités ne fournit qu'une réponse partielle au problème. D'un côté, le concept même de réserve implique que tout Etat qui ratifie la Convention consent à la limitation formulée par l'Etat qui en fait usage. D'un autre côté, la mise en oeuvre d'une réciprocité dans l'utilisation de la réserve, sans doute concevable pour les traités portant sur des questions de droit public affectant des relations interétatiques, paraît moins praticable en matière de droit privé.

La réserve émise à propos de l'applicabilité spatiale des règles uniformes se présente techniquement, sous l'angle du droit privé, comme l'insertion d'une règle d'applicabilité de nature unilatérale. La question revient alors à savoir si, plus généralement, le juge du for, appliquant un droit étranger, doit considérer celui-ci avec les règles d'applicabilité qu'il contient.

Si la réponse peut être négative lorsque ces règles sont des règles de rattachement, chaque fois que la technique du renvoi est exclue - comme elle l'est normalement dans le contexte d'un traité international -, elle peut être positive lorsque ces règles sont des règles directes d'applicabilité au sens strict du terme, c'est-à-dire des règles auto-limitatives similaires à des lois d'application immédiate qui ont pour effet de laisser intactes les règles matérielles de droit commun.

C'est sans doute ce qu'a voulu dire la Cour de cassation de France dont l'arrêt du 6 février 1996 - à propos de l'applicabilité de la LUVI au titre de disposition en vigueur en Italie dont la loi a été désignée par la règle de rattachement française - évoque la vérification que l'Italie n'a pas formulé la réserve énoncée à l'art. III de la LUVI, réserve permettant de limiter l'applicabilité de la LUVI au cas où les parties sont établies dans des Etats contractants différents [29].

Encore que cette approche n'aille pas sans difficulté. L'une tient au cas d'un conflit de réserves, que permet d'illustrer la LUVI [30]. Si le tribunal belge, faisant usage de la réserve prévue par l'article IV de la LUVI - soumettant l'applicabilité de la LUVI à la mise en oeuvre préalable d'une règle de rattachement conventionnelle -, est conduit à l'application de la loi d'un Etat qui a fait la même réserve mais dont la règle de rattachement - éventuellement issue d'une autre Convention ratifiée par cet Etat - désigne encore la loi d'un autre Etat qui n'a pas ratifié la LUVI, on voit le juge du for propulsé dans un mouvement analogue au jeu du renvoi. Ou encore, si l'Etat étranger dont la loi est désignée a dit n'appliquer la LUVI que si les parties ont choisi celle-ci comme loi du contrat (ce qu'a fait le Royaume-Uni), on voit le juge du for amené à une solution qui ne correspond pas à la politique législative voulue par son propre Etat.

Il n'est donc pas étonnant que l'Institut de droit international ait estimé que devaient être « dépourvues d'effets réciproques » les réserves à un traité qui s'applique même si la situation ne présente aucun lien avec un Etat contractant [31]. La solution se concilie avec une déduction a contrario du texte de la Convention de Vienne qui, à propos d'autres réserves concernant le domaine matériel de la Convention, spécifie que leur auteur n'est pas considéré comme contractant pour la partie de la Convention visée par la réserve [32].

18. - Le cas des lacunes.

Il va de soi [33] que les lacunes du traité, étant laissées en dehors du domaine de celui-ci, se résolvent en fonction du droit national, normalement de la loi désignée par la règle de rattachement du for. L'on précise que la lacune envisagée est le point de droit que les auteurs du traité ont décidé de ne pas couvrir : ce point est donc bien laissé en dehors du domaine du traité. En ce sens, les règles conventionnelles de droit privé matériel revêtent toujours un caractère spécial, non seulement parce que leur domaine est nettement circonscrit sous un angle spatial et matériel, mais encore parce que, pour les matières couvertes - ici le contrat de vente -, il n'est pas certain que toutes les questions y soient traitées. On trouve un exemple frappant de ce phénomène à propos du chèque, de la lettre de change et du billet à ordre, puisque les conventions d'uniformisation du droit matériel ont été complétées, pour les « lacunes », par des conventions uniformisant les règles de rattachement [34].

De la lacune ici évoquée il faut distinguer toute question portant sur l'interprétation de la Convention de Vienne : l'article 7 prévoit à cet égard, comme d'autres traités récents [35], une confirmation d'un principe général d'interprétation, à savoir qu'il y a lieu de tenir compte du caractère international des règles matérielles et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application [36]. La Convention ajoute un critère d'interprétation propre à la matière, à savoir « le respect de la bonne foi dans le commerce international ».

La Convention de Vienne ne s'en remet pourtant pas exclusivement aux règles de rattachement nationales pour trancher les lacunes. En réalité, elle assigne à ces règles une place très résiduelle, puisque celles-ci ne peuvent être utilisées qu'à

défaut des « principes généraux dont elle s'inspire ». Cette assertion, déjà présente dans la LUVI, constitue une trace de l'appartenance de ces règles uniformes à la mouvance de la « *lex mercatoria* ». Il reste au praticien à accéder aux outils lui permettant de révéler la teneur indiscutable de tels principes [37].

Section 3 Le jeu de l'autonomie de la volonté

19. - Caractère supplétif de la Convention de Vienne.

L'on connaît le rôle central de l'autonomie de la volonté en matière de contrats, surtout de contrats commerciaux, pour les opérations internes autant qu'internationales. Pour celles-ci, le principe reçoit même une portée particulièrement forte puisqu'il permet aux parties de soumettre totalement leur contrat à un ordre juridique déterminé, c'est-à-dire de se soustraire à l'ensemble des dispositions de l'ordre juridique normalement compétent, notamment dans ses dispositions impératives ou d'ordre public. C'est cependant pour remédier à cette caractéristique que s'est développée ces dernières années la faculté pour le juge saisi de prendre en compte des « lois de police » d'un Etat autre que celui dont la loi a été désignée par les parties [38].

La Convention de Vienne se meut assez naturellement dans le mouvement favorable au principe d'autonomie. Fondamentalement, elle présente un caractère supplétif. Elle permet non seulement aux parties d'exclure son application (art. 6), mais elle va encore plus loin en permettant d'y déroger partiellement ou même d'« en modifier les effets ». C'est dire si aucune des dispositions de la Convention ne revêt de caractère impératif - alors même que certaines dispositions correspondantes du droit national, comme la garantie de conformité, peuvent avoir ce caractère. Bien plus, le droit uniforme est proposé aux parties comme un catalogue de règles dont elles peuvent se servir en fonction de leurs besoins : l'autonomie de la volonté reçoit ainsi l'ampleur qui la caractérise dans le monde de la *lex mercatoria*.

Ce caractère supplétif est encore accentué par l'importance donnée aux usages. Sur ce point, la Convention cède la priorité par une disposition contraignante : les parties sont liées par les usages auxquels elles ont consenti, et le consentement est même présumé à propos d'usages qu'elles devaient connaître parce qu'ils sont largement connus et régulièrement observés dans le commerce international (art. 9).

La liberté de champ ainsi laissée aux parties soulève trois types de questions : comment le choix doit-il s'opérer, comment concilier cette liberté avec les règles impératives ou d'ordre public nationales, et le choix peut-il porter sur la Convention de Vienne en dehors de ses prévisions?

20. - Portée d'un choix tacite.

Si la présence dans le contrat d'une clause excluant expressément l'application de la Convention de Vienne est évidemment de nature à satisfaire la sécurité juridique, il peut en aller autrement d'autres comportements susceptibles de traduire un choix tacite. Sans doute convient-il d'être prudent à cet égard. En effet, la disposition de la Convention de Vienne est libellée comme une faculté d'exclusion. En d'autres termes, l'applicabilité de la Convention constitue l'hypothèse normale. Il apparaît alors que la volonté de s'en écarter doit s'exprimer de manière certaine.

Il serait donc douteux que la présence d'une clause désignant « la loi belge » s'identifie - du moins pour un contrat entrant dans le domaine de la Convention de Vienne - comme un choix des dispositions nationales à l'exclusion des dispositions de la Convention [39] : celle-ci fait partie, comme d'autres traités, du droit national. De plus, la simple présence dans le contrat de clauses incompatibles avec la Convention de Vienne ne suffit pas à signifier une volonté d'exclusion pour le tout, puisque la Convention autorise une exclusion partielle.

En revanche, signifierait une exclusion tacite mais certaine de la Convention de Vienne, une référence à une loi particulière, tel le Code civil ' ou encore à des usages commerciaux internationaux, tels les incoterms.

21. - Présentation.

Le juge belge pourrait-il donner la priorité à des dispositions impératives ou d'ordre public en vigueur en Belgique en matière de vente, qui se voudraient applicables aux situations internationales quelle que soit la loi applicable au contrat? L'enjeu de la question est apparemment réduit, dès lors que la Convention de Vienne exclut de son domaine les contrats de consommation [40]. Pourtant, il n'est pas exclu qu'en fonction des circonstances de l'espèce, les dispositions sur la garantie des vices cachés ou sur l'obligation de délivrer une chose conforme mise à charge du vendeur professionnel s'étendent à une vente commerciale, lorsque l'acheteur, en raison de sa spécialité, ne pouvait qu'ignorer le défaut. De plus, l'article 6 du Code civil prohibe les conventions contraires à l'ordre public ou aux bonnes moeurs : qu'en serait-il d'une vente internationale violant une disposition interdisant le commerce d'armes ou de stupéfiants, ou une réglementation communautaire établissant des contingents à l'exportation ou à l'importation dans la Communauté?

La réponse à la question ne ferait aucune difficulté si l'on se situait dans le jeu des règles de rattachement posées par la

Convention de Rome du 19 juin 1980 : le juge saisi prendrait en considération de telles dispositions, en vertu de l'article 7.

22. - Une éviction nuancée.

Dans le contexte de la Convention de Vienne, l'on a affaire à un instrument se déclarant supplétif tout en prévoyant son application inconditionnelle en l'absence d'une exclusion par les parties. C'est dire si, à moins que les parties n'en disposent autrement, le juge sera obligé de considérer la Convention de Vienne plutôt que le droit national le cas échéant applicable, tout en actant le caractère supplétif de l'ensemble de ses dispositions.

Il n'est pas certain que la solution, qui paraît correspondre à l'intention des auteurs de la Convention, soit en tous points cohérente. En effet, si les parties ont choisi d'exclure la Convention de Vienne, elles choisissent par le fait même de placer leur contrat sous le droit national, tel que désigné par les règles de droit international privé, ce qui comprend le jeu des lois de police. A titre de comparaison, si des parties décidaient de soumettre leur contrat à la « *lex mercatoria* », leur choix ne serait pas seulement de ceux qu'exclut l'article 3 de la Convention de Rome [41] : il ne permettrait pas à échapper par le fait même aux contraintes des lois de police nationales.

La mise hors jeu du droit national par la Convention de Vienne n'est pourtant pas totale. En effet, celle-ci permet de réserver l'applicabilité de lois d'ordre public, de manière indirecte, chaque fois du moins que celles-ci affectent la validité du contrat : celle-ci échappe en réalité au domaine de la Convention [42].

Autre est la question de l'applicabilité de lois de police au cas où l'applicabilité de la Convention de Vienne résulte de la lettre *b* de l'article 1^{er} § 1^{er} : dans ce cas, cette applicabilité n'a lieu que grâce au jeu du droit international privé du for. Or, celui-ci peut amener à la prise en considération de lois de police. Il semble toutefois que l'intention des auteurs de la Convention de Vienne ait été de comprendre la lettre *b* comme contenant une règle d'applicabilité de la Convention, au même titre que la lettre *a*. En d'autres termes, la Convention est applicable en tant que telle, non comme partie du droit de l'Etat dont la loi a été désignée. En décider autrement reviendrait à admettre une portée à géométrie variable de la Convention, dont l'effet pourrait être atténué, sous l'angle des lois de police, en cas d'application en vertu de la lettre *b*.

23. - Portée restreinte d'un tel choix.

La Convention de Vienne ne prévoit pas, parmi ses règles d'applicabilité, l'hypothèse où les parties décideraient de soumettre leur contrat à ses dispositions. La question n'a évidemment d'intérêt que lorsque l'hypothèse se situe en dehors du domaine - spatial, temporel ou matériel - de la Convention. Il en irait ainsi d'un contrat entre parties qui ne sont pas établies dans des Etats contractants ou entre parties qui, étant établies dans le même Etat contractant, passeraient une vente internationale portant sur le transfert de la chose vendue d'un pays à un autre.

Deux types de motifs conduisent à restreindre la portée d'une telle faculté à une simple référence à des usages commerciaux internationaux.

Sous l'angle de la politique législative, le choix de la Convention de Vienne ne pourrait permettre aux parties, qui se mettraient en quelque sorte sous la protection de la Convention, d'échapper à d'éventuelles règles impératives normalement applicables.

Sous l'angle du droit positif, toute situation non couverte par la Convention de Vienne tombe sous le coup des règles de droit international privé du for, autrement dit de la Convention de La Haye du 15 juin 1955. C'est à ces règles qu'il appartient de décider de la loi applicable, ce qui peut d'ailleurs conduire à la loi d'un Etat qui a ratifié la Convention de Vienne.

Que la loi ainsi désignée soit ou non celle d'un Etat qui a ratifié la Convention de Vienne, il reste vrai que le choix effectué par les parties pourra recevoir toute la portée - mais pas davantage - que cette loi réserve à l'autonomie des parties, dans le champ laissé aux règles supplétives. La Convention de Vienne se laisse ainsi appréhender comme une *lex mercatoria* étatisée.

Chapitre II Domaine temporel de la Convention

24. - Dénonciation concomitante de la LUVI.

La Convention de Vienne entre en vigueur le 1^{er} novembre 1997 à l'égard de la Belgique. La fixation de cette date appelle deux types d'observations, concernant le processus de ratification de l'instrument international et la détermination du critère d'applicabilité dans le temps des règles nouvelles.

La ratification de la Convention de Vienne ne pouvait intervenir, pour un Etat partie aux Conventions de La Haye de 1964, qu'en harmonie avec la dénonciation de ces instruments (art. 99, §§ 3 et 6). Or, la LUVI ne pouvait cesser ses effets que le premier jour du mois suivant un délai de douze mois à compter du dépôt de l'instrument de dénonciation, à

savoir le 1^{er} novembre 1996. De son côté, la Convention de Vienne prévoit son entrée en vigueur le premier jour du mois suivant l'expiration d'un délai de douze mois à compter du dépôt de l'instrument de ratification (art. 99, § 2), intervenu le 31 octobre 1996.

25. - Contrats conclus ou proposés après le 1^{er} novembre 1997.

La Convention s'applique aux contrats conclus après son entrée en vigueur à l'égard des Etats contractants visés à la lettre a de l'article 1^{er}, § 1^{er} ou de l'Etat contractant visé à la lettre b de cet article (art. 100, § 2) [43]. Cependant, les dispositions concernant la formation du contrat à 1 ne s'appliquent qu'aux contrats conclus la suite d'une proposition intervenue après son entrée en vigueur à l'égard de ces ou de cet Etat (art. 100, § 1^{er}). Un tribunal belge appliquera donc la Convention de Vienne à un contrat conclu - ou, en ce qui concerne la formation, issu d'une proposition faite - après le 1^{er} novembre 1997 lorsque les parties résident dans deux Etats contractants à cette date, ou lorsque les règles belges de conflit de lois désignent la loi d'un Etat contractant [44]. Il est suppose que l'Etat ou les Etats en question doivent être « contractants » à cette même date.

Il est clair que, pour les contrats antérieurs, le juge belge devra encore déterminer le régime de la vente internationale au départ d'une utilisation de la Convention de La Haye du 15 juin. 1955, permettant de désigner la loi applicable au contrat et conduisant alors, le cas échéant, soit à la LUVI, soit encore à la Convention de Vienne, chaque fois que l'Etat dont la loi est ainsi désignée a ratifié l'une de ces Conventions [45].

Chapitre III Domaine matériel de la Convention

26. - Présentation.

La détermination du domaine matériel de la Convention de Vienne appelle une double vérification. L'une tient à la nature du contrat en cause. L'autre tient à la nature de la question juridique en cause.

Par définition, les hypothèses ou questions exclues du domaine de la Convention sont régies par la règle de conflit de lois en vigueur en Belgique en matière de vente internationale [46].

Section 1 Critère de la nature du contrat

27. - Contrat de vente.

La Convention porte sur la vente. Le terme n'est cependant pas autrement défini. Il exclut certainement la donation ou le bail. L'échange semble également exclu, en raison de travaux ultérieurs menés par la CNUDCI [47].

La question de la qualification d'une opération comme vente ou comme contrat d'entreprise reçoit une réponse explicite à l'article 3. La Convention porte sur la fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, « à moins que la partie qui commande n'ait à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production » (art. 3, § 1^{er}). Elle couvre aussi les contrats portant à la fois fourniture de marchandises et prestation de services, à moins que la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit la marchandise consiste en une fourniture de services (art. 3, § 2).

28. - Contrats exclus.

La Convention exclut certaines ventes en raison, tantôt de l'objet, tantôt de la méthode de vente, tantôt de la qualité d'une partie.

Quant à l'objet, la Convention ne couvre pas la vente de valeurs mobilières, d'effets de commerce et de monnaies, ni la vente portant sur des navires, bateaux, aéroglisseurs ou aéronefs (art. 2). Alors qu'elle exclut la vente d'électricité, elle est muette en ce qui concerne le gaz et le pétrole.

Quant à la méthode de vente, la Convention exclut la vente aux enchères ainsi que la vente sur saisie « ou de quelque autre manière par autorité de justice » (art. 2).

Quant à la qualité des parties, la Convention ne couvre pas les ventes aux consommateurs (art. 2). L'exclusion ne figurait pas dans la LUVI. Le critère utilisé tient à l'usage - « personnel, familial ou domestique » - de la chose plutôt qu'à la personne de l'acheteur. La nature de la chose est donc indifférente. Le texte introduit cependant un élément subjectif en permettant au vendeur d'invoquer la Convention lorsqu'il a ignoré et n'a pas été censé savoir que les marchandises étaient achetées pour un tel usage. Cet élément sera sans doute apprécié diversement selon la nature de l'objet de la vente et la qualité de l'acheteur.

Section 2 Critère de la nature de la question juridique

29. - Dépeçage du régime du contrat.

La Convention de Vienne ne vise pas l'ensemble des questions liées au contrat.

L'exclusion peut d'abord procéder de la volonté, tantôt des parties, tantôt de l'Etat contractant. Les premières peuvent - sous réserve de l'article 12 relatif à l'utilisation d'une forme autre que la forme écrite - écarter l'application de la Convention [48]. Les seconds peuvent déclarer, en faisant usage de la réserve permise par l'article 92, ne pas être liés par les dispositions concernant la formation ou celles concernant l'exécution du contrat. En cas d'utilisation de cette réserve, l'auteur n'est pas considéré comme un Etat contractant pour la partie concernée de la Convention. Cette précision a un impact sur la détermination du domaine spatial de la Convention. Par exemple, si l'une des parties réside dans un Etat qui a dit ne pas être lié par les dispositions concernant la formation du contrat, la Convention ne s'applique pas en ce qui concerne cette matière. Il en va de même si la règle de conflit de lois du juge saisi désigne la loi d'un Etat qui a ratifié la Convention tout en utilisant cette réserve.

L'exclusion peut également résulter de la Convention même. Celle-ci définit son domaine matériel de manière restrictive : elle régit « exclusivement » la formation du contrat et les droits et obligations que celui-ci fait naître entre acheteur et vendeur (art. 4). Elle ne porte ni sur la validité du contrat ou de ses clauses (capacité, vices de consentement, nullité) - mais bien sur la validité quant à la forme (art. 12) -, ni sur les effets du contrat sur la propriété des marchandises. Elle exclut également la responsabilité du vendeur pour décès ou lésions corporelles causés par la marchandise vendue (art. 5). Cette exclusion-ci peut être vue en harmonie avec le domaine propre à la directive du 25 juillet 1985 relative à la responsabilité du fait des produits défectueux, traduisant une approche des qualifications contractuelle et quasi délictuelle différente de celle qui imprègne les droits belge ou français.

Chapitre IV La formation du contrat

Section 1 L'offre

30. - Définition.

Comment l'offre se distingue-t-elle de la simple proposition de contracter?

Aux termes de l'article 14, alinéa 1^{er}, de la Convention, l'offre doit :

- indiquer la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation;
- être suffisamment précise, c'est-à-dire désigner les marchandises, objet de la vente projetée; en outre, l'offre doit déterminer, de manière explicite ou implicite, le prix ainsi que la quantité ou donner des indications permettant de les déterminer.

Cette définition est assez proche de l'offre en droit belge [49].

31. - Intention d'être lié.

L'intention d'être lié sur le plan juridique sera aussi présente si l'offrant se réserve le droit d'être délié moyennant le paiement d'une indemnité [50].

32. - Détermination des marchandises.

Les marchandises doivent être désignées. Des spécifications relatives à la couleur ou à la forme par exemple, sont-elles requises pour rendre l'offre valable? En principe, non. Cependant, dans certaines hypothèses, ces éléments peuvent apparaître comme indispensables pour lier l'offrant [51].

La quantité peut être déterminée de manière explicite ou implicite. Ainsi, la clause qui propose de vendre de la nourriture permettant de nourrir 1000 vaches pendant trois mois peut apparaître comme suffisamment déterminée [52].

Le caractère suffisamment précis de l'offre devra s'apprécier notamment en fonction de la branche professionnelle concernée et de l'objet du contrat. La solution variera notamment selon qu'il s'agit d'un objet complexe ou d'un produit standard [53].

33. - Détermination du prix.

Il s'agit d'un problème délicat.

L'on connaît les controverses suscitées par cette question en droit français. Ainsi il a été jugé en France que la clause de prix du marché [54], la clause de l'offre concurrente ou la clause de prix catalogue [55] ne déterminent pas le prix avec suffisamment d'objectivité [56].

D'autres systèmes juridiques sont beaucoup plus souples [57]. La jurisprudence française elle-même a évolué, comme en témoigne notamment l'arrêt de la Cour de cassation de France du 4 janvier 1995 [58]. Le prix de marchandises avait été fixé sous réserve de révision en fonction de la hausse ou de la baisse du marché. La cour d'appel de Paris avait considéré que le prix était valablement déterminé. Le pourvoi reprochait à l'arrêt attaqué d'avoir admis que cette clause ne rendait pas le prix indéterminable.

La Cour de cassation française s'est limitée à énoncer que :

« à défaut d'accord sur l'existence d'une hausse ou d'une baisse du marché répercutable sur le prix, selon la révision acceptée en son principe, l'acheteur avait accepté de s'en tenir au prix convenu initialement et qui fut facturé ».

Ce problème a fait l'objet de discussions lors des délibérations préparatoires à l'adoption de la Convention de Vienne. La majorité des délégations souhaitaient que le prix puisse être suffisamment déterminé, ce que prévoit l'article 14. Le prix peut, aux termes de cet article, être déterminable, de manière implicite. Ainsi, il peut être fixé selon le cours en vigueur sur le marché au moment de la livraison.

Cependant, à propos du paiement du prix, la Convention prévoit, en son article 55, que si le prix n'est pas fixé selon les termes de l'article 14, les parties sont réputées :

« s'être tacitement référées au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables ».

Beaucoup ont décelé une contradiction entre ces deux dispositions. En effet, l'article 55 s'applique aux conventions valablement conclues; or, la convention dont le prix n'est pas déterminé, n'est pas valablement conclue.

Nous croyons que le texte de l'article 55 apporte déjà un élément de solution. En effet, cet article s'applique à la vente valablement conclue sans que le prix ait été fixé; en d'autres termes, si les autres éléments constitutifs de la vente sont présents, si les parties ont manifesté leur volonté de conclure le contrat, le prix pourra être déterminé en se référant aux critères repris à l'article 55 [59].

34. - Détermination des autres modalités de la vente.

Qu'en est-il des autres éléments du contrat comme la date de livraison ou les modes de paiement?

Si rien n'est prévu à cet égard, par exemple si l'émetteur de l'offre n'a pas laissé apparaître que ces éléments constituaient une condition ou un élément substantiel, ces modalités pourront être déterminées en fonction des autres dispositions de la Convention, des usages ou des habitudes qui se sont établies entre parties [60] ou en se référant à l'interprétation du comportement des parties [61].

35. - Destinataire de l'offre.

Pour constituer une offre, la proposition doit, en principe, être *envoyée à une ou plusieurs personnes déterminées*.

En d'autres termes, les offres publiques (exposition de marchandises assorties d'un prix à l'étalage d'un magasin, publicités faites par la voie des médias) ne constituent pas une offre. De même les appels d'offre, fréquents en matière internationale, ne constituent pas une offre tant que la sélection finale des destinataires n'a pas été effectuée [62]. La solution inverse sera adoptée à la seule condition que le vendeur ait manifesté clairement son intention d'être engagé. Par exemple, en mentionnant : « les biens seront vendus à la première personne qui présente un chèque ou de l'argent en espèces » [63].

Section 2 A partir de quel moment l'offre lie-t-elle son auteur?

36. - Prise d'effet et rétractation [64].

En premier lieu, il convient d'établir la distinction entre rétractation et révocation. En effet, l'on donne souvent la même signification à ces deux termes dans le langage juridique courant. La rétractation vise l'acte juridique par lequel l'offrant se dégage de l'offre *avant* que celle-ci ne prenne effet. La révocation vise l'acte juridique par lequel l'offrant se dégage de l'offre *après* que celle-ci ne prenne effet.

Il importe donc de déterminer le moment de prise d'effet de l'offre. Aux termes de l'article 15, celle-ci a lieu lorsque l'offre parvient au destinataire. En d'autres termes, le destinataire qui a appris qu'une offre avait été formulée mais qui ne l'a pas encore reçue, ne peut l'accepter valablement [65] tant que l'offre ne lui est pas parvenue; le destinataire n'a aucun intérêt légitime à se référer à celle-ci; c'est au moment où il la reçoit qu'il peut compter sur cette offre et que l'offrant ne peut plus valablement se rétracter.

37. - Révocation.

En droit allemand, une offre ne peut être révoquée [66], contrairement à la *common law*, le droit français

adoptant une position intermédiaire, le principe de la libre révocation de l'offre étant admis moyennant d'importantes exceptions [67]. En droit belge, l'offre constitue un engagement unilatéral qui lie son auteur [68].

A l'instar de la *common law*, [69] la Convention prévoit que l'offre peut en principe être toujours révoquée. La révocation sera possible si *elle parvient au destinataire avant qu'il n'ait expédié son acceptation*.

Dans les pays de droit civil, la révocation est possible jusqu'au moment où l'acceptation atteint l'offrant. Cette solution présente pour celui-ci une plus grande sécurité; en effet, dans le système anglo-saxon, l'offrant ne sait pas, au moment où il a expédié sa révocation, si le destinataire n'a pas déjà envoyé son acceptation.

Par contre, dans la solution retenue par le droit français notamment, l'offrant pourra valablement expédier sa notification de révocation jusqu'au moment où il reçoit la notification d'acceptation. L'avantage de la solution retenue par la *common law* est de réduire le délai d'insécurité liée à la faculté de révocation réservée à l'offrant.

En outre, l'offre sera irrévocable dans les deux hypothèses suivantes.

En premier lieu, l'offre a pu indiquer, notamment en fixant un délai pour l'acceptation, qu'elle est irrévocable. Cette disposition ne requiert pas que l'offrant précise de manière expresse qu'il s'engage à ne pas révoquer l'offre. L'indication d'un délai pour l'acceptation suffit [70]. Il n'est pas certain cependant que cette affirmation soit admise par les juristes de *common law* [71].

En second lieu, l'offre est irrévocable s'il est raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agi en conséquence. Il s'agit là d'une application de la bonne foi dans la formation du contrat. Les attentes légitimes du partenaire méritent d'être prises en considération; le texte exige également que le destinataire ait posé certains actes; ainsi en est-il si le destinataire a effectué certaines dépenses, certaines démarches ou travaux à la réception de l'offre. Il est également possible que le destinataire ait dû procéder à des investigations importantes avant d'accepter l'offre [72].

38. - Rejet par le destinataire.

L'article 17 dispose que l'offre prend fin lorsqu'elle a été rejetée par son destinataire. Cette règle a été introduite pour garantir que l'offrant puisse contracter avec un tiers sans devoir craindre un revirement d'attitude dans le chef du destinataire [73].

Section 3 L'acceptation et la contre-offre

39. - La forme de l'acceptation.

Celle-ci peut, aux termes de l'article 18 de la Convention, prendre la forme non seulement d'une déclaration, mais aussi de tout autre comportement. Ce comportement peut être un acte d'exécution (expédition des marchandises ou paiement) ainsi que tout acte préparatoire [74].

Un simple accusé de réception ou l'expression d'un intérêt ne constituent pas une acceptation [75]. Le simple silence ne peut constituer une acceptation, sauf s'il est circonstancié. Ce silence peut résulter d'un accord en ce sens des parties, des habitudes qui se sont liées entre elles ou des usages.

Si au cours des dernières années, le vendeur n'a jamais notifié son acceptation de la commande à l'acheteur mais a toujours expédié directement les marchandises dans un délai de trois mois après la commande, l'acceptation sera présente.

Cependant, le seul fait que l'émetteur de l'offre précise dans celle-ci que le destinataire est présumé accepter l'offre en l'absence de réponse dans un délai de quinze jours par exemple, ne suffit pas à lier ce dernier [76]. Par contre, l'offrant peut indiquer dans sa commande, « à mettre à bord immédiatement » ou « à me livrer sans retard ». Dans cette hypothèse, la mise à bord peut constituer l'acceptation [77].

40. - Moment où l'acceptation prend effet.

L'acceptation prend effet lorsqu'elle parvient à l'offrant.

L'on sait que, dans les contrats entre absents, certains systèmes juridiques retiennent la théorie de l'émission : le contrat est formé lorsque l'acceptation est envoyée à l'offrant; la plupart des systèmes retiennent la théorie de la réception : la règle de l'article 16, alinéa 2, retient cette option. En d'autres termes, si l'acceptation n'atteint jamais l'offrant à la suite de problèmes de transmission, l'acceptation ne prend pas effet.

41. - Dans quel délai l'acceptation doit-elle parvenir à l'offrant?

Si l'offrant a indiqué un délai dans l'offre, l'acceptation devra parvenir dans le délai fixé.

En l'absence de mention dans l'offre, l'acceptation devra parvenir dans un délai *raisonnable*. Comment déterminer celui-ci? L'on tiendra compte des circonstances et notamment du mode de transmission utilisé par l'offrant. Ainsi, un envoi par télécopie appellera généralement une réponse plus rapide qu'un envoi par courrier ordinaire.

L'offre verbale, formulée au cours d'une discussion de vive voix ou par téléphone, appelle, aux termes de l'article 16, alinéa 2, *in fine*, une réponse immédiate; une solution différente peut être envisagée, précise cet article, si les circonstances impliquent le contraire.

42. - Acceptation résultant d'un acte, tel l'expédition des marchandises.

Lorsque l'acceptation résulte d'un acte (par exemple l'expédition des marchandises ou le paiement du prix), l'acceptation prend effet lorsque cet acte est accompli.

Lorsque l'acceptation se matérialise par l'expédition des marchandises, l'acceptant doit-il notifier son acceptation à l'offrant? Si la preuve de l'acceptation est portée à la connaissance de l'offrant dans un délai qui n'est pas raisonnable, l'offrant peut valablement nier l'existence d'un contrat.

Prenons l'exemple suivant. Le destinataire de l'offre ne notifie pas son acceptation mais expédie directement les marchandises par avion. Le transporteur notifie l'arrivée des marchandises trois jours plus tard. L'acceptation qui s'exprime par l'arrivée des marchandises et la notification par le transporteur est portée à la connaissance de l'offrant dans un délai raisonnable, soit trois jours et l'offrant n'est pas en droit de refuser la marchandise. Si, en l'absence de tout autre pratique ou usage antérieur, les marchandises sont expédiées par bateau et que le transporteur notifie l'arrivée des marchandises quatre mois plus tard, l'offrant peut nier l'existence de la vente, puisque la notification de l'acceptation n'a pas eu lieu dans un délai raisonnable [78].

43. - Acceptation tardive - Effets.

L'acceptation tardive ne produit pas effet, l'offrant étant donc délié de son offre. Cependant, aux termes de l'article 21, § 1^{er}, l'acceptation produira effet si, sans retard, l'offrant en informe le destinataire.

De même, en cas de transmission irrégulière, l'acceptation tardive produira effet, à moins que l'offrant n'informe, sans retard, le destinataire de ce que son offre avait pris fin.

44. - Définition.

Un contrat ne peut se former que de la réunion de deux volontés concordantes. Si, dans son acceptation, le destinataire de l'offre pose des conditions contractuelles qui diffèrent de celles énoncées par l'offrant, aucun contrat n'est formé puisqu'il n'y a pas de consentement de l'offrant sur les termes proposés par l'acceptant.

Par contre, il serait contraire à l'efficacité des affaires de ne pas retenir l'acceptation qui ne diffère de l'offre que par des modes d'expression différents.

La contre-offre est une réponse qui tend à l'acceptation mais qui contient des additions, limitations ou autres modifications.

45. - Quelle est la valeur juridique de la contre-offre?

La contre-offre constitue le rejet de l'offre et donne ainsi une nouvelle offre. Cependant, si l'altération ne porte que sur des éléments mineurs, la contre-offre constituera une acceptation.

La Convention précise, en son article 19, § 3, que les modifications portant sur le prix, le paiement, la qualité ou la quantité, sur le moment ou le lieu de la livraison, sur l'étendue de la responsabilité ou sur le règlement des différends ne constituent pas des éléments mineurs. Se pose la question de savoir si cet article introduit une présomption réfragable ou irréfragable. Il semble que la plupart des auteurs admettent le caractère réfragable de cette présomption [79].

C'est donc la théorie du dernier mot qui trouve application [80]. Cependant, l'auteur de l'offre peut rejeter ces modifications, même mineures. Pour ce faire, il doit, aux termes de l'article 19, alinéa 2, relever les différences sans retard injustifié. Ce relevé doit être fait de manière expresse, verbalement ou par un avis adressé à l'acceptant.

La Convention ne règle pas le problème des conditions générales contradictoires, notamment la question de savoir si l'imposition par l'acceptant de ses propres conditions générales constitue une contre-offre. Certes, il ne s'agit pas d'un des éléments essentiels visés à l'article 19, alinéa 3, mais il est tout à fait possible que les

modifications des conditions générales constituent pour les parties, une condition substantielle [81].

Un arrêt de la cour d'appel de Paris du 22 avril 1992 fournit un exemple de la problématique de la contre-offre. Le 22 mars 1990, une société française commande une certaine quantité de composants auprès d'un fournisseur allemand; la société marque son accord sur le prix offert par celui-ci en précisant cependant que les prix sont à revoir en fonction de la *baisse* du marché. Le 23 mars 1990, le fournisseur allemand accuse réception de la commande tout en précisant que les prix sont révisables à *la hausse comme à la baisse* en fonction du marché. Le fournisseur précise également qu'il ne pouvait procéder à l'enregistrement du poste 5 de la commande, la version demandée n'étant pas encore disponible. Le 26 mars, un accord intervient entre parties pour modifier le poste 5. Par la suite, la société française veut modifier les délais, ce que la société allemande ne peut accepter. La société française invoque alors l'article 19 de la Convention afin de voir déclarer le contrat non formé.

La cour d'appel estime au contraire que le contrat est formé.

Dans son commentaire, le professeur Witz critique la décision de la cour d'appel et lui reproche de ne pas avoir mieux analysé l'application de l'article 19, § 3, qui considère qu'une modification portant sur le prix n'est pas un élément mineur [82]; en effet, dans la lettre du 23 mars, l'on parle pour la première fois d'une révision à la hausse du prix. Or, ne s'agit-il pas d'une modification visée par l'article 19, § 3?

Saisie d'un pourvoi, la Cour de cassation française a pourtant rejeté le moyen pris de la violation de l'article 19 de la Convention de Vienne, en soulignant que :

« le 26 mars 1990, les parties étaient d'accord sur la chose et sur le prix, y compris sur une révision du prix initial en fonction du marché et sur les modifications apportées au « poste 5 » de la commande du 22 mars 1990, qui avaient fait l'objet, le 23 mars, de la réponse du vendeur » [83].

La Convention de la Haye relative à la formation de la vente internationale prévoyait des dispositions assez similaires à celles de la Convention de Vienne [84]. Elle n'énonçait cependant pas ce qu'il fallait entendre par différences mineures ou essentielles entre l'offre et l'acceptation, laissant ainsi plus de possibilités au juge d'apprécier si l'acceptation pouvait, avec ses modifications, être considérée comme rendant ou non le contrat parfait [85].

Chapitre V Les obligations du vendeur

Section 1 L'obligation de conformité

46. - Définition - La chose livrée doit être conforme (art. 35).

La traditionnelle distinction connue en droit belge entre garantie de conformité et garantie des vices cachés n'est pas reprise dans la Convention de Vienne [86].

Celle-ci est définie par référence au contrat d'une part, et à des normes d'autre part [87]. La Convention est à cet égard beaucoup plus explicite que les dispositions du Code civil belge.

47. - Référence au contrat.

La qualité, la quantité et le type des marchandises livrées doivent être ceux prévus au contrat. Il en est de même pour l'emballage et le conditionnement.

Les termes « prévus au contrat » ne se limitent pas à ce qui est repris expressément dans les documents contractuels. Les mentions reprises dans l'offre sont susceptibles de lier le vendeur même si elles ne sont pas reprises dans le document contractuel final; de même une publicité attirant l'attention du candidat acheteur sur certaines qualités particulières peut également être prise en considération [88]. Il s'agira donc de procéder à la détermination des obligations contractuelles essentiellement par la voie de l'interprétation de la volonté des parties.

48. - Référence aux normes.

La Convention précise également en son article 35, § 2, la notion de conformité pour l'hypothèse où les parties n'ont rien stipulé.

Une référence est donc faite à certaines normes.

En premier lieu, la chose doit répondre à un certain *usage*. Certes, le vendeur ne peut être tenu de tout usage particulier et donc, subjectif, que l'acheteur a pu avoir en vue en achetant la chose. Néanmoins, le bien doit répondre aux usages auxquels servent habituellement des marchandises du même type.

Cette exigence n'est pas remplie si le bien ne peut pas être utilisé à cet effet ou lorsque les résultats qu'il permet d'atteindre sont anormalement déficients ou sont liés à des coûts anormaux. L'usage normal doit être établi selon les critères en vigueur dans le pays où est situé l'établissement du vendeur.

La solution sera différente si l'usage particulier que veut faire l'acheteur de la chose est entré dans le champ contractuel [89]. Comment la Convention définit-elle cette intégration dans le champ contractuel? Par le fait que l'usage particulier a été porté à la connaissance du vendeur suffit.

La Convention contient une dérogation à cette règle : l'acheteur ne pourra se prévaloir de cet usage spécial dont il a informé le vendeur s'il ne s'est pas remis à la compétence ou à l'appréciation du vendeur ou s'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire. Par exemple, une entreprise américaine commande des pièces d'ordinateur, pour un usage hautement sophistiqué, à une entreprise d'un pays en voie de développement, dont elle sait qu'elle ne peut produire que des produits standards de bas niveau.

L'on peut tirer un exemple de non-conformité d'un arrêt de la cour d'appel de Grenoble du 13 septembre 1995 [90]. Une société italienne vend du parmesan à un acheteur français. Le produit n'est pas étiqueté conformément à la législation française sur la composition et la date de péremption des produits alimentaires. Le vendeur prétend qu'il aurait été convenu que le parmesan râpé serait emballé dans des « sachets anonymes ». La cour recherche, en l'absence d'accord, la volonté des parties. Elle invoque l'article 8, § 1^{er}, de la Convention qui invite à interpréter les actes ou expressions des parties conformément à leur intention, dans la mesure où l'autre partie en avait ou devait en avoir connaissance. Or, la venderesse italienne savait que le parmesan devait être vendu en France. En conséquence, en omettant de placer les mentions relatives à la composition et la date de péremption, la venderesse a livré une marchandise non conforme.

Si le vendeur a présenté un échantillon ou un modèle, le produit vendu doit correspondre à ceux-ci (art. 35, c). Le modèle ou l'échantillon constituent un mode contractuel de détermination de la qualité et du type de biens vendus [91].

Un modèle ou un échantillon ne reflètent cependant pas toujours le bien dans son entièreté. Certains modèles ne mettent par exemple l'accent que sur certaines qualités du bien. Dans cette hypothèse, le vendeur doit l'avoir spécifié expressément [92]. Si le modèle ou l'échantillon ne reflètent qu'imparfaitement l'objet de la vente, le bien doit néanmoins, écrit Bianca [93], correspondre aux qualités présentées par l'échantillon, même si des légères différences peuvent être tolérées.

49. - Emballage et conditionnement.

L'article 35, § 2, *d*, met expressément à charge du vendeur *l'emballage et le conditionnement*. Le transfert de cette obligation à charge de l'acheteur doit résulter d'une disposition claire et dépourvue d'équivoque [94].

Cette disposition énonce également les normes auxquelles ceux-ci doivent répondre. La Convention fait en premier lieu référence au mode d'emballage habituel pour des marchandises de même type. En l'absence d'usage uniforme, l'on se référera aux usages dans le commerce international ou, à défaut, au lieu où le vendeur a son siège d'activité [95]. A défaut d'usage, l'emballage doit permettre de conserver et de protéger les marchandises jusqu'au moment où les biens sont remis à l'acheteur.

50. - Tempérament à la responsabilité du vendeur.

L'article 35, § 3, apporte un tempérament à la responsabilité du vendeur. Si, à la conclusion du contrat, l'acheteur savait ou devait savoir que les biens ne seraient pas conformes, il ne peut plus se prévaloir de ce défaut de conformité pour réclamer des marchandises de meilleure qualité que celles pour lesquelles il a marqué son accord.

Cette règle ne porte pas sur les qualités qui ont été expressément convenues.

Les biens doivent-ils répondre aux normes fixées par le droit du pays de destination? La Convention est muette sur ce point. Le seul fait que l'acheteur ait informé le vendeur de l'existence de ces normes ne suffit pas à obliger le vendeur à mettre les biens vendus en conformité avec ces normes. Pareille obligation pourra être mise à charge du vendeur si, eu égard aux circonstances, l'on pouvait raisonnablement s'attendre à ce que le vendeur mette les biens vendus en conformité avec ces normes [96].

51. - Défaut de conformité et risques de l'acheteur.

La conformité doit être présente au moment où le risque de la chose vendue est transféré à l'acheteur (art. 36, § 1^{er}). Tout problème de conformité qui naîtrait après cette date est à charge de l'acheteur.

Prenons l'exemple suivant. Un contrat porte sur une vente FOB de boeuf de première qualité. Le vendeur vend des biens de première qualité mais pendant le transport par mer, le boeuf vient à perdre sa qualité, le risque est

à charge de l'acheteur puisque la perte de qualité est survenue pendant le transport qui était au risque de l'acheteur [97].

Si, cependant, le défaut de conformité était présent avant le transfert de risque et qu'il n'est apparu que plus tard, le vendeur reste responsable. Dans l'exemple précédent, si le boeuf n'était pas de qualité requise au départ, le vendeur reste responsable même si l'acheteur ne s'est aperçu de ce défaut qu'à l'arrivée des marchandises dans son lieu d'activités.

Le vendeur reste cependant responsable *après* le transfert des risques si le dommage trouve sa cause dans l'inexécution de l'une de ses obligations. Ceci vaut pour toute faute commise par le vendeur ou pour tout manquement à une obligation de garantie.

En outre, le vendeur est également tenu lorsque le manque de conformité naît postérieurement au transfert de risque [98].

52. - Examen des marchandises - Délai de réclamation.

Cette problématique a suscité de vives controverses. En effet, les pays industrialisés souhaitaient voir introduire la notion de bref délai tandis que les pays en voie de développement craignaient de se voir privés de tout recours s'ils n'étaient pas en mesure de vérifier la conformité des produits sophistiqués dans un bref délai.

Le droit allemand connaît une règle fort sévère à l'égard de l'acheteur. En effet, aux termes de l'article 477 du BGB, toute action pour défaut de conformité se prescrit par six mois à dater de la livraison de la marchandise.

Les pays en voie de développement craignaient les difficultés qui pouvaient naître de délais rigoureux et de procédures strictes. Comme l'écrit le professeur Farnsworth :

« In some developed countries, sales law fixes a relatively short period of time for complaints about defects. Representatives of developing countries viewed such a period with alarm. They supposed that when sellers in developing countries sold raw materials to buyers in developed countries, the buyers would have little difficulty in making prompt complaint of defects. But they supposed that when sellers in developed countries sold manufactured goods to buyers in developing countries, the buyers might encounter problems - for example, in identifying defects in technologically sophisticated products - in making prompt complaint of defects » [99].

En droit belge, l'acheteur doit faire valoir la non-conformité des marchandises, en principe, au moment du retraitement de celles-ci; la même règle s'applique aux défauts apparents.

L'acheteur doit en outre faire valoir les vices cachés à bref délai [100].

La LUVI comme la Convention de Vienne ne reprennent plus cette distinction. La LUVI soulignait cependant que l'acheteur est tenu de dénoncer la non-conformité à bref délai après la livraison [101].

La Convention de Vienne introduit dans le cadre d'un compromis entre pays industrialisés et pays en voie de développement, la notion de délai raisonnable. Elle affine également les règles relatives à l'examen des marchandises.

Aux termes de l'article 38, l'acheteur doit procéder à l'examen des marchandises dans les meilleurs délais. L'examen peut être différé jusqu'à l'arrivée des marchandises en cas de transport. Enfin, si les marchandises sont déroutées ou réexpédiées par l'acheteur sans que celui-ci ait pu raisonnablement les examiner, et si le vendeur connaissait ou aurait dû connaître cette possibilité (par exemple, en cas de vente à un intermédiaire ou à un grossiste), l'examen peut être différé jusqu'à l'arrivée à la nouvelle destination.

Aux termes de l'article 39 de la Convention, l'acheteur est déchu de son droit d'invoquer le manquement à l'obligation de conformité s'il ne notifie pas celui-ci au vendeur dans un *délai raisonnable*. Cet article est moins sévère que les droits français et belge, et, *a fortiori*, que le droit allemand.

L'article 39 introduit une deuxième limitation aux droits de l'acheteur : quel que soit le moment où le vice a pu être découvert, l'acheteur sera déchu de son droit deux ans après que la chose lui a été remise.

Ce délai concerne la dénonciation du défaut et ne constitue pas un délai de prescription : aux termes des articles 8 et 10, alinéa 2, de la Convention de New York sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises, datée du 14 juin 1974, le délai de prescription de l'action en garantie est de quatre ans [102]. Cette Convention n'est pas en vigueur en Belgique.

53. - Délai de réclamation - Tempéraments.

Certains *tempéraments* sont apportés à l'article 39.

En premier lieu, le vendeur ne pourra se prévaloir de la déchéance lorsque le défaut de conformité porte sur des faits qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélés à l'acheteur. Ce tempérament est assez large; en effet, l'acheteur n'aura pas à démontrer la faute intentionnelle mais la simple connaissance du défaut de conformité par l'acheteur [103].

En outre, même dans l'hypothèse où il n'a pas notifié sa réclamation dans un délai raisonnable, comme le prescrit l'article 39, § 1^{er}, l'acheteur sera en droit de faire valoir le défaut de conformité s'il dispose, pour justifier son absence de notification, d'une excuse raisonnable. Cependant, dans cette hypothèse, l'acheteur ne pourra réclamer la perte de profit.

Section 2 La garantie d'éviction

54. - Régime général de la garantie d'éviction.

Régie par les articles 41 et suivants de la Convention, la garantie d'éviction, bien connue en droit belge, couvre tout droit ou prétention qui serait formulé par un tiers sur le bien vendu. Il importe peu que cette prétention soit fondée ou non. L'acheteur a le droit d'être garanti pour le trouble qui lui est causé [104].

La garantie doit être invoquée dans un *délai raisonnable*, à peine de déchéance. Aucune limite de temps n'est ici fixée. Le vendeur est déchu à son tour du droit de se prévaloir du caractère tardif de la réclamation s'il *connaissait* le droit ou la prétention du tiers et sa nature. Le texte n'étend pas la déchéance du vendeur 1 comme en matière de garantie de conformité, à l'hypothèse où le vendeur *aurait dû* connaître la prétention.

Une fois la prétention du tiers dûment notifiée au vendeur, celui-ci doit tout mettre en oeuvre pour que cette prétention soit écartée ou fasse l'objet d'un règlement.

La garantie ne peut être invoquée si l'acheteur accepte les biens grevés de ce droit ou de cette prétention.

55. - Droits intellectuels

La Convention aborde spécifiquement la garantie portant sur les droits intellectuels. Il s'agit certes d'une innovation par rapport au Code civil belge.

La Convention stipule de manière expresse que le vendeur doit être garanti contre toute prétention d'un tiers basée sur un droit de propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle.

Elle impose deux limites à cette garantie.

La protection sur certains biens pouvant varier d'un pays à l'autre, le vendeur ne doit pas garantir l'absence de protection dans tous les pays du monde. La protection sera accordée dans le pays où les marchandises doivent être revendues ou utilisées, si ce pays de destination est précisé dans le contrat; à défaut, dans le pays où l'acheteur a son établissement. Au surplus, la garantie de l'acheteur est limitée aux droits que le vendeur connaissait ou ne pouvait ignorer; par exemple, le vendeur ne pourra ignorer le brevet qui fait l'objet d'un dépôt.

Si le vendeur s'est conformé aux plans techniques, dessins, formules ou autres spécifications de l'acheteur, la garantie est exclue. L'on peut cependant se demander si la même solution doit être admise lorsque le vendeur s'est conformé à ces spécifications, tout en ayant pleinement conscience de la violation des droits intellectuels d'un tiers [105].

Chapitre VI Les obligations de l'acheteur

56. - Introduction.

Cette matière laisse apparaître peu de changements par rapport à la LUVI [106].

Section 1 Détermination du prix

57. - Renvoi - Comparaison

L'on se permettra de renvoyer le lecteur aux commentaires consacrés à la formation du contrat (voy. le chapitre IV).

Précisons que l'article 56 dispose que, en cas de vente au poids, le poids net (abstraction faite de l'emballage notamment) sera, en cas de doute, pris en considération. Les termes « en cas de doute » montrent qu'il s'agit d'une disposition supplétive [107].

L'article 57 de la LUVI stipulait que :

« Lorsque la vente est conclue sans que le prix ait été déterminé par le contrat directement ou par référence, l'acheteur est tenu de payer le prix habituellement pratiqué par le vendeur lors de la conclusion du contrat ».

Les pays en voie de développement se sont opposés à ce système de fixation de prix qui est à la fois imprécis et lié à la sphère d'activité d'une des parties seulement, le vendeur.

Section 2 Paiement du prix

58. - **Éléments inclus dans cette obligation.**

Est incluse dans cette obligation, celle d'effectuer toutes les formalités nécessaires au paiement. L'on peut citer l'ouverture d'un crédit documentaire ou la constitution d'une garantie; il faut ajouter toutes les formalités administratives (conversion des devises, autorisations diverses) liées au paiement.

Ces obligations accessoires faisant partie intégrante de l'obligation de paiement, l'acheteur se trouve en demeure lorsque ces obligations ne sont pas remplies et le vendeur peut avoir recours aux moyens mis à sa disposition en cas d'inexécution de l'obligation de payer le prix (voy. articles 61 et s. de la Convention).

La Convention reste muette quant à la monnaie de paiement ou aux moyens de paiement.

Section 3 Lieu de paiement

59. - **Paiement à l'établissement du créancier.**

En droit belge, les dettes sont quérables en vertu de l'article 1247 du Code civil.

La Convention de Vienne retient en matière de paiement du prix, la solution inverse : le prix doit être payé à l'établissement du créancier au moment du paiement. Cette solution confirme l'article 59 de la LUVI.

Cette question n'est pas sans intérêt pratique.

En effet, beaucoup de litiges du commerce international portent sur le recouvrement de factures impayées. Or, l'article 5, 1^o, de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968 retient la compétence des tribunaux du lieu où doit être exécutée l'obligation qui sert de base à la demande, et le lieu d'exécution se définit selon ce qu'en dit le droit applicable à l'obligation en fonction des règles de conflit de lois du juge saisi [108]. Dès lors que le paiement doit être fait à l'établissement du vendeur en vertu de l'article 57 de la Convention de Vienne lorsque celle-ci est applicable, le juge belge sera normalement compétent en cas de demande en paiement introduite par un vendeur belge envers un acheteur étranger, même en l'absence de clause d'attribution de compétence [109].

La cour d'appel de Paris s'est penchée sur cette question dans un arrêt du 10 novembre 1993. Une société française vend des tôles à une société belge. La société française assigne la société belge devant les tribunaux français. Celle-ci conteste la compétence de ces tribunaux. Ceux-ci, selon la cour, sont compétents puisque :

« l'obligation servant de base à la demande, à savoir le paiement du prix de vente des marchandises, devait être exécutée, en application de l'article 57 de la Convention de Vienne.... à l'établissement du vendeur, aucune stipulation particulière n'ayant été convenue par les parties » [110].

Si le créancier a plusieurs établissements, l'on retiendra l'établissement qui présente les liens les plus étroits avec le contrat et son exécution [111].

Si l'exécution de l'obligation est rendue plus coûteuse par la suite du changement d'établissement entre le moment de conclusion du contrat et celui de l'obligation de paiement, le créancier devra en supporter le supplément de coûts.

Si la vente a lieu contre remise de documents, le paiement s'effectuera à l'endroit de cette remise.

Section 4 Moment du paiement

60. - **Paiement à la réception des marchandises.**

Sauf disposition contraire, l'acheteur est tenu de payer les marchandises au moment où il reçoit les marchandises. Si la vente a lieu par remise de documents, le paiement s'effectuera à ce moment.

L'article 58, § 3, n'oblige l'acheteur à payer que s'il lui a été possible d'examiner les marchandises. Les parties peuvent cependant en convenir autrement, soit en stipulant un paiement antérieur à cet examen, soit en prévoyant un paiement contre remise de documents qui peuvent être présentés avant la remise des marchandises à l'acheteur.

Le paiement est dû à la date fixée. Les intérêts courent à partir de cette date et non comme en droit belge (art. 1139, C. civ.) à partir de la mise en demeure.

Se pose la question de savoir si la Convention a voulu ériger l'absence de mise en demeure comme règle générale ou, au contraire, comme une exception valant uniquement pour l'obligation de paiement du prix. Le professeur Tallon opte pour cette seconde solution estimant que la bonne foi qui constitue un des critères d'interprétation de la Convention, suppose que l'on informe clairement son débiteur de la volonté de voir exécuter les obligations [112].

Section 5 L'obligation de prendre livraison des marchandises

61. - **Modalités et délais.**

L'acheteur doit effectuer toutes les démarches nécessaires à la prise de livraison des marchandises (licence d'importation, organiser le transport de la marchandise vers son établissement le cas échéant).

En outre, il doit contrôler les marchandises dans les meilleurs délais. Cette obligation est certes liée à l'obligation de conformité mise à charge du vendeur, mais un retard dans l'accomplissement de cette obligation pourrait également causer préjudice au vendeur si ce retard entraînait par exemple une détérioration des marchandises.

Chapitre VII Changement de circonstances : Force majeure - Imprévision

62. - **Principe.**

L'article 79 exonère le débiteur lorsqu'il prouve que l'inexécution est due à un empêchement, qu'il ne pouvait raisonnablement prendre en considération, et dont il ne pouvait éviter ou surmonter la survenance ou les effets.

Cette définition se rapproche de la force majeure en droit belge.

63. - **Empêchement.**

La Convention de Vienne parle d'empêchement alors que la Convention de La Haye énonçait le terme « circonstance ».

Ces termes appellent-ils des explications différentes? Doit-on considérer par exemple que l'exonération ne trouvera pas application à l'hypothèse de non-conformité des biens?

Certains auteurs pensent en effet que l'exonération de l'obligation de non-conformité qui serait justifiée par le soin apporté par le fabricant dans le processus de production n'est pas praticable [113].

D'autres estiment à juste titre selon nous, que l'empêchement peut au contraire toucher la production du bien et avoir pour effet sa non-conformité [114].

64. - **Imprévisibilité.**

A la notion d'imprévisibilité qui constitue une condition d'application de la force majeure est substituée la notion de circonstances dont on ne pouvait raisonnablement pas attendre qu'elles soient prises en considération : les deux notions sont proches, la seconde insistant plus spécifiquement sur des critères objectifs (on ne pouvait raisonnablement attendre).

Les autres éléments constitutifs de la force majeure, à savoir le caractère irrésistible de l'événement perturbateur ainsi que l'impossibilité d'exécution se retrouvent sous d'autres formes, à savoir les notions d'empêchement dont on ne peut surmonter la survenance ou les effets.

65. - **Imprévision.**

L'article 79 va-t-il trouver application lorsque les circonstances rendent l'exécution du contrat plus onéreuse? L'on admet généralement que l'article 79 ne constitue pas une application de la théorie de l'imprévision : de même, l'article 79 ne constitue pas une application du concept anglais de la *frustration* qui entraîne la dissolution du contrat lorsque, à la suite de circonstances en dehors du contrôle des parties, l'exécution du contrat est devenue radicalement différente de ce que les parties avaient assumé en contractant [115].

Précisons que l'article 74 de la LUVI exonérait le débiteur lorsque l'inexécution était due à des circonstances dont, selon la volonté des parties, il n'avait pas à répondre. L'on admettait que cet article pouvait trouver application en cas d'imprévision [116].

66. - Transfert à la remise au premier transporteur.

Les dispositions relatives au transfert des risques présentent plus que toute autre disposition, un caractère supplétif. En effet, le transfert des risques pourra être non seulement organisé de manière spécifique par les parties, mais surtout, elles se référeront souvent aux Incoterms qui constituent un recueil d'usages du commerce international, usages régissant différents problèmes de vente commerciale internationale, dont le transfert des risques [117].

Lorsque les biens font l'objet d'un transport, les risques sont, aux termes de l'article 67 de la Convention, transférés au moment où les biens sont remis par le vendeur au premier transporteur. Il est nécessaire de préciser qu'il s'agit du premier transporteur eu égard au développement du transport multimodal.

Pourquoi cette règle? L'on estime que l'acheteur pourra mieux vérifier les marchandises à l'arrivée, communiquer les réclamations au transporteur et faire valoir les droits y relatifs.

L'on peut se demander si cette règle est justifiée dans toutes les hypothèses. Ainsi, en cas de vente de matériel sophistiqué, le vendeur n'est-il pas mieux à même de vérifier les défauts, d'y apporter ou d'y faire apporter les remèdes appropriés [118]?

Cette règle diffère en tout cas sur le plan théorique de celle retenue par la LUVI. En effet, celle-ci prévoyait le transfert des risques à la délivrance, qui consiste dans la remise des biens en conformité avec le contrat.

67. - Introduction.

Il paraît utile d'étudier dans un même chapitre les sanctions mises à charge respectivement de l'acheteur et du vendeur en cas d'inexécution de leurs obligations parce que les sanctions sont quasi identiques pour l'un et pour l'autre.

68. - Présentation.

La Convention introduit une série de mécanismes permettant de protéger l'acheteur contre le vendeur défaillant. L'on peut citer l'exécution forcée, la réduction de ses propres obligations, les dommages et intérêts.

La Convention organise à cet égard une certaine gradation; en effet, certains mécanismes, comme la résolution du contrat, ne pourront être utilisés que dans certaines hypothèses.

69. - Une solution de compromis.

Certains systèmes juridiques, l'on pense à la *common law*, n'ont recours que très rarement à l'exécution en nature [119].

Aussi, la possibilité d'exiger l'exécution en nature est limitée par l'article 28 de la Convention qui n'oblige le juge à prononcer l'exécution en nature que s'il y est tenu par son propre système juridique pour des contrats de vente semblables qui ne sont pas régis par la Convention. La limitation de l'article 28 ne visait pas le droit belge où l'exécution en nature est reconnue.

En cas de non-conformité, l'exécution en nature peut prendre la forme d'un remplacement des marchandises ou d'une réparation des défauts.

70. - Remplacement des marchandises.

L'acheteur ne peut demander le remplacement que :

- si le défaut constitue une contravention essentielle au contrat;
- si ce remplacement est demandé au moment de la dénonciation du défaut de conformité ou dans un délai raisonnable à compter de cette dénonciation.

71. - Qu'est-ce qu'une contravention essentielle?

Cette notion, inconnue en droit belge, est inspirée d'un concept juridique anglo-saxon (*fundamental breach*).

Aux termes de l'article 25 de la Convention, une contravention est essentielle lorsqu'elle cause à l'autre partie un préjudice tel qu'elle la prive substantiellement de ce que celle-ci était en droit d'attendre du contrat, à moins que la partie en défaut n'ait pas prévu un tel résultat et qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ne l'aurait pas prévu non plus.

La contravention essentielle n'est pas liée à la gravité de la faute commise en tant que telle, mais à l'effet de cette faute sur la valeur de la prestation pour l'*autre partie*. Une faute légère peut ainsi causer un préjudice tel que le contrat perd toute raison d'être pour l'autre partie. Par ailleurs, une faute lourde peut n'avoir causé aucun préjudice; par exemple, les biens ne sont pas emballés ou pas assurés mais arrivent intacts.

Le terme préjudice doit être interprété de manière large [120]. Le terme vise la perte, le dommage etc.

Par ailleurs, ce préjudice doit être *substantiel*. Le caractère substantiel s'apprécie en fonction des attentes de la partie lésée. Ces attentes ne sont cependant pas purement subjectives. L'on se réfère en effet à ce que la partie était *en droit* d'attendre du contrat. Un élément objectif ou normatif est ainsi introduit qui permettra au juge d'apprécier ces attentes en fonction des circonstances de la cause et de l'économie contractuelle.

La Convention, cherchant un équilibre entre les intérêts des parties, introduit une cause de justification pour la partie en défaut. La contravention ne sera pas considérée comme essentielle si le préjudice subi n'était ni prévu ni prévisible par la partie en défaut. La notion de prévision s'appréciera en tenant compte des faits dont la partie avait connaissance. Le *moment* auquel ce préjudice devait être prévu ou prévisible n'est pas déterminé par la Convention. Ce sera à la partie en défaut à rapporter la *preuve* de ce que l'impact de la faute sur la prestation de son cocontractant était imprévue et imprévisible.

La LUVI opérait, elle aussi, la distinction entre contravention essentielle et contravention non essentielle. Aux termes de l'article 10 de la LUVI, la contravention essentielle est présente lorsque :

« la partie en défaut a su ou aurait dû savoir, lors de la conclusion du contrat, qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la situation de l'autre partie n'aurait pas conclu le contrat si elle avait prévu cette contravention et ses effets ».

Cette définition se réfère à l'homme abstrait et certains pays en voie de développement se sont inquiétés de l'incertitude que peut entraîner le seul critère de la prévisibilité [121].

L'article 25 de la Convention de Vienne est libellé de façon quelque peu moins abstraite. En premier lieu, la contravention essentielle ne dépend plus de la question de savoir si le contractant préjudicié aurait ou non conclu le contrat s'il avait prévu la contravention mais du préjudice grave subi par l'autre partie. En outre, le rôle de la prévisibilité est plus limité. Le préjudice important constitue à lui seul une contravention essentielle « à moins que la partie en défaut n'ait pas prévu un tel résultat et qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ne l'aurait pas prévu non plus ».

Le rôle de la prévisibilité est doublement limité. En premier lieu, à la prévisibilité s'adjoint une autre condition plus concrète : le préjudice doit avoir été prévu et prévisible. En second lieu, c'est à la partie qui a commis la contravention essentielle à prouver la prévision et la prévisibilité du dommage.

Le fait de livrer une chose différente (par ex., des poires au lieu de tomates) doit être considéré comme une contravention essentielle au sens de l'article 25 [122].

72. - Exemples de contraventions essentielles.

Plusieurs exemples permettent d'illustrer la question.

Un premier cas est donné par un arrêt de la cour d'appel de Grenoble du 22 février 1995. Un vendeur ayant son établissement en France vend des jeans à un acheteur établi aux Etats-Unis. La marchandise était destinée à l'Amérique du Sud et à l'Afrique. L'ensemble des documents contractuels mentionne un lieu de livraison situé en Amérique. A multiples reprises, le vendeur demande à l'acheteur de justifier cette destination; il apparaît que les marchandises ont été livrées en Espagne où le vendeur a un concessionnaire exclusif. Le vendeur estime qu'il s'agissait là d'une contravention essentielle l'autorisant à mettre fin au contrat. La cour souligne en premier lieu que le droit applicable est la Convention de Vienne puisque vendeur et acheteur ont leur établissement dans un pays ayant ratifié la Convention. En outre, appliquant l'article 8 de la Convention, la cour souligne que le contrat doit être interprété selon l'intention d'une partie lorsque l'autre partie connaissait ou ne pouvait ignorer cette intention. Or, il résulte notamment des premières prises de contact entre les partenaires que l'acheteur savait que la destination finale devait être en Amérique du Sud ou en Afrique. L'absence de toute justification quant à la destination, et le fait qu'une fausse destination ait été acceptée par l'acheteur privent substantiellement le vendeur de ce qu'il était en droit d'attendre du contrat et constitue une contravention

essentielle [123].

L'on peut également citer une décision de la Pretura circondariale di Parma, sez. di Fidenza, 77/89, du 24 novembre 1989. Un contrat est conclu entre un vendeur suisse et un acheteur italien. La commande prévoyait que les biens devaient être livrés dans les dix à quatorze jours qui suivaient. Deux mois plus tard, le vendeur, après avoir sollicité la confirmation de la commande, annonce la livraison endéans la semaine. Deux mois se passent encore et le vendeur n'a toujours pas reçu les biens. Le vendeur notifie la résolution du contrat et la restitution du prix. Le vendeur reconnaît n'avoir livré les biens qu'après la réception de cette notification. Le tribunal prononce la résolution du contrat ainsi que la restitution du prix majoré des intérêts (au taux légal italien) depuis la date de la résolution.

Une autre affaire a donné lieu à l'arrêt de la Cour de cassation française du 23 janvier 1996 [124]. Une société italienne vend du vin à divers négociants français. Le vin est chaptalisé. La cour d'appel prononce la résolution du contrat aux torts et griefs du vendeur. Le pourvoi reproche à la décision, d'une part, d'avoir considéré la fourniture d'un vin chaptalisé comme un manquement à l'obligation de délivrance et, d'autre part, d'avoir admis l'existence d'un vice entre la chaptalisation du vin et le préjudice. La Cour de cassation rejette le pourvoi, pour le motif que la cour d'appel a fait une juste application de l'article 35 de la Convention en décidant qu'en livrant du vin chaptalisé, la société italienne n'avait pas exécuté son obligation de livrer une marchandise conforme au contrat [125].

Le retard de livraison peut également constituer une contravention essentielle lorsque la date de livraison revêt une importance particulière pour l'acheteur, ce que le vendeur savait [126].

La contravention essentielle peut également résider dans le chef de l'acheteur. Ainsi, le fait de tarder pendant plus de trois mois à ouvrir un crédit documentaire a été considéré comme une contravention essentielle [127].

L'on peut citer une décision de la cour d'appel de Grenoble dans laquelle la cour refuse de reconnaître une contravention essentielle [128]. Un entrepôt doit être livré dans lequel se trouve du matériel en métal qui doit être démonté. Ce matériel est défectueux. La cour considère qu'effectivement, une partie du matériel n'est pas conforme au sens de l'article 35 de la Convention mais que ce matériel n'affecte qu'une partie de l'entrepôt et concerne des éléments en métal qui peuvent faire l'objet d'une réparation. En conséquence, la cour considère que ce manquement ne peut entraîner la résolution du contrat. Ayant fourni un matériel de remplacement, le vendeur a donc procédé aux réparations en conformité avec l'article 46, § 3, de la Convention.

73. - Exclusion d'autres sanctions à l'exception de dommages.

Lorsque l'acheteur a demandé le remplacement des marchandises et a déterminé une période pendant laquelle ce remplacement doit avoir lieu, il ne peut avoir recours à aucune autre sanction, à l'exception des dommages (voy. chapitre XI).

74. - Réparation des marchandises - Demande de l'acheteur.

L'acheteur peut soit demander le remplacement, soit la réparation. Pour obtenir la réparation, les conditions sont identiques hormis la contravention essentielle au contrat.

L'obligation de réparation peut être écartée si une réparation apparaît comme déraisonnable eu égard aux circonstances de la cause. L'on aura égard à la nature des biens, aux possibilités de réparation plus qu'à l'importance de la faute. Ainsi, la réparation ne devra pas avoir lieu si son coût est hors de proportion avec la valeur des biens.

En cas de vente par un distributeur, l'on tiendra compte de l'existence de main-d'oeuvre qualifiée sur place (notamment dans les pays en voie de développement) [129].

75. - Réparation des marchandises - Offre du vendeur.

Le vendeur peut prendre l'initiative de la réparation de tout manquement à ses obligations, même après la date de la livraison.

Ce droit est soumis à plusieurs conditions.

a) En premier lieu, il faut que l'acheteur n'ait pas mis fin au contrat, conformément à l'article 49 de la Convention. Cet article autorise la résolution du contrat, on le verra, en cas de contravention essentielle ou lorsque le vendeur n'a pas livré les marchandises dans le délai complémentaire qui lui a été imparti.

L'application de cette disposition risque de susciter certains problèmes [130], eu égard notamment à la détermination parfois délicate de la notion de contravention essentielle. L'acheteur pourra-t-il mettre fin au contrat même si le vendeur a manifesté au préalable sa volonté et sa capacité de remédier aux défauts? Le

vendeur va-t-il pouvoir paralyser la résolution du contrat en laissant entrevoir une possibilité de réparer les biens vendus?

L'acheteur ne doit pas déclarer la résolution du contrat de manière hâtive lorsque l'on peut s'attendre à ce que le vendeur procède à la réparation des défauts [131].

b) En second lieu, l'acheteur ne doit pas, par l'effet des réparations, subir :

- un retard,
- des inconvénients,
- d'incertitude quant au remboursement par le vendeur des dépenses avancées par l'acheteur,

qui apparaissent tous trois comme déraisonnables.

Le terme déraisonnable doit être apprécié eu

égard aux circonstances de la cause. Un retard peut être déraisonnable sans pour autant constituer une contravention essentielle au contrat.

S'agissant de l'incertitude quant au remboursement des dépenses avancées par l'acheteur, le caractère incertain est indépendant du montant des dépenses. L'incertitude peut viser le risque de faillite ou d'insolvabilité mais aussi l'absence de toute volonté dans le chef du vendeur de rembourser ces sommes [132].

76. - Formalités à observer par le vendeur pour introduire son offre de réparation.

Cette offre se réalise en principe par une notification ou une demande. Celle-ci n'a d'effet que lorsqu'elle est reçue par l'acheteur. Celui-ci dispose alors d'un délai raisonnable pour faire connaître son acceptation.

77. - Absence de réponse de l'acheteur.

Si l'acheteur ne répond pas dans un délai raisonnable à l'offre de réparation formulée par le vendeur, il n'est plus en droit de se prévaloir des conditions énoncées à l'article 49, § 1^{er}. En l'absence de réponse, l'acheteur est donc censé accepter l'offre et ne pourra plus invoquer les inconvénients déraisonnables ou la contravention essentielle.

78. - Principe et modalités.

Cet article peut être considéré comme un apport du droit allemand qui connaît la notion de *Nachfrist*.

Il permet à l'acheteur d'accorder un délai supplémentaire au vendeur pour l'exécution de ses obligations.

Cette disposition part de l'idée que le retard ne constitue pas en soi une contravention essentielle au contrat. L'acheteur ne peut cependant pas attendre indéfiniment le bon vouloir du vendeur à s'exécuter. Afin de lever cette incertitude quant au délai d'exécution et aussi afin de permettre à l'acheteur de mettre fin au contrat lorsque le retard ne constitue pas une contravention essentielle, on laisse la faculté à l'acheteur d'impartir un délai au vendeur.

Ce délai peut être impartit de manière orale ou écrite [133].

Le délai doit être d'une durée raisonnable, eu égard notamment à la nature, à l'étendue et aux conséquences du retard, aux possibilités pour le vendeur de livrer rapidement ainsi qu'à l'utilité pour l'acheteur d'une livraison rapide.

Pendant l'écoulement du délai, l'acheteur ne peut avoir recours à d'autres sanctions, à l'exception de dommages et intérêts. Cette limitation sera levée si le vendeur a fait savoir qu'il n'exécuterait pas ses obligations dans le délai impartit (art. 47, § 2).

79. - Distinction par rapport au droit belge.

La grande distinction par rapport au droit belge réside dans le fait que la résolution ne *nécessite pas l'intervention du juge*, contrairement à ce que prescrit l'article 1184 du Code civil (voy. cependant l'article 1657 du Code civil en matière de vente).

Certes, si la résolution peut produire effet par la volonté, en l'espèce, de l'acheteur, celle-ci peut faire l'objet

d'un contrôle *a posteriori* par le juge ou l'arbitre [134].

L'article 26 de la Convention stipule cependant que la déclaration de résolution n'a d'effet que si elle est faite par voie de notification à l'autre partie.

80. - Dans quelles hypothèses la résolution peut-elle être demandée?

En premier lieu, la résolution peut être demandée en cas de contravention essentielle. L'on se référera à cet égard à ce que nous avons écrit plus haut.

En deuxième lieu, elle peut l'être lorsque, une fois le délai imparti conformément à l'article 47 étudié ci-avant, le vendeur ne livre pas les marchandises dans le délai ou déclare qu'il ne les livrera pas endéans ce délai.

81. - Quand l'acheteur est-il déchu du droit de déclarer le contrat résolu?

La déchéance s'applique lorsque la livraison a eu lieu, si l'acheteur ne s'est pas prévalu de la résolution dans un délai raisonnable.

Le délai raisonnable court à partir de la connaissance de la livraison, lorsqu'il s'agit d'une livraison tardive.

Il court à partir de la connaissance de la contravention dans les autres cas ou à partir du moment la partie *aurait dû* avoir connaissance. Cette disposition doit être interprétée à la lumière de l'article 38 de la Convention qui régit le délai déterminé pour examiner les marchandises, ce temps devant être le plus court possible.

Le délai court à partir de l'expiration :

- du délai imparti par l'acheteur conformément à l'article 47 (ou à partir du moment où le vendeur a informé l'acheteur qu'il n'exécuterait pas les obligations);
- de l'offre communiquée par le vendeur de réparer les défauts endéans un certain délai, si, une fois ce délai écoulé, le vendeur ne s'est pas exécuté ou si l'offre du vendeur a été refusée par l'acheteur.

Précisons pour toute clarté que le droit de prononcer la résolution est également affecté de déchéance lorsque l'acheteur n'a pas fait valoir le défaut de conformité dans le délai prescrit à l'article 39 ou ne s'est pas prévalu de la garantie d'éviction dans le délai prescrit à l'article 43. L'on verra que l'article 82 prive l'acheteur du droit à la résolution lorsqu'il ne lui est pas possible de restituer les marchandises dans un état identique à celui dans lequel il les a reçues.

82. - Modalités - Comparaison avec le droit belge.

Aux termes de l'article 50 de la Convention, l'acheteur peut réduire le prix proportionnellement à la valeur de la marchandise reçue, par simple déclaration unilatérale.

Il peut non seulement ne payer que la partie du prix correspondant à la valeur de la marchandise qu'il a reçue, mais il peut aussi, après avoir payé l'entièreté du prix convenu, introduire ultérieurement une demande de remboursement auprès du vendeur.

La réduction de prix n'exclut pas les dommages et intérêts hormis dans l'hypothèse où la perte de valeur de la marchandise est due à un empêchement indépendant de la volonté des parties [135].

La Convention est à comparer avec le droit belge qui ne permet pas, dans certaines hypothèses, à l'acheteur de solliciter la résolution du contrat, mais une diminution de prix appelée *réfaction* [136].

Il s'agit des hypothèses suivantes :

- l'inexécution est de faible importance [137];
- l'acheteur est commerçant, pouvant écouler facilement la marchandise de qualité inférieure qui lui a été livrée;

Section 21 Les moyens dont dispose le vendeur ne l'excluent pas [138].

83. - Moyens analogues à ceux dont dispose l'acheteur.

Ces moyens s'inscrivent dans le même processus de raisonnement que celui adopté pour l'acheteur.

Le vendeur peut impartir un délai. L'article 63 est similaire à l'article 47 qui traitait des moyens dont disposait l'acheteur et nous renvoyons au commentaire consacré à cet article.

En ce qui concerne la résolution, l'article 64 est similaire à l'article 49 et nous renvoyons à cette disposition.

84. - Exécution en nature.

Le vendeur peut réclamer l'exécution en nature des obligations de l'acheteur, à savoir :

- le paiement du prix;
- la prise de livraison;
- l'exécution des autres obligations.

Comme pour l'acheteur, le vendeur est privé de ce droit s'il s'est prévalu d'un moyen incompatible avec la mise en oeuvre de ce droit (par exemple l'exécution par équivalent ou la résolution).

La LUVI prévoyait une disposition similaire mais uniquement pour l'obligation de payer le prix. La Convention de Vienne étend le droit à l'exécution en nature à toutes les obligations de l'acheteur comme c'est d'ailleurs le cas en droit belge.

Chapitre X Contravention anticipée et contrats à
livraison successive

Section 1 Contravention anticipée

85. - Introduction.

L'on a vu que, en droit belge, la résolution du contrat n'est autorisée aux termes de l'article 1184 du Code civil - et sous réserve de l'application de l'article 1657 du même Code -, qu'en cas de faute grave de l'une des parties. La résolution doit être prononcée par le juge.

Le droit anglo saxon connaît le concept d'*anticipatory breach*, qui permet la résolution du contrat, non plus par le juge mais par l'une des parties, avant que l'autre partie n'ait commencé à exécuter ses obligations.

Ce concept a été repris par la Convention de Vienne aux articles 71 et, plus particulièrement, 72. Il avait d'ailleurs déjà été introduit dans la LUVI.

La Convention distingue le droit du contractant de *suspendre* l'exécution de ses obligations (art. 71) du droit de *résoudre* le contrat (art. 72).

La suspension du contrat est soumise à des conditions moins sévères que la résolution.

86. - Principes.

Une partie peut suspendre ses obligations s'il apparaît que l'autre partie n'exécutera pas une partie essentielle de celle-ci.

Cette attitude de non-exécution doit apparaître après la conclusion du contrat. Si le contractant avait déjà pu constater lors de la négociation ou la signature du contrat, que son partenaire ne s'exécuterait pas, il ne peut se prévaloir de l'article 71. Il était libre alors de ne pas contracter.

L'article 71 définit les hypothèses qui sont de nature à fonder ces motifs sérieux de non-exécution, à savoir :

- une insuffisance grave dans la capacité d'exécution ou dans la solvabilité;
- la manière dont le cocontractant s'apprête à exécuter ou exécute le contrat.

Par exemple, si les parties sont en relation d'affaires et que l'acheteur n'a pas payé à l'échéance plusieurs factures antérieures, le vendeur peut suspendre les livraisons [139].

La seule non-exécution de contrats formés par l'une des parties avec des tiers, ne suffit pas à autoriser la suspension [140]. Cependant, cette non-exécution peut contribuer à constituer les motifs sérieux qui justifient la suspension du contrat.

Cette attitude de non-exécution peut résulter de circonstances générales comme une grève dans la mesure où ces circonstances portent atteinte à la capacité d'exécution, sans préjudice de l'imputabilité de ces circonstances et de l'application de l'article 79 relatif à l'exonération de responsabilité pour cause étrangère. Dans cette hypothèse, aucun dommage et intérêt ne sera dû.

87. - Partie essentielle de l'obligation.

La non-exécution doit porter sur une partie essentielle de l'obligation. La Convention ne définit pas ce qu'il faut entendre par partie essentielle de l'obligation. S'il s'agit de la non-exécution d'une obligation mineure, par exemple un retard d'un jour dans la livraison alors que le délai n'avait pas été considéré comme primordial et qu'aucun préjudice n'en résulte pour l'acheteur, cet article ne pourra être invoqué.

88. - Formalités - Assurances suffisantes.

Certaines formalités sont à observer pour se prévaloir de la faculté de suspension.

Une notification doit être envoyée au cocontractant; si celui-ci donne des assurances suffisantes quant à l'exécution de la Convention, la partie qui a notifié sa volonté de suspendre le contrat devra reprendre l'exécution du contrat.

En quoi consistent les assurances suffisantes?

Prenons l'exemple suivant. Un contrat de vente stipule que le prix doit être payé trente jours après l'envoi des marchandises. Après la conclusion du contrat, le vendeur reçoit des informations inquiétantes sur la solvabilité de l'acheteur (avis de saisie...) et notifie à l'acheteur sa décision de suspendre l'exécution de ses obligations. L'acheteur lui répond en lui fournissant une garantie bancaire. Le vendeur doit donc reprendre l'exécution une fois en possession d'une garantie bancaire appropriée [141].

Prenons un autre exemple. L'acheteur reçoit des informations sérieuses permettant de conclure que le vendeur ne livrera pas dans les délais requis; l'acheteur notifie sa volonté de suspendre. Le vendeur réaffirme sa volonté d'exécuter en temps opportun et fournit un engagement d'une banque garantissant l'exécution. Cette réponse du vendeur ne constitue pas une assurance suffisante puisque la garantie bancaire ne permet pas de lever les doutes sur le respect des délais.

89. - Droits de la partie qui se prévaut de l'article 71

Le contractant préjudicié peut donc différer ses obligations.

Non seulement il ne doit pas exécuter mais il ne doit accomplir aucun acte préparatoire en vue de l'exécution.

Si l'une des parties donne, à la réception de la notification, des assurances suffisantes d'exécution, le contrat sera suspendu entre la notification et le moment où les assurances appropriées d'exécution ont été données. Cependant, si les craintes de non-exécution étaient non fondées, la suspension n'étant pas justifiée, le retard dans l'exécution sera imputé à celui qui s'est prévalu à tort de l'article 71 de la Convention [142].

Si le vendeur a déjà expédié les marchandises au moment où il prend connaissance des éléments qui lui font craindre la non-exécution du contrat par l'acheteur, le vendeur peut s'opposer à ce que les marchandises soient délivrées à l'acheteur (stoppage *in transitu*), même si celui-ci détient un document lui permettant d'obtenir les marchandises (par exemple, un connaissement). La règle s'applique aussi lorsque le paiement des marchandises est différé. Le vendeur perdra tout droit sur la marchandise lorsque celle-ci a été régulièrement vendue.

90. - Principes.

L'on vient de montrer que la suspension est possible lorsqu'il *apparaît* que l'autre partie n'exécutera pas ses obligations. La résolution est, aux termes de l'article 72 de la Convention, autorisée lorsqu'il est *manifeste* que l'autre partie commettra une contravention essentielle au contrat.

La Convention ne donne aucune précision sur les hypothèses dans lesquelles cet article peut trouver application. Il peut s'agir du comportement du contractant, qui a par exemple fait savoir de façon certaine et non équivoque, qu'il n'exécuterait pas ses obligations. Il peut s'agir aussi d'éléments plus objectifs (destruction de l'usine de production par le feu...) [143].

L'application de l'article 72 doit être faite avec prudence. En effet, dans l'hypothèse où il apparaîtrait que les conditions d'application de l'article n'étaient pas réunies, la partie qui s'était à tort prévalu de cette disposition pourrait se voir réclamer des dommages et intérêts pour rupture fautive du contrat [144].

91. - Notification.

Comme dans le régime de la suspension, l'on prévoit une notification. Cette notification n'est cependant obligatoire que si la partie dispose *du temps nécessaire* pour y procéder. Ce ne sera par exemple pas le cas lorsque l'acheteur doit disposer de la marchandise dans des délais très courts et qu'il doit impérativement

passer commande ailleurs.

Cette notification doit permettre au cocontractant de donner des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations. Elle n'est pas requise lorsque le cocontractant a fait savoir qu'il n'exécuterait pas ses obligations.

Si la notification est laissée sans réponse, il est alors manifeste que le cocontractant ne souhaite pas exécuter son obligation. En d'autres termes, la notification peut, dans le doute, apparaître comme un élément permettant d'établir clairement si le cocontractant souhaite ou non exécuter ses obligations.

Section 2 Livraisons successives

92. - Introduction.

L'article 73 de la Convention permet à l'une des parties, vendeur ou acheteur, de mettre fin partiellement ou totalement à un contrat à livraisons successives.

La Convention distingue la livraison présente, future ou passée.

Elle s'attache aussi à l'hypothèse de livraisons connexes.

93. - Régime.

Si l'une des parties commet une contravention essentielle dans l'exécution de cette livraison, autre partie peut déclarer le contrat résolu pour *cette* livraison.

Par exemple, un contrat porte sur la livraison globale de 1.000 tonnes de viande en dix lots séparés. Le cinquième lot s'avère impropre à la consommation humaine. L'acheteur peut mettre fin au contrat pour cette livraison et ne pas payer le prix relatif à cette livraison partielle. Le contrat portera donc sur 900 tonnes de viande et le prix sera réduit proportionnellement [145].

L'on distinguera cet article de l'article 51 de la Convention, qui permet à l'*acheteur* de mettre fin au contrat en cas de livraison incomplète ou non conforme. L'article 51 réserve cette possibilité au seul acheteur et non aux deux contractants. En outre, l'acheteur doit, dans le cadre de l'article 51, agir dans un délai raisonnable, ce qui n'est pas expressément requis par l'article 73. Cependant, l'article 51, qui renvoie aux dispositions déjà étudiées relatives aux moyens mis à la disposition de l'acheteur en cas de non-exécution par le vendeur, prévoit aussi la possibilité de mettre fin au contrat si le vendeur n'exécute pas ses obligations dans le délai complémentaire qui lui est assigné par l'acheteur; cette possibilité n'est pas organisée par l'article 73.

Enfin, il pourra être intéressant pour l'acheteur de se prévaloir des paragraphes 2 et 3 de l'article 73, qui permettent de résoudre le contrat en ce qu'il porte sur les prestations futures ou, en cas de connexité, présentes et futures.

Sous-section 1 Inexécution relative à une livraison (art. 73, § 1^{er})

94. - Prestations formant un tout.

L'application de l'article 73, § 1^{er}, pourra s'avérer plus délicate lorsqu'il s'agit de prestations qui forment un tout.

Ainsi, une machine est livrée de manière successive par pièces devant être assemblées au siège de l'acheteur. Une des livraisons s'avère défectueuse. Le caractère essentiel de la contravention liée à cette livraison défectueuse devra être apprécié au regard de l'économie du contrat en général. Le cas échéant, application devra être faite de l'article 73, § 3, relatif aux prestations connexes.

95. - Régime.

Cette disposition se rapproche du régime de la contravention anticipée analysé précédemment. Dans l'un et l'autre régimes, l'une des parties pourra mettre fin au contrat alors que les prestations du cocontractant ne sont pas encore exigibles.

L'article 73, § 2, ne s'applique que si l'une des parties n'a pas exécuté une obligation relative à une livraison. Le régime de la contravention anticipée ne supposait pas une inexécution déjà établie dans le chef d'une partie.

L'article 73, § 2, trouve application lorsqu'il y a :

« de sérieuses raisons de penser qu'il y aura contravention en ce qui concerne les obligations futures ».

C'est donc de l'inexécution commise, de sa nature, que l'on peut déduire l'inexécution future. Ceci étant, il n'est pas prescrit que l'inexécution commise constitue elle-même une contravention essentielle. L'article analysé ne requiert pas, contrairement à l'article 72, qu'il soit manifeste que le cocontractant commettra une contravention essentielle.

La résolution doit faire l'objet d'une déclaration dans un délai raisonnable. Cette condition n'est pas requise par l'article 73, § 1^{er}. La notification requise dans les articles 71 et 72 relatifs à la contravention anticipée, n'est pas prescrite par l'article 73, § 2.

96. - Régime.

Reprenons l'exemple cité plus haut de la machine qui est livrée par pièces, assemblées dans l'établissement de l'acheteur. Une livraison est complètement défectueuse. Ces pièces ne sont pas interchangeables. Sans cette livraison, la machine ne pourra jamais fonctionner. Lorsqu'il déclare le contrat résolu pour cette livraison, l'acheteur pourra, dans le même temps, déclarer le contrat résolu pour les livraisons passées et futures si ces livraisons ne peuvent être utilisées aux fins envisagées par les parties à la conclusion du contrat.

Précisons que la déclaration de résolution doit être formulée concomitamment pour les prestations qui constituent une contravention essentielle et pour les prestations connexes.

Sous-section 3 Livraisons connexes (article 73, § 3)

Il est important aussi, pour se prévaloir de la connexité, que l'utilisation des biens livrés soit intégrée dans le champ contractuel [146].

Chapitre XI Dommages et intérêts

Section 1 Quel est le dommage indemnisable?

97. - Principe de la réparation intégrale du dommage..

La Convention prescrit, en son article 74, la réparation intégrale du dommage. Non seulement le *damnum emergens*, mais aussi le *lucrum cessans* feront l'objet d'une indemnisation.

La Convention prévoit cependant des tempéraments voisins de ceux introduits aux articles 1150 et 1151 du Code civil belge.

Ne pourra faire l'objet d'une indemnisation que le dommage que la partie en défaut avait prévu ou aurait dû prévoir.

Ce critère de prévisibilité s'apprécie :

- à la conclusion du contrat; ce n'est donc pas au moment où la contravention est commise que s'appréciera la prévisibilité;
- en tenant compte des faits dont elle a ou aurait dû avoir connaissance; ainsi, l'on tiendra compte de l'expérience acquise en qualité de marchand par exemple, ou des informations transmises par le cocontractant.

La Convention reste muette, contrairement à l'article 1151 du Code civil, quant au caractère direct du dommage. Il faut en déduire que le dommage indirect, par exemple les pertes d'exploitation, pourront faire l'objet d'une indemnisation dans la mesure où ces pertes étaient prévisibles [147].

De même, la Convention ne contient pas d'exclusion de la condition de prévisibilité du dommage en cas de fraude ou de dol; la réparation doit donc être envisagée de manière objective [148].

Enfin, il convient de souligner que la réclamation du dommage peut être cumulée avec d'autres moyens de défense organisés par la Convention (voy. les articles 45, § 2, et 61, § 2, de la Convention).

98. - Différence de prix.

Un élément important du dommage sera souvent, en cas d'inexécution et de résolution subséquente de la vente, la différence entre le prix convenu dans la vente qui fait l'objet d'une résolution et le prix :

- auquel le vendeur peut revendre les mêmes marchandises en cas de contravention par l'acheteur;
- auquel l'acheteur doit acheter les mêmes marchandises en cas de contravention par le vendeur.

99. - Prix de substitution.

L'article 75 de la Convention prévoit que dans l'hypothèse définie au paragraphe précédent, les parties lésées

seront en droit de réclamer la différence entre le prix convenu et le prix de substitution. Il prévoit cependant, pour que l'on tienne compte de ce critère, que la seconde opération ait lieu d'une manière ou dans un délai raisonnable. En effet, ce montant ne peut être réclaté si dans l'opération de substitution, le vendeur a bradé les prix ou si l'acheteur a accepté sans raison suffisante un prix excessif.

Si l'opération n'a pas lieu de manière ou dans un délai raisonnable, d'autres critères d'évaluation de dommage, notamment ceux prévus à l'article 76, devront être appliqués.

Le seul fait qu'il y ait eu possibilité de substitution ne suffit pas pour permettre l'application de cet article. Il faut une opération de substitution effective.

100. - Prix courant en l'absence de vente de substitution.

Si la vente ou l'achat des marchandises à un tiers n'a pas lieu ou ne se déroule pas selon des modalités raisonnables, l'on se référera, aux termes de l'article 76 de la Convention, au *prix courant* s'il en existe un pour ce genre de marchandises.

A quelle *date* faut-il se référer pour déterminer le prix courant? L'on retiendra la date à laquelle le contrat a été résolu. Cependant, si la partie préjudiciée prend possession des marchandises et ne prononce la résolution que plus tard, l'on retiendra la date de prise de possession. L'on veut éviter que la partie préjudiciée ne choisisse le moment de la résolution en fonction du prix courant qui lui est le plus avantageux [149].

S'agissant du *lieu* à prendre en considération, l'on se référera au lieu où la livraison doit être effectuée. Or, l'article 31 prévoit que le lieu de livraison est celui où la marchandise est remise au premier transporteur. Si, par exemple, le vendeur habite en France et l'acheteur en Roumanie alors que la marchandise est remise au transporteur en Suisse, le lieu de livraison est sans rapport avec l'économie de la Convention et avec l'endroit où l'acheteur escomptait utiliser ou revendre les marchandises [150].

A défaut de prix courant à l'endroit où la livraison doit être effectuée, la Convention se réfère au prix courant pratiqué dans un autre lieu qu'il apparaît raisonnable de prendre comme lieu de référence en tenant compte des différences dans les frais de transport des marchandises. L'on tiendra donc compte de la différence des coûts pour transporter à l'endroit prévu par la Convention par rapport aux coûts de transport dans le lieu de substitution.

L'article 76 ne pourra donc trouver application si à un endroit ou à un autre, il n'existe pas de prix de substitution. Il échet, dans cette hypothèse, de se référer aux principes généraux énoncés à l'article 74 de la Convention [151].

101. - Cumul possible avec d'autres dommages.

Le fait de réclamer la différence de prix prévue aux articles 75 et 76 de la Convention, ne prive pas la partie préjudiciée du droit de se prévaloir d'autres éléments du dommage dans les conditions prévues à l'article 74 de la Convention (par exemple, la perte de profit).

Ainsi, si le contrat prend fin par le non-paiement du prix, aux torts et griefs de l'acheteur, le vendeur est en droit de réclamer non seulement les frais d'entreposage des marchandises mais aussi la différence entre le prix auquel il avait vendu la marchandise à l'acheteur originaire et le prix auquel il a pu l'écouler réellement ensuite de la défaillance de l'acheteur [152].

Un commerçant réclamait le paiement d'une facture devant le tribunal de commerce de Hasselt. Les conditions générales de vente prévoyaient le paiement d'une clause pénale de 15%. Le juge écarta l'application de la clause et évalua, en se fondant sur l'article 74 de la Convention, le dommage *ex aequo et bono* à 10% [153].

Section 2 L'obligation pour le créancier de limiter son dommage

102. - Principes.

Il n'est pas conforme à une saine justice de permettre au créancier de laisser s'accroître le dommage de manière passive voire malicieuse, sans prendre les mesures que le bon sens requerrait d'adopter aux fins de limiter ce dommage.

Ainsi, si le vendeur a clairement manifesté son intention de ne pas livrer, l'acheteur, qui a souscrit des engagements à l'égard de ses clients, cherchera naturellement une autre source d'approvisionnement. De même, une fois le contrat résolu aux torts de l'acheteur, le vendeur doit normalement s'efforcer d'écouler les marchandises qui étaient destinées à l'acheteur.

Ce principe, déjà prévu à l'article 88 de la LUVI, n'est pas inscrit dans le Code civil belge. Il est connu en droit anglo-saxon (*mitigation of damages*). En droit belge, il est de plus en plus souvent considéré comme une application de la bonne foi dans l'exécution des conventions ' prescrite par l'article 1134, alinéa 3, du Code civil [154].

Ce principe ne doit pas être interprété de manière trop sévère à l'égard du créancier [155]. L'on ne peut pas exiger du créancier de prendre des mesures qui présentent un caractère excessif. Il s'agit de prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances de la cause.

103. - Quelques précisions dans l'application de ces principes.

Si les mesures raisonnables que le créancier a prises ont entraîné certains coûts, ceux-ci font partie de l'assiette du dommage réparable. L'on

peut citer, parmi ces coûts, les frais de courtage nécessités par une nouvelle mise en vente des marchandises à un autre acheteur.

L'article 77 s'applique à celui qui se prévaut de la contravention. Il ne s'applique pas en principe à celui qui demande l'exécution en nature de la prestation [156]. Il s'applique aussi à celui qui se prévaut de la contravention anticipée.

Si le créancier manque à cette obligation de limiter le dommage, il peut certes toujours réclamer le préjudice qu'il a subi. Cependant, celui-ci connaîtra une réduction. Le créancier ne sera plus en droit de réclamer la perte qui aurait pu être évitée. Ainsi, si le vendeur ne revend pas les marchandises alors qu'il aurait pu les revendre aisément à 80% de sa valeur, il ne pourra réclamer que 20% du prix de vente et non 100%.

Section 3 Les intérêts

104. - Date de prise d'effet et taux.

L'article 78 de la Convention fait courir les intérêts *dès la date d'exigibilité* des sommes et non dès la mise en demeure comme le prescrit l'article 1153 du Code civil belge.

Bien que plusieurs tentatives aient été faites afin de déterminer le *taux* d'intérêt applicable, la Convention reste muette sur ce point. Cette question est alors déterminée par le droit national. La Convention de La Haye était plus explicite puisque son article 83 prévoyait, en cas de non-paiement, la déduction d'un intérêt égal au taux d'escompte en vigueur dans le pays où le vendeur a son établissement, majoré de 1%.

Dans un arrêt du 26 avril 1995 [157], la cour d'appel de Grenoble a rappelé que les intérêts couraient sans qu'une mise en demeure ne soit requise. La cour les a appliqués, en l'espèce, à partir de la date à laquelle les biens de remplacement avaient été remis à l'acheteur. Elle a aussi accepté de capitaliser ceux-ci à partir de la date de l'introduction de la demande en justice visant à l'obtention d'intérêts.

Dans la sentence 6653 de la CCI, le tribunal retient le taux que les opérateurs du commerce international appliquent aux créances libellées en eurodollars, c'est-à-dire le taux dit Libor « un an » [158]. Ce taux d'intérêt est retenu par les principes d'Unidroit sur les contrats commerciaux internationaux et par les principes de droit européen des contrats [159]. Une autre sentence estime que les principes généraux du commerce international étant muets sur le taux d'intérêt, il convient d'appliquer le droit national [160].

Dans une des rares décisions belges faisant application de la Convention de Vienne, le juge se contente de mentionner que la Convention permet de solliciter le paiement d'intérêts sans en fixer le taux. Le juge accorde des intérêts sans préciser le taux appliqué [161].

Parmi les éléments du dommage, il faut intégrer le coût du crédit qui a dû être consenti ensuite de la défaillance du vendeur [162].

Les intérêts portent non seulement sur le prix mais sur toute somme qui serait due.

Comme en droit belge, les intérêts moratoires sont dus sans que le créancier ne doive établir un dommage. Les intérêts sont dus du seul fait du retard dans le paiement.

Les intérêts ne préjudicient en rien la réclamation de dommages.

Chapitre XII Effets de la résolution

105. - Précision préalable.

La Convention organise les effets de la résolution entre parties et non à l'égard des tiers.

Section 1 Libération des parties de leurs obligations

106. - Principe - Obligations survivant au contrat.

La résolution entraîne, aux termes de l'article 81 de la Convention, la libération des parties de leurs obligations, sans préjudice des dommages et intérêts (hormis dans l'hypothèse de la résolution par l'effet de l'impossibilité d'exécution visée par l'article 79 de la Convention).

En outre, deux types de clauses survivent à la résolution du contrat. D'une part, les clauses ayant trait au règlement des différends [163] ainsi que, logiquement, les clauses que les parties avaient insérées afin de régler les effets de la résolution (la clause pénale, par exemple).

Section 2 Restitution des prestations

107. - Principes.

Chaque partie qui a exécuté totalement ou partiellement le contrat, peut, aux termes de l'article 81, § 2, demander la restitution de ce qu'elle a fourni ou payé.

La résolution opère donc avec effet rétroactif comme en droit belge.

Les restitutions doivent, sauf accord dérogeant à cette règle, avoir lieu simultanément.

Si les restitutions entraînent certains frais, ceux-ci doivent en principe être mis à charge de la partie à qui la résolution est imputable [164]. Si aucune partie n'est responsable de la résolution, il semble que chacun supportera ses propres dépenses [165].

108. - Tempéraments.

L'acheteur ne peut, selon l'article 82 de la Convention, demander restitution du prix s'il lui est impossible de restituer les marchandises dans un état sensiblement identique à celui dans lequel il les a reçues.

Cette règle connaît trois exceptions. L'acheteur pourra toujours réclamer la restitution du prix lorsque :

- la détérioration des marchandises ne lui est pas imputable, soit par la faute du vendeur, soit ensuite d'un cas fortuit;
- à la suite de et par l'examen de conformité des marchandises, celles-ci ont subi une détérioration;
- les marchandises ont été utilisées dans une opération commerciale ou ont été utilisées ou transformées. Ici encore, le profit qui en résulte sera soustrait des montants qui doivent être restitués.

Dans les deux premières hypothèses, si l'acheteur a pu tirer un certain profit des marchandises (incorporation dans des fabrications autres que celles prévues dans la Convention...), ces profits viendront en déduction du prix.

109. - Restitution du prix - Conséquences.

L'article 84, § 1^{er}, de la Convention dispose :

« Si le vendeur est tenu de restituer le prix, il doit aussi payer les intérêts sur le montant de ce prix à compter du jour du paiement ».

Le prix qui doit être restitué par le vendeur sera donc majoré des intérêts. Ce sont les intérêts en vigueur dans l'établissement du vendeur qui seront normalement pris en considération puisque c'est lui qui a pu profiter de ces montants avant leur restitution [166].

S'est posée dans la sentence C.C.I. n° 6653 la question de savoir si les intérêts sont dus même en l'absence de demande du bénéficiaire [167]. Le tribunal arbitral y répond affirmativement. Après avoir relevé que les parties souhaitent voir appliquer le droit belge à leur litige, il en conclut qu'il convient d'appliquer la Convention de Vienne, et le droit belge pour toutes les questions non couvertes par celle-ci. En l'espèce, il relève que l'article 84 précise que le vendeur « doit » et non « peut » payer les intérêts. En outre, l'article 1153-1 du Code civil précise également que les intérêts sont dus en tout état de cause, même en l'absence de demande. La cour d'appel de Paris, dans son arrêt précité, a confirmé ce point de vue.

Chapitre XIII Conservation des marchandises

110. - Principes.

La Convention a organisé le transfert de risques de manière à faire supporter celui-ci par le contractant qui était

le mieux en mesure de prendre les mesures de préservation des marchandises.

Lorsque la marchandise est entre les mains de celui qui ne supporte pas les risques, les articles 85 et 86 de la Convention mettent aussi à charge de ce dernier un devoir de veiller à la conservation des marchandises.

Ces règles constituent une nouvelle illustration de la bonne foi dans l'exécution contractuelle.

111. - Hypothèses visées.

Ce devoir de conservation se manifeste lorsque l'une des parties est défaillante et que l'autre est en possession des marchandises : d'une part, dans l'hypothèse où l'acheteur ne paie pas le prix ou tarde à prendre livraison des marchandises qui sont en possession du vendeur; d'autre part, dans l'hypothèse où l'acheteur refuse les marchandises notamment parce que non conformes.

Dans ces deux hypothèses, les parties en possession des marchandises peuvent retenir celles-ci jusqu'au moment où elles auront été indemnisées des dépenses raisonnables de conservation qu'elles auront engagées. La Convention reste muette sur le point de savoir si le droit de rétention peut encore être exercé dans l'hypothèse où la partie débitrice des dépenses transmet une garantie couvrant les montants dont elle est redevable [168].

L'article 86, § 2, envisage l'hypothèse où les biens sont mis à disposition de l'acheteur sans que ceux-ci ne soient matériellement à sa disposition. Dans cette hypothèse, l'acheteur doit prendre possession des marchandises pour le compte du vendeur. Il n'est cependant tenu d'intervenir que si son intervention ne l'oblige pas à payer le prix et si elle n'entraîne pas des frais ou inconvénients déraisonnables. Ce devoir de conservation n'est pas requis si, au moment de la prise de livraison, le vendeur ou un représentant de celui-ci était présent.

112. - Quelles sont les mesures qui peuvent être prises par la partie chargée de la conservation des marchandises?

En premier lieu, aux termes de l'article 87 de la Convention, les marchandises peuvent être mises en dépôt chez un tiers. Les frais seront à charge de la partie défaillante sauf s'ils sont déraisonnables.

En second lieu, aux termes de l'article 88 de la Convention, les biens peuvent être vendus. La vente peut avoir lieu si l'autre partie tarde d'une manière déraisonnable à reprendre possession des biens. Cette autre partie doit avoir été avertie avant la vente pour lui permettre de prendre les mesures nécessaires à la reprise des marchandises.

Ces mesures, dépôt et vente, ne sont pas obligatoires et la partie chargée de conserver les biens peut prendre toute autre mesure appropriée et, par exemple, conserver les marchandises dans ses propres entrepôts.

Par contre, la partie chargée de la conservation des biens est investie d'une obligation, et non plus d'une faculté, de vendre les biens si ceux-ci sont sujets à détérioration rapide ou si leur conservation entraîne des dépenses injustifiées. Cette partie n'est pas chargée d'une obligation de résultat. Elle doit prendre les mesures raisonnables en vue de la vente. En effet, il n'est pas toujours aisé de vendre des biens qui se détériorent rapidement. Ceci étant, elle sera responsable si elle n'entreprend aucune démarche en vue de la vente de la marchandise [169]. Une notification doit être adressée à la partie défaillante. La Convention ne précise plus que cette notification doit laisser à son destinataire un délai raisonnable [170].

La partie qui a vendu les marchandises pourra prélever sur le prix, les frais de conservation et les frais de vente (la Convention reste ici muette sur la possibilité de prélever d'autres sommes représentant d'autres prétentions).

Dans son arrêt précité du 4 janvier 1995, la Cour de cassation de France a eu à faire application de l'article 86 de la Convention relatif au droit de rétention du créancier et de ses modalités de mise en oeuvre. L'acheteur prétendait avoir reçu des marchandises en excédent. La Cour a rappelé que :

« l'acheteur qui a reçu les marchandises et entend exercer son droit de les refuser, est fondé à retenir ses marchandises jusqu'à ce qu'il ait obtenu du vendeur le remboursement de ses dépenses raisonnables pour en assurer la conservation ».

Chapitre XIV Conclusion

La Convention présente des solutions flexibles, notamment en matière d'inexécution où la résolution est permise sans l'intervention du juge, même en cas de contravention anticipée. Des solutions précises sont également formulées : l'on pense aux règles relatives à la contre-offre, aux modalités du délai de protestation, à la mise en oeuvre de l'exception d'inexécution, au calcul du dommage ou aux différents moyens d'action

réservés au créancier en cas d'inexécution par son cocontractant.

La Convention est également soucieuse d'un respect de la bonne foi dans la formation et l'exécution du contrat. Les solutions développées en matière d'obligation de limiter le dommage, de mesures à prendre en cas de conservation des marchandises en sont une illustration.

Enfin, par l'accueil que lui ont réservé les Etats, la Convention de Vienne revêt un caractère quasi universel. L'on ne peut donc que se réjouir de cette importante étape dans l'harmonisation du droit commercial international.

Etats ou la convention est entrée en vigueur				
Liste des Etats liés				
Liste des pays	Date du dépôt de l'instrument de ratification (R), d'adhésion (a), d'approbation (AA), d'acceptation (A) ou succession (d)		Date de l'entrée en vigueur	Déclaration (D) et/ou réserve (R)
Allemagne	21 décembre 1989	R	1 ^{er} janvier 1991	D
Argentine	19 juillet 1983	a	1 ^{er} janvier 1988	D
Australie	17 mars 1988	a	1 ^{er} avril 1989	D
Autriche	29 décembre 1987	R	1 ^{er} janvier 1989	
Belarus	9 octobre 1989	d	1 ^{er} novembre 1990	D
Belgique	31 octobre 1996	a	1 ^{er} novembre 1997	
Bosnie-Herzégovine	12 janvier 1994	d	1 ^{er} février 1995	
Bulgarie	9 juillet 1990	a	1 ^{er} août 1991	
Canada	23 avril 1991	a	1 ^{er} mai 1992	D
Chili	7 février 1990	R	1 ^{er} mars 1991	D
Chine	11 septembre 1986	AA	1 ^{er} janvier 1988	D
Cuba	2 novembre 1994	a	1 ^{er} décembre 1995	
Danemark	14 février 1989	R	1 ^{er} mars 1990	D
Egypte	6 décembre 1982	a	1 ^{er} janvier 1988	
Equateur	27 janvier 1992	a	1 ^{er} février 1993	
Espagne	24 juillet 1990	a	1 ^{er} août 1991	
Estonie	20 septembre 1993	a	1 ^{er} octobre 1994	D
Etats-Unis	11 septembre 1986	R	1 ^{er} janvier 1988	D
Fédération de Russie	16 août 1990	a	1 ^{er} septembre 1991	D
Finlande	15 décembre 1987	R	1 ^{er} janvier 1989	R
France	6 août 1982	AA	1 ^{er} janvier 1988	
Géorgie	16 août 1994	a	1 ^{er} septembre 1995	
Guinée	23 janvier 1991	a	1 ^{er} février 1992	
Hongrie	16 juin 1983	R	1 ^{er} janvier 1988	D
Irak	5 mars 1990	a	1 ^{er} avril 1991	
Italie	11 décembre 1986	R	1 ^{er} janvier 1988	
Lesotho	18 juin 1981	R	1 ^{er} janvier 1988	
Lituanie	18 janvier 1995	a	1 ^{er} février 1996	D
Mexique	29 décembre 1987	a	1 ^{er} janvier 1989	
Norvège	29 juillet 1988	a	1 ^{er} août 1989	R
Nouvelle-Zélande	22 septembre 1994	a	1 ^{er} octobre 1995	D
Ouganda	12 février 1992	a	1 ^{er} mars 1993	
Pays-Bas	13 décembre 1990	A	1 ^{er} janvier 1992	
Pologne	19 mai 1995	R	1 ^{er} juin 1996	
République Arabe Syrienne	19 octobre 1982	a	1 ^{er} janvier 1988	
République de Moldova	13 octobre 1994	a	1 ^{er} novembre 1995	
République tchèque	30 septembre 1993	d	1 ^{er} octobre 1992	R
Roumanie	22 mai 1991	a	1 ^{er} juin 1992	
Singapour	16 février 1995	R	1 ^{er} mars 1996	D
Slovaquie	28 mai 1993	d	1 ^{er} juin 1994	R
Slovénie	7 janvier 1994	d	1 ^{er} février 1995	
Suède	15 décembre 1987	R	1 ^{er} janvier 1989	R
Suisse	21 février 1990	a	1 ^{er} mars 1991	
Ukraine	3 janvier 1990	a	1 ^{er} février 1991	D
Yougoslavie	27 mars 1985	R	1 ^{er} janvier 1988	
Zambie	6 juin 1986	R	1 ^{er} janvier 1986	

Cette liste est celle publiée sous la loi belge. Elle ne tient donc pas compte des Etats qui ont ratifié la Convention postérieurement (Notamment le Luxembourg : entrée en vigueur au 1^{er} février 1998, Uzbekistan :

1. - Au moment de la ratification, l'Allemagne a déclaré qu'elle n'appliquerait pas l'alinéa *b*, du paragraphe 1^{er}, de l'article 1^{er} pour tout Etat ayant déclaré qu'il n'appliquerait pas ledit alinéa.
2. - Au moment de la ratification, l'Argentine, la Belarus, le Chili, la Hongrie, la Russie et l'Ukraine ont déclaré, conformément aux dispositions des articles 12 et 96 de la Convention, que toute disposition de l'article 11, de l'article 29 ou de la deuxième partie de la Convention autorisant une autre forme que la forme écrite, soit pour la conclusion ou pour la modification ou la résiliation amiable d'un contrat de vente, soit pour toute offre, acceptation ou autre manifestation d'intention, ne s'appliquerait pas dès lors qu'une des parties aurait son établissement dans leur Etat.
3. - Au moment de l'adhésion, le Canada a déclaré, conformément à l'article 93, que la Convention s'appliquerait à l'Alberta, à la Colombie britannique, à l'île du Prince-Edouard, au Manitoba, à la Nouvelle-Ecosse, au Nouveau-Brunswick, à l'Ontario, à Terre-Neuve et aux Territoires du Nord-Ouest.
4. - Au moment de l'adhésion, le Canada a déclaré, conformément à l'article 95, que s'agissant de la Colombie britannique, il ne serait pas lié par l'alinéa *b*, du paragraphe 1^{er}, de l'article 1^{er} de la Convention.
5. - Au moment de l'approbation, la Chine a déclaré qu'elle ne se considérait pas comme liée par l'alinéa *b*, du paragraphe 1^{er}, de l'article 1^{er} ni par l'article 11, non plus que par les dispositions de la Convention se rattachant à la teneur de l'article 11.
6. - Au moment de la signature, le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède ont déclaré, en application du paragraphe 1^{er} de l'article 92, qu'ils ne seraient pas liés par la deuxième partie de la Convention (Formation du contrat).
7. - Au moment de la ratification, le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède ont déclaré, en application des paragraphes 1^{er} et 2 de l'article 94, que la Convention ne s'appliquerait pas aux contrats de vente conclus entre parties ayant leur établissement au Danemark, en Finlande, en Suède, en Islande ou en Norvège.
8. - Au moment de la ratification, les Etats-Unis d'Amérique et la Tchécoslovaquie ont déclaré qu'ils ne seraient pas liés par l'alinéa *b*, du paragraphe 1^{er}, de l'article 1^{er}.
9. - Au moment de la ratification, la Hongrie a déclaré qu'elle considérait les conditions générales de livraison de marchandises entre organisations des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle comme relevant des dispositions de l'article 90 de la Convention.

Bibliographie

Ouvrages.

- B. Audit, *La vente internationale de marchandises - Convention des Nations unies du 11 avril 1980*, Paris, L.G.D.J., 1990.
- C.M. Bianca et M.J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law, The Vienna Sales Convention* (ouvrage collectif sous la direction de), Milan, Giuffrè, 1987.
- F. Ferrari, *La vendita internazionale - Applicabilità ed applicazioni della Convenzione di Vienna del 1980*, Padoue, Cedam, 1997.
- N.M. Galston et H. Smit (editors), *International Sales - The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Parker School of foreign and comparative Law, Columbia University, New York, Matthew Bender, 1984 (ouvrage collectif).
- V. Heuze, *La vente internationale de marchandises*, 1992, Paris, éd. GLN Joly.
- J. Honnold, *Uniform Law for International Sales*, Deventer, Kluwer, 1991.
- K. Neumayer et C. Ming, *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, Commentaire*, Lausanne, CEDIDAC, 1993.
- United Nations Conférence on Contracts for the international sale of goods, Vienna, 10 March 1980, *Text of draft Convention on contracts for the international sale of goods approved by the United Nations commission on international trade law, together with a Commentary prepared by the secretariat*, Dist. General, A/CONF/97/5, 14 March 1979.

Widmer et crts, *La Convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale de marchandises*, Colloque de Lausanne des 19 et 20 novembre 1984, Publications de l'Institut suisse de droit comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zürich, 1985.

C. Witz, *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale*, Paris, L.G.D.J., 1995.

Articles.

F. Adami, Les contrats « open price » dans la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, *Revue de droit des affaires internationales*, 1989, n° 2, p. 103.

R. Barraine, *La Convention de Vienne - Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, Extrait de la conférence prononcée le 23 janvier 1991 au tribunal de commerce de Paris, *Gazette du palais*, 1991, pp. 418 à 421.

R. Beeker, « Questions relatives à l'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale entre la R.F.A. et la France », *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation*, 1989, n° 1, 21.

E. Bertrand, M. Calvo, G. Claret et R.P. Sleight ' « Convention de Vienne et clauses limitatives de responsabilité - Les points de vue français et anglais », *Gazette du palais*, 3 et 4 avril 1992, pp. 1 à 7.

M.A. Bento Soares et R.M. Moura Ramos, « Les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur (autre que le défaut de conformité) dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Revue de droit uniforme*, 1986, pp. 67 et s.

M.J. Bonell, « La nouvelle Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Droit et pratique du commerce international*, 1981, pp. 7 à 35.

S. Carbone, « L'ambito di applicazione ed i criteri interpretativi della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale », *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, 1980, pp. 520 et s.

M. Fontaine, « Das Recht des Internationalen Warenkaufs - Das Wiener Übereinkommen und die Standardbedingungen », *Festschrift für E. Steindorff zum 70 - Geburtstag am 13. März 1990*, Berlin, de Gruyter, 1990, pp. 1193 à 1209.

J. Huet, « Introduction au droit de la vente internationale de marchandises », *Victoria University of Wellington Law Review*, 1996, pp. 159 à 189.

Ph. Kahn, « La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Revue internationale de droit comparé*, 1981, pp. 951 à 986.

A. Kassis, « La Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », in A. Kassis, *Le nouveau droit européen des contrats internationaux*, Paris, L.G.D.J., 1993.

C. Mouly, « Que change la Convention de Vienne sur la vente internationale par rapport au droit français interne? », *Dalloz*, 1991, chron., pp. 71 à 79.

H. Muir Watt, « L'applicabilité de la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises devant l'arbitre international », *Revue de droit des affaires internationales*, 1996, pp. 401 et s.

J.-P. Plantard, *Un nouveau droit uniforme de la vente internationale - La Convention des Nations unies du 11 avril 1980*, Clunet, 1988, pp. 311 à 367.

D. Tallon, « La résolution du contrat pour inexécution imputable au débiteur : des droits nationaux à la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises (C.V.I.M.), Law in East and West, On the occasion of the 30th anniversary of the Institute of Comparative Law », Waseda University, Waseda University Press, Tokyo, 1988, pp. 597 à 608.

D. Tallon, « La consécration de la notion de conformité après la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Rechtsvergleichung, Europarecht und Staatenintegration, Gedächtnisschrift für Léontin-Jean Constantinesco*, Cologne, Heymanns, 1983, 753 à 764.

J. Thieffry et H. Wagner, « L'effet des Conventions internationales : un nouveau droit pour la vente internationale », in *La vente internationale*, Paris, Centre Français de Commerce Extérieur, 1985, 44.

A. Tunc, « La notion de contravention essentielle dans la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Collection of Studies on Foreign and Comparative Law on the*

A. Veneziano, « Non-conformité des marchandises dans les ventes internationales - Etude la la jurisprudence actuelle sur la C.V.I.M. », *Revue de droit des affaires internationales*, 1997, n° 1.

P.A. Von Hehn, « Le commerce de marchandises franco-chinois : étude du régime de la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », *Revue de droit des affaires internationales*, 1988, n° 5, p. 565.

P. Winship, « Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises - Vienne, le 11 avril 1980 », *Revue de droit uniforme*, 1980, 1, pp. 60 à 137.

C. Witz, « L'exclusion de la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par la volonté des parties (Convention de Vienne du 11 avril 1980) » (chron.), *Dalloz*, 1990, n° 17, p. 107.

C. Witz, « L'adhésion de la R.F.A. à la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale », *Revue de droit des affaires internationales*, 1990, n° 1, p. 57.

NOTE : les décisions arbitrales sont reprises dans la base de données Unilex (voy. les coordonnées, *supra*, note 36).

[1]	Le <i>Moniteur belge</i> n'indique aucune réserve ni déclaration de la Belgique. Il donne la liste des Etats qui ont ratifié la Convention.
[2]	Loi du 15 juillet 1970, <i>Pasin.</i> , 1970, pp. 1154 et 1167.
[3]	Voy. <i>infra</i> , chapitre II.
[4]	Texte publié par J. Erauw, <i>Bronnen van internationaal privaatrecht</i> , Kluwer, Anvers, 1997, n° 264. Cette Convention a été ratifiée, principalement, Par plusieurs pays d'Europe centrale et d'Afrique ainsi que par les Etats-Unis.
[5]	Loi du 21 septembre 1962, <i>Moniteur belge</i> , 29 septembre 1964.
[6]	Ratifiée par l'Australie, non en vigueur.
[7]	Voy. la bibliographie citée à la fin de cette étude.
[8]	En cas de pluralité d'établissements, il y a lieu de tenir compte de celui qui a la relation la plus étroite avec le contrat et son exécution (art. 10).
[9]	Il ne semble pourtant pas exclu qu'un Etat étende la substance de la Convention à des contrats non visés, telle la vente interne, dans la mesure où le contenu de la Convention de Vienne ne s'analyse pas en des règles matérielles de droit international privé - au sens entendu par F. Rigaux, <i>Droit international privé</i> , t. I, Bruxelles, Larcier, 1987, n°s 266 et s. Dans le passé, c'est bien ce qu'a fait le législateur belge à propos de la responsabilité du transporteur aérien, avec la Convention de Varsovie du 12 octobre 1929 (loi du 7 avril 1936, <i>Pasin.</i> , 1936, p. 660).
[10]	Sur la problématique du contrat réellement international, voy., par ex., l'analyse fouillée de A. Kassis, <i>Le nouveau droit européen des contrats internationaux</i> , Paris, L.G.D.J., 1993, pp. 15-162 et pp. 534 et s.
[11]	Art. 1 ^{er} , § 1 ^{er} .
[12]	Sur cette problématique, voy. F. Rigaux, « Le domaine d'application de la loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels et de la loi uniforme sur la formation de ces contrats de vente », <i>J.T.</i> , 1972, pp. 561-572 .
[13]	A notre connaissance, la méthode n'est utilisée, parmi les traités ratifiés par la Belgique, que par la

	Convention de Londres du 19 novembre 1976 (loi du 11 avril 1989, <i>M.B.</i> , 6 oct. 1989) sur la limitation de la responsabilité des propriétaires de navires à l'égard des passagers. Le procédé trahit ici une politique législative tendant à assurer autant que possible l'effectivité, devant le juge belge, d'une limitation drastique du montant de la réparation.
[14]	Curieusement, les Etats contractants se sont vus offrir un véritable catalogue de réserves, s'exposant ainsi au risque d'une disparité de solutions quant à l'applicabilité internationale de la loi uniforme et accentuant par le fait même la problématique du conflit de lois...
[15]	Voy., par ex., Mons, 2 mars 1994, <i>Rev. gén. dr. civ.</i> , 1996, p. 134, obs. A. Nuyts.
[16]	F. Rigaux, <i>Droit international privé</i> , Larcier, Bruxelles, 1987, t. I, n° 260.
[17]	Pour plus de détails sur cette problématique, voy. par ex., M. Fallon, « Les règles d'applicabilité en droit international privé », <i>Mélanges R. Vander Elst</i> , Nemesis, Bruxelles, 1986, pp. 285-322.
[18]	F. Rigaux, <i>Droit international privé</i> , t. I, Larcier, Bruxelles, 1987, n° 259.
[19]	Lois du 10 août 1953 (<i>Pas.</i> , 1953, p. 526) et du 1 ^{er} mars 1961 (<i>Pas.</i> , 1962, p. 49).
[20]	Le procédé suivi n'est pas sans analogie avec la transposition d'une directive communautaire : la loi du 28 février 1970 (<i>M.B.</i> , 3 oct. 1972) a approuvé la Convention, laquelle exige de l'Etat qu'il adapte sa législation, ce qu'a fait la loi du 4 juillet 1972 (<i>M.B.</i> , 19 août 1972).
[21]	Voy., par ex., la Convention de Washington du 26 octobre 1973 portant loi uniforme sur le testament à forme internationale (loi du 11 janvier 1983, complétée par la loi du 2 février 1983, <i>M.B.</i> , 11 oct. 1983).
[22]	Voy., à cet égard, l'exposé de M. Pélichet, « La vente internationale de marchandises et le conflit de lois », <i>Rec. cours Ac. dr. int.</i> , t. 201, 1987, I, pp. 9-210, spéc. pp. 25 et s.
[23]	Le cas échéant, ces règles pourraient être celles de la LUVI, si cet Etat est lié par les conventions de 1964. L'applicabilité de ces conventions au titre de loi étrangère désignée par la règle de rattachement du for soulève cependant le problème délicat de la prise en considération, par le juge, des réserves émises par l'Etat étranger en vertu du Traité. La Convention de Vienne, aussi, suscite cette difficulté (voy. ci-dessous).
[24]	Ceci explique que les tribunaux belges puissent avoir eu à appliquer la Convention de Vienne avant même sa ratification par la Belgique, par exemple lorsque la règle belge de rattachement désignait la loi française (Comm. Hasselt, 18 oct. 1995, <i>R.W.</i> , 1995-1996, p. 1378).
[25]	M. Pélichet, précité, p. 43.
[26]	Ceci permet notamment d'éviter aux juridictions de ces Etats de connaître la liste des autres Etats qui, tels les Etats-Unis ou la Chine, ont formulé la réserve.
[27]	J.-P. Plantard, cité <i>infra</i> dans la bibliographie, pp. 320 et 322; M. Pélichet, précité; S. Carbone, cité <i>infra</i> dans la bibliographie, p. 523.
[28]	Voy., en ce sens, en Belgique : J. Meeusen, « De internationale koopovereenkomsten en het overgangsrecht », <i>R.W.</i> , 1994-1995, p. 266; N. Watté, <i>R.D.C.B.</i> , 1991, p. 384, citant principalement B. Audit, <i>infra</i> cité dans la bibliographie.
[29]	6 févr. 1996, <i>R.C.D.I.P.</i> , 1996, p. 462, obs. D. Bureau.

[30]	Les relations entre la Belgique et l'Italie dans le cadre de la LUVI ne sont pas sans analogie avec la difficulté suscitée par l'article 95 de la Convention de Vienne : le juge belge applique d'abord sa règle
[31]	Résolution du 3 septembre 1981 concernant « Le champ d'application des règles de conflit ou de droit matériel uniforme prévues par des traités », art. 8 (sess. de Dijon, <i>Annuaire de l'Institut</i> , Pédone, Paris, 1982, vol. 59-II, p. 252). Ce texte, pris sur une proposition de A, von Overbeck qui avait conclu à la nécessité d'exclure l'effet réciproque de telles réserves (p. 172, et plus généralement, <i>Annuaire de l'Institut</i> , vol. 58-I, p. 135), du moins lorsque le juge du for est celui d'un Etat partie à la Convention de Vienne : pour le juge d'un Etat tiers, la convention s'appliquerait moins en tant que telle que comme loi nationale ayant exprimé son refus d'application (p. 173). On peut ajouter, sous l'angle du droit des traités, que si le juge d'un Etat tiers n'est pas lié par la réserve émise par un Etat contractant, il n'est pas davantage impliqué par une quelconque attitude de ses propres autorités à l'égard de l'adoption d'une réserve.
[32]	Art. 92, <i>infra</i> , n° 29.
[33]	Selon les termes de M. Pélichet, précité, p. 44.
[34]	Ces conventions ont été conclues le même jour que celles qui portent sur le droit matériel, mais dans des actes séparés. Le législateur belge a approuvé la convention relative aux chèques par le même acte que celle relative aux règles matérielles (loi du 23 mars 1951, <i>Pasin.</i> , 1962, p. 62), tout en utilisant des actes séparés pour l'autre convention (loi du 16 août 1932, <i>Pasin.</i> , 1933, p. 478).
[35]	Par ex., la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles, art. 18.
[36]	Il faut bien dire que l'uniformité d'interprétation reste problématique en l'absence d'une juridiction commune d'interprétation, telle la Cour de justice des Communautés européennes en ce qui concerne les conventions communautaires. Force est alors de se référer à la jurisprudence étrangère, le cas échéant rassemblée dans des répertoires ou bases de données propres à la Convention de Vienne. On peut citer à cet égard la base Unilex, éditée sur disquette par Transnational Juris Pub., Irvington-on-Hudson, NY 10533, fax 914.591.2688.
[37]	La problématique de la <i>lex mercatoria</i> n'a pas cessé d'agiter les milieux scientifiques depuis la systématisation du concept en 1964 par B. Goldman (« Frontières du droit et <i>lex mercatoria</i> , <i>Arch. philos. dr.</i> , 1964, pp. 177-192). Voy. notam., outre les mélanges offerts à B. Goldman (Litec, Paris, 1982), l'analyse critique de F. De Ly, <i>International business law and lex mercatoria</i> , North-Holland, Amsterdam, 1992.
[38]	Art. 7 de la Convention de Rome du 19 juin 1980.
[39]	Voy., sur l'exclusion, N. Watté, précité, pp. 387 et s. Selon Bruxelles, 9 févr. 1989, <i>Rev. dr. cont. belge</i> , 1990, p. 164, obs. L. Barnich, la référence à la loi belge ne vaut pas exclusion tacite de la LUVI.
[40]	Voy. <i>infra</i> , chapitre III.
[41]	Voy. F. Rigaux et M. Fallon, <i>Droit international privé</i> , Larquier, Bruxelles, 1993, t. II, n° 1287.
[42]	Voy. <i>infra</i> , chapitre III.
[43]	Sur ces dispositions, voy. <i>supra</i> , n°s 4 et 14.
[44]	Pour un cas où cette vérification n'a pas été faite par un

	tribunal belge appelé à appliquer le droit néerlandais à un moment où les Pays-Bas avaient ratifié la Convention, voy. : Comm. Hasselt, 30 mars 1994, <i>R.W.</i> , 1994-1995, p. 264, obs. J. Meeusen.
[45]	Voy. <i>supra</i> , chapitre I ^{er} .
[46]	Voy. <i>supra</i> , n° 11.
[47]	Winship, <i>International Sales</i> , pp. 1-25.
[48]	Voy. <i>supra</i> , n ^{os} 19 et s.
[49]	Voy. Cass., 23 sept. 1969, <i>Pas.</i> , 1970, I, 73.
[50]	Eorsi, in Bianca & Bonnell, <i>Commentary on the Uniform Sales Law</i> , Milan, 1987 (ouvrage collectif sous la direction de), cité ci-après sous les termes <i>Commentary</i> , p. 139; voy. aussi sur la distinction entre l'offre et les lettres d'intention, M. Fontaine, <i>Le droit des contrats internationaux</i> , 1990, pp. 1 et s.
[51]	Voy. Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 140.
[52]	Voy. Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 141.
[53]	Voy. P. Kahn, « La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises », <i>Rev. int. dr. comp.</i> , 1981, p. 964.
[54]	Cass. Comm., 12 févr. 1974, <i>D.</i> , 1974, 414, note J. Ghestin; <i>J.C.P.</i> , 1975, II, 17915, note Bore; 11 oct. 1978, 2 arrêts, <i>J.C.P.</i> , 1979, II, 19304, note Y. Loussouarn (1 ^{re} espèce); <i>D.</i> , 1979, 135 note R. Houin (2 ^e espèce).
[55]	Cass. connu., 27 avril 1971, l'espèce, <i>J.C.P.</i> , 1972, II, 16975, note J. Bore; 25 janv. 1982, <i>Bull. civ.</i> , IV, n° 26.
[56]	Voy. C. Mouly, « Que change la Convention de Vienne sur la vente internationale par rapport au droit français interne? », <i>D.</i> , 1991, chron., p. 77.
[57]	Voy., en droit suisse, W.-A. Stoffel, « Formation du contrat », in <i>La Convention de Vienne</i> , p. 62; voy. aussi, I. Corbisier, « La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente internationale de marchandises - Réflexions comparatives », <i>Rev. int. dr. comp.</i> , 1988, pp. 767 et s.
[58]	<i>Dalloz</i> , jur., 1995, p. 289.
[59]	Voy. A. Stoffel, <i>op. cit.</i> , p. 63.
[60]	Article 9, alinéa 1 ^{er} , de la Convention.
[61]	Article 8, voy. Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 138.
[62]	Voy. P. Kahn, <i>op. cit.</i> , p. 963.
[63]	Voy. Draft Convention with a <i>Commentary</i> prepared by the Secretariat, A/CONF/97/5, 14 mars 1979, ci-après Secretariat, p. 55.
[64]	Article 15 de la Convention.
[65]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 148.
[66]	§ 145 du B.G.B., C. Witz, <i>Droit privé allemand</i> , 1, Actes juridiques, Droit subjectif, n° 145).
[67]	J. Ghestin, <i>Traité de droit civil - Les obligations - Le contrat : formation</i> , p. 227, n° 210.
[68]	Voy. sur la théorie de l'engagement unilatéral, Cass., 9 mai 1980, <i>Entreprise et droit</i> , 1981 et obs. Senelle; P. Van Ommeslaghe, « L'engagement unilatéral de volonté en droit belge », <i>J.T.</i> , 1982, pp. 144 à 149; J. Van Ryn, « L'engagement par déclaration unilatérale de volonté », <i>J.T.</i> , 1984, pp. 129 et s.; L. Cornelis, « Het aanbod bij het tot stand komen van overeenkomsten », <i>R.D.C.</i> , 1983, pp. 6 et s.
[69]	Voy. sur l'histoire de l'article 16 et l'influence importante de la common law, Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 150.
[70]	<i>Secretariat</i> , p. 61.
[71]	Voy. Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 160.
[72]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 159.
[73]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 162.

[74]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 166.
[75]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 166.
[76]	Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 167.
[77]	<i>Secretariat</i> , p. 64.
[78]	Voy. Eorsi, <i>Commentary</i> , p. 171.
[79]	C. Witz, « Les premières applications », <i>op. cit.</i> , p. 60.
[80]	Voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 67.
[81]	Voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 70.
[82]	<i>Les premières applications</i> , p. 60.
[83]	Cass., 4 janv. 1995, <i>Dalloz</i> , 1995, jur., p. 289.
[84]	Articles 6 et s.
[85]	Si la modification était non essentielle, le contrat devait, aux termes de l'article 6, être considéré comme formé si l'auteur de l'offre originale n'avait émis aucune protestation à bref délai.
[86]	C. Mouly, <i>op. cit.</i> , p. 77.
[87]	Voy. pour une étude de droit comparé de la notion de conformité au regard de la Convention de Vienne, M. Amaudruz, <i>La garantie des défauts de la chose vendue et la non-conformité de la chose vendue dans la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels</i> , Berne, 1968.
[88]	C.-M. Bianca, <i>Commentary</i> , p. 273.
[89]	Bianca, <i>Commentary</i> , p. 274.
[90]	Base de données Unilex 48992.
[91]	Bianca, <i>Commentary</i> , p. 276.
[92]	<i>Ibid.</i> ; <i>Secretariat</i> , p. 94.
[93]	<i>Commentary</i> , p. 276.
[94]	Bianca, <i>Commentary</i> , p. 277.
[95]	<i>Ibid.</i>
[96]	Voy. Bianca, <i>Commentary</i> , p. 283, qui cite notamment l'hypothèse où le vendeur a vendu par le passé dans le pays de destination, des biens conformes à ces normes.
[97]	<i>Secrétariat</i> , p. 95.
[98]	<i>Secrétariat</i> , p. 96.
[99]	Farnsworth, in Widmer et crts, <i>La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises</i> , Colloque Lausanne des 19 et 20 novembre 1984, Publications de l'Institut suisse de droit comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, qui cite les Official records, p. 345, reproduisant l'intervention du délégué du Pakistan, considérant ce problème comme l'un des plus controversés de la Convention.
[100]	Voy. notam., J. Limpens, <i>La vente</i> , spéc. n ^{os} 403 à 411 et 438 à 457.
[101]	Voy. Bruxelles, 8 ^e ch., 9 févr. 1989, <i>J.T.</i> , 1991, p. 6, qui rejette l'invocation du défaut de conformité non introduite à bref délai.
[102]	Voy. P. Widmer, <i>La Convention de Vienne</i> , p. 101.
[103]	Voy. P. Widmer, <i>La Convention de Vienne</i> , p. 103.
[104]	Voy. J. Limpens, « La vente », <i>R.P.D.B.</i> , 1960, p. 129, n ^{os} 253 et s.
[105]	Voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 114.
[106]	Voy. D. Tallon, <i>International Sales</i> , p. 7-2.
[107]	Voy. P. Tercier, <i>La Convention de Vienne</i> , p. 125.
[108]	F. Rigaux et M. Fallon, <i>Droit international privé</i> , t. II, Larcier, Bruxelles, 1993, n ^o 1315.
[109]	Voy., pour une application, Liège, 13 déc. 1994, <i>J.L.M.B.</i> , 1995, p. 1181 ; Grenoble, 29 mars 1995, <i>Clunet</i> , 1995, p. 965.; voy. aussi, Paris, réf., 10 nov. 1993, <i>J.C.P.</i> , II, n ^o 22314; <i>Clunet</i> , 1994, p. 678.
[110]	10 nov. 1993, <i>Clunet</i> , 1994, p. 678, et note J.M. Jacquet.

[111]	Article 10.
[112]	D. Tallon, <i>International Sales</i> , pp. 7-15.
[113]	Voy., sur ce problème, B. Nicholas, « Impracticability and Impossibility in the U.N. Convention on Contracts for the International Sales of Goods », in <i>International Sales</i> , pp. 5-10 et s.
[114]	Huber. Die Uncitral - Entwurf eines Obereinkommens über internationales Warenkaufverträge, 43 <i>Rechts Z.</i> , 413, 165 (1979); F. Vischer, « Convention de Vienne », <i>op. cit.</i> , p. 177.
[115]	Voy. D.-M. Philippe, <i>Changement de circonstances et bouleversement de l'économie contractuelle</i> , Bruxelles, Bruylant, 1986.
[116]	Voy. F.J.A. Vandervelden, <i>op. cit.</i> , p. 160.
[117]	Voy. J. Ramberg, <i>Guide des Incoterms</i> , 1990, Chambre de commerce internationale, 1991.
[118]	Voy. J. Honnold, <i>International Sales</i> , p. 8.02.
[119]	Voy. G.-H. Treitel, « Specific performance in the sale of goods », <i>Journal of Business Law</i> , 1966, pp. 211 et s., cité par M. Bonnell, « La nouvelle Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises », <i>D.P.C.I.</i> , 1981, p. 27.
[120]	M. Will, Fundamental Breach, in <i>Commentary</i> , p. 211.
[121]	M. Fontaine, <i>op. cit.</i> , p. 36, qui cite <i>Annuaire</i> , vol. II, p. 52, avis du Ghana; vol. III, 1977, p. 144, avis des Philippines.
[122]	<i>Clunet Will</i> , <i>Commentary</i> , p. 337.
[123]	<i>Clunet</i> , 1995, p. 632.
[124]	1 ^{re} ch. civ., <i>J.C.P.</i> , II, 1996, n° 22734, note H. Muir Watt.
[125]	L'on peut consulter aussi sur l'abandon de la distinction entre vice apparent et vice caché dans la Convention de Vienne, Sentence arbitrale, C.C.I., aff. n° 6653, 1993, <i>Clunet</i> , 1994, pp. 1041 et s., note J.-A.A.
[126]	Sentence C.C.I., 8128/95.
[127]	Sentence C.C.I., 7585/92.
[128]	26 avril 1995, en cause <i>Marques Roque, Joaquim v. s.a.r.l. Holding Manin Rivière</i> . Décision reprise de la banque de données Unilex.
[129]	M. Will, <i>Commentary</i> , p. 339.
[130]	M. Will, <i>Commentary</i> , p. 350.
[131]	M. Will, <i>Commentary</i> , p. 350.
[132]	M. Will, <i>Commentary</i> , p. 353.
[133]	M. Will, <i>Commentary</i> , p. 345.
[134]	Voy. P. Kahn, <i>op. cit.</i> , p. 978.
[135]	Voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , pp. 135; l'auteur s'attache aussi au calcul de la réduction, p. 134.
[136]	Voy. J. Limpens, <i>op. cit.</i> , n° 1939, p. 652.
[137]	Ainsi, la réfaction a été appliquée par le juge lorsque la teneur d'alcool dans le vin était de deux degrés inférieure à celle promise (Cass. fr. req., 1 ^{er} déc. 1875, <i>D.P.</i> , 1877, I, 450).
[138]	Par exemple, les ventes de « marchandise irréprochable », les ventes sur référence où l'appréciation de la qualité de la marchandise n'est pas soumise au consentement de l'acheteur mais doit être conforme à un spécimen dont la qualité et les caractéristiques s'imposent au vendeur (voy. J. Limpens, n° 1942, p. 653).
[139]	Voy. <i>Secretariat</i> , p. 160.
[140]	<i>Ibid.</i> , p. 159.
[141]	<i>Ibid.</i> , p. 162.
[142]	<i>Ibid.</i> , p. 161.
[143]	<i>Ibid.</i> , p. 164.

[144]	<i>Ibid.</i> , p. 165; Benett, <i>Commentary</i> , p. 528.
[145]	Voy. <i>Secrétariat</i> , p. 166.
[146]	<i>Ibid.</i> , p. 167.
[147]	B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 163.
[148]	Knapp, <i>Commentary</i> , p. 543.
[149]	B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 170.
[150]	B. Audit, <i>loc. cit.</i>
[151]	Knapp, <i>Commentary</i> , p. 558.
[152]	Sentence C.C.I. 7585/92.
[153]	Comm. Hasselt, 18 oct. 1995, R.W., 1996, p. 1378.
[154]	Voy. notam., B. Hanotiau, « Régime juridique et portée de l'obligation de modérer le dommage dans la responsabilité contractuelle et extra-contractuelle », <i>Revue de droit des affaires internationales</i> , 1987, pp. 393 et s.
[155]	Voy. Knapp, <i>Commentary</i> , p. 560.
[156]	Voy. sur cette question délicate, Knapp, <i>Commentary</i> , pp. 564 et 565.
[157]	En cause <i>Marques Roques Joaquim v. s.a.r.l. Holding Manin Rivière</i> , décision tirée de la banque de données Unilex.
[158]	La décision du tribunal arbitral a été annulée sur ce point par la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 6 avril 1995 (<i>Clunet</i> , 1995, p. 971).
[159]	Sentence C.C.1. 8128/95.
[160]	Sentence C.C.1. 7565/1994; voy. aussi, sentence C.C.I., 7585/1992 et 7331/1994.
[161]	Comm. Hasselt, 18 oct. 1995, <i>loc. cit.</i>
[162]	Sentence C.C.I. 7531/94.
[163]	La même solution est adoptée en droit français, voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 181.
[164]	B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 183; Tallon, <i>Commentary</i> , p. 605.
[165]	Voy. Tallon, <i>loc. cit.</i>
[166]	Voy. B. Audit, <i>op. cit.</i> , p. 186.
[167]	Cette sentence, annulée partiellement par la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 6 avril 1995 (<i>Clunet</i> , 1995, p. 971), n'a pas été annulée sur ce point.
[168]	Voy. Barrera Graf, <i>Commentary</i> , p. 618.
[169]	Barrera Graf, <i>Commentary</i> , pp. 630 et 631.
[170]	A notre avis, puisqu'il y a urgence, le délai qui serait laissé au destinataire pour réagir pourra être plus court; voy. aussi, Barrera Graf, <i>Commentary</i> , p. 632.