

LA PHILOSOPHIE DE LA CONVENTION DE VIENNE DU 11 AVRIL 1980

PAR

ANNE MEINERTZHAGEN-LIMPENS

CHARGÉE DE COURS À L'UNIVERSITÉ LIBRE DE BRUXELLES

I. — INTRODUCTION HISTORIQUE

De tous temps, la vente internationale est un sujet de prédilection en matière d'unification du droit privé. Dès 1929, l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé (UNIDROIT) décide, sur la proposition du célèbre juriste allemand Ernst RABEL, d'entreprendre l'étude de cette matière afin de tenter d'élaborer un droit uniforme. Ces travaux vont, dans un premier temps, aboutir à l'adoption par UNIDROIT (1), en 1939, d'un projet connu comme le projet de Rome. En raison des événements politiques, ce n'est que bien plus tard que ce projet sera soumis à une Conférence réunie en 1951 par le gouvernement des Pays-Bas à La Haye. Vingt états y sont représentés pour se pencher sur l'élaboration de deux Conventions internationales, l'une portant sur la formation du contrat de vente internationale (2), l'autre sur les obligations du vendeur et de l'acheteur. Ces deux Conventions de La Haye sont entrées en vigueur en 1972 (3).

Le temps mis à rédiger ces conventions tient à plusieurs facteurs rappelés par le professeur A. TUNC dans sa conclusion au

(1) L'Institut International pour l'Unification du Droit Privé a été créé en 1926 sous les auspices de la Société des Nations pour « étudier les moyens d'harmoniser et de coordonner le droit privé entre les Etats et entre les groupes d'Etats, et préparer graduellement l'adoption par les divers Etats d'une législation de droit privé uniforme ».

(2) La convention sur la formation du contrat de vente a été étudiée au sein d'UNIDROIT dès 1959 dans un contexte plus ambitieux qui n'était pas limité au contrat de vente (Ph. KAHN, « La Convention de La Haye du 1^{er} juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels », *R.T.D. Com.*, 1964, 689).

(3) On s'accorde à dire qu'elles sont le fruit d'un examen très approfondi et d'une confrontation très vive au sein de la communauté internationale : Ph. KAHN, *loc. cit.*, *R.T.D. Com.*, 1964, 691 ; J. HONNOLD, « The Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods : An Overview », *A.J.C.L.*, 1979, 223.

colloque d'Aix-en-Provence de 1980 consacré aux ventes internationales de marchandises.

Un de ces facteurs relève, bien sûr, des événements politiques, comme l'éclatement de la deuxième guerre mondiale, mais d'autres facteurs sont aussi responsables, comme le fait que les éminents comparatistes, pour la plupart professeurs d'université, qui ont fait partie d'UNIDROIT d'abord, ensuite de la Conférence de La Haye, avaient la fâcheuse habitude de s'embarquer dans de longues discussions sans toujours être prêts à faire des concessions.

Les Conventions de La Haye n'ont pas connu un grand succès. Elles n'ont été ratifiées que par neuf pays (4). Certains pays leur ont reproché d'être trop influencées par des systèmes nationaux périmés (5). D'autres, comme la France, qui avait constamment participé à leur élaboration et y avait joué un rôle pilote avec Henri CAPITANT, Joseph HAMEL et ensuite André TUNC, n'ont jamais ratifié ces conventions au motif que ses rédacteurs avaient « tout abandonné aux anglo-saxons » (6).

A cet égard, il faut cependant rappeler que, si les Anglais ont largement participé à ces travaux avec H.C. GUTTERIDGE et B.A. WORTLEY, les États-Unis n'avaient, jusqu'en décembre 1963, que des observateurs. Dès leur entrée officielle à UNIDROIT, ils ont demandé que l'on suspende la prochaine tenue de la Conférence de La Haye qui devait se tenir en avril 1964, ce qui fut refusé par les Pays-Bas, hôtes de la Conférence Diplomatique.

Ajoutons que la Grande-Bretagne n'était d'ailleurs pas plus empressée de promouvoir une large application de ce droit uniforme, puisqu'elle était à l'origine de la réserve selon laquelle la convention ne s'applique qu'aux contrats où les parties ont choisi la loi uniforme comme loi du contrat (7).

(4) C.M. BIANCA et M.J. BONELL, *Commentary on the International Sales Law ; The 1980 Vienna Sales Convention*, Giuffrè, Milan, 1987, n° 1.2.

(5) Ph. KAHN, *La vente commerciale internationale*, Paris, Sirey, 1961, p. 31.

(6) Réaction du Garde des Sceaux cité par A. TUNC, in *Les ventes internationales de marchandises*, Economica, Paris, 1981, 413.

(7) Art. V ; K.H. NADELMANN, « The uniform law on the international sale of goods : a conflict of laws imbroglio », *Y.L.J.*, 1965, 455 ; LUVI, art. V.

La CNUDCI a été créée en 1966 dans le but de promouvoir l'harmonisation progressive et l'unification du droit du commerce international. Dans ce contexte, cette commission s'est donnée en 1968 comme première tâche de promouvoir l'unification de la vente internationale (8).

La question la plus délicate était celle de savoir s'il fallait susciter une large adoption des Conventions de La Haye de 1964 ou s'il s'imposait de préparer un nouveau texte. La Commission pria le Secrétaire Général des Nations-Unies de transmettre le texte des deux Conventions de La Haye, ainsi que les commentaires du professeur A. Tunc, aux divers gouvernements pour savoir s'ils seraient disposés à ratifier les conventions et pour quelles raisons.

Les critiques furent nombreuses et le résultat négatif.

1. — La première critique est de nature plus politique que juridique.

Les participants à la Conférence de La Haye étaient principalement des pays de tradition civiliste et capitaliste. Les pays socialistes et les pays en voie de développement n'étaient pas représentés de manière satisfaisante. C'était là un « péché originel » dénoncé clairement par l'Union Soviétique (9). Ils en ressentirent un sentiment de déséquilibre entre les obligations réciproques des parties en faveur du vendeur de biens fabriqués dans les pays industrialisés (10).

2. — La seconde critique s'adresse à la tendance « universaliste » de la LUVI qui avait pour ambition de s'appliquer à toute vente internationale indépendamment des règles de conflits de lois.

Cette tendance universaliste s'accompagnait par ailleurs de nombreuses réserves créant un sentiment de désordre.

(8) J. HONNOLD, *loc. cit.*, *A.J.C.L.*, 1979, 223.

(9) I. FADLALLAH, « Les travaux de la CNUDCI. Le projet de convention sur la vente de marchandises », *J.D.I.*, 1979, 756.

(10) I. FADLALLAH rapporte que cette critique émanait, curieusement d'ailleurs, tant des pays en voie de développement que des Etats-Unis, *loc.cit.*, *J.D.I.*, 1979, 756 ; M. NDULO, « The Vienna Sales Convention 1980 and the Hague uniform laws on international sale of goods 1964 : A comparative analysis », *I.C.L.Q.*, 1989, 4 ; R.S. MEIJER, « Uncitral en het nieuwe verdrag inzake de internationale handelskoop », *N.J.B.*, 1980, 1024.

3. — Quant au fond, le reproche concerne la systématique, trop dogmatique, trop continentale, insuffisamment transparente pour le non-spécialiste, sans compter une rédaction peu précise.

Des concepts trop abstraits comme la délivrance, la résolution de plein droit, l'inexécution substantielle ont été critiqués, de même que le choix de certaines orientations plus spécifiques comme la conception de l'offre et de l'acceptation, de la rente, de la force des usages, de l'absence de forme, de l'offre irrévocable (11).

4. — A cela s'ajoute le fait que la LUVI se préoccupe surtout de régler le commerce international entre pays voisins sans prendre en compte les vrais problèmes du commerce international liés au transport maritime. Plusieurs dispositions sont dépassées par la pratique moderne du commerce et du transport internationaux.

Dans l'ensemble, ces critiques parurent fondées, tout en gardant à l'esprit que les choix réalisés dans un contexte international procèdent nécessairement d'un compromis. Il fut donc décidé de formuler un nouveau projet de convention, ce qui semblait inévitable, en tout cas politiquement.

Si les critiques traduisent une volonté de bouleversement considérable, il faut toutefois reconnaître que l'influence des textes de 1964 resta présente et que l'on ne se trouve donc pas en 1980 en présence d'une nouvelle convention, rompant à tous points de vue, politique, juridique, économique avec les idées et concepts défendus en 1964 (12).

II. — PORTÉE ET DÉFINITION

Tant les Conventions de La Haye que la Convention de Vienne n'ont pour ambition que de régler la vente internationale de marchandises et cela de manière supplétive. Nous ne dirons que quelques mots sur chacune de ses composantes : vente (a), internationale (b), marchandises (c), pour ensuite éclairer son aspect supplétif (d).

(11) R.S. MEIJER, *loc. cit.*, *N.J.B.*, 1980, p. 1024.

(12) R.S. MEIJER, *ibid.*

a) La vente n'est pas définie par les conventions internationales mais elles reprennent les obligations classiques pour le vendeur de livrer la chose et pour l'acheteur de payer le prix. Le problème n'est pas tellement de définir la vente, mais de savoir ce qu'il faut en exclure. Faut-il exclure la livraison de marchandises à fabriquer ou à produire ? La LUVI assimile de tels contrats à des ventes, pour autant que la partie qui commande la chose ne fournisse pas une partie essentielle des éléments nécessaires à cette fabrication ou production (art. 6).

Le débat a été élargi dans la CVIM pour prendre également en compte des contrats complexes, comme les contrats clefs en main. Il a été décidé que ces contrats devaient être assimilés à une vente pour autant qu'il n'y ait pas prédominance de fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services dans l'obligation de celui qui fournit la marchandise (CVIM, art. 3, al. 2) (13).

En ce qui concerne la vente elle-même, il faut également signaler que les Conventions de La Haye et de Vienne ont un champ d'application volontairement restreint. Elles ne concernent, en effet, que la formation du contrat et les obligations du vendeur et de l'acheteur. Des sujets trop sensibles et réglés de manière divergente par les droits nationaux ont été expressément écartés.

Les conventions ne règlent donc pas les questions de validité du contrat, du transfert de propriété, de la validité des clauses contractuelles ou de celle des usages (LUVI, art. 8 ; CVIM, art. 4) (14).

De même, les conventions ne s'appliquent pas à certaines ventes déjà largement réglementées, comme celles qui concernent les valeurs mobilières, les effets de commerce et monnaies, les navires, bateaux de navigation intérieure et aéronefs enregistrés ou à enregistrer, l'électricité, les ventes par autorité de justice ou sur saisie. En sont aussi exclues les ventes faisant

(13) Ph. KAHN, « La convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises », *R.I.D.C.*, 1981, 954 ; sur l'étendue de la notion de vente voy. H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *Het Weens Koopverdrag*, *Intersentia Rechtswetenschappen*, 1997, 38, n^{os} 1.37 et 1.38.

(14) Pour une énumération de ce qui n'est pas réglé voy. H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *op. cit.*, n^{os} 1.52 et s.

l'objet de dispositions protectrices comme les ventes à tempérament (LUVI, art. 5).

La CVIM étend cette exception à toutes les ventes au consommateur en se référant aux ventes « de marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique »... (art. 2, a).

b) International : C'est ce second aspect de la vente internationale de marchandises qui a suscité le plus de passions.

Au sens de la LUVI, la vente internationale exige la réunion de deux éléments, un élément subjectif et un élément objectif. L'élément subjectif doit être cherché dans les parties à la convention, en ce sens qu'elles doivent avoir leur établissement dans des Etats différents. L'élément objectif, variable, tient au lieu de conclusion ou d'exécution du contrat (15).

La convention de Vienne se veut simplificatrice. Les discussions ont essentiellement porté sur le choix à faire entre le critère subjectif et les critères objectifs. Selon certains membres, les critères objectifs étaient porteurs d'insécurité et il convenait donc de les supprimer. Pour d'autres, on aurait pu se contenter du seul critère objectif du transport d'un état dans un autre. Sans doute est-ce un critère souvent vérifié mais qui ne semble néanmoins pas couvrir l'ensemble des ventes internationales (16). Il fut donc décidé de maintenir le seul critère subjectif de l'établissement dans des Etats différents (17).

La notion d'internationalité est également étroitement liée à celle des règles de droit international privé. Les auteurs de la LUVI se trouvaient en effet devant le choix suivant : se référer aux règles du droit international privé et n'envisager l'application de la loi uniforme que si les règles du droit international privé désignent la loi d'un pays ayant adopté la convention, ou se passer des règles du droit international privé et proclamer l'application de la loi uniforme quand le juge saisi est celui d'un état ayant adopté cette loi (18).

(15) Offre et acceptation dans des Etats différents ; délivrance dans un autre Etat ; transport dans un autre Etat (art. 19, al. 3).

(16) C.M. BIANCA et M.J. BONELL, *op.cit.*, n° 2.1.1.

(17) Sur la portée du terme « établissement » voy. H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *op. cit.*, 30, n° 20.1.

(18) Ph. KAHN, *loc. cit.*, *R.T.D.Com.*, 1964, 698.

C'est la deuxième solution qui l'a emporté au nom du progrès que représentait ce nouveau droit uniforme et de la sécurité juridique qui devait en résulter.

Il s'agit donc, pour un juge d'un état membre, d'appliquer toujours la loi uniforme comme *lex fori*. (19)

Il était cependant possible de prévoir une réserve limitant l'application de la loi uniforme aux seuls cas où les règles de conflits de lois y conduisaient (20).

Cette conception « universaliste » a fait l'objet de nombreuses critiques dans la mesure où elle pouvait aboutir à appliquer la loi uniforme à des vendeurs ou acheteurs qui n'avaient aucun rapport avec un Etat contractant. La loi ne précise, en effet, pas que les parties doivent être établies dans un Etat contractant (comp. art. III). Il se pourrait donc qu'une des parties agisse devant un Etat ayant ratifié la loi uniforme, simplement parce que les règles de la convention lui sont plus favorables (21).

La Convention de Vienne en revient à des règles plus classiques en précisant qu'elle peut s'appliquer, non seulement lorsque vendeur et acheteur ont leur établissement dans des Etats contractants différents, mais également lorsque les règles de conflits de lois mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant (art. 1, b) (22). Il est d'ailleurs probable que cette deuxième règle d'application prenne le pas sur la condition d'établissement (23).

Il a cependant fallu accepter une réserve proposée par certains pays de l'Est en rapport avec le droit international privé (art. 1, b), en ce sens qu'ils peuvent écarter la convention, au profit de leurs propres règles plus récentes sur le commerce international, lorsque les règles du droit international privé

(19) A.S. HARTKAMP, *Het Weense Koopverdrag*, Kluwer, Deventer, 1980, 12.

(20) I. FADLALLAH, *loc. cit.*, *J.D.I.*, 1979, 759 ; Réserve dont ont fait usage les Pays-Bas et l'Allemagne (A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 12). La Belgique en a fait de même en se référant à la Convention de La Haye du 15 juin 1955 (art. IV, 2, al. 2) ; H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAULETEL, *op. cit.*, 24, n° 1.8.

(21) K.H. NADELMANN, *loc. cit.*, *Y.L.J.*, 1965, 457.

(22) J. HONNOLD, *loc. cit.*, *A.J.C.L.*, 1980, 228. La condition d'établissement doit aussi être remplie dans ce cas, ce qui est plus restrictif que les règles nationales de d.i.p. qui permettent d'éviter cet inconvénient : H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAULETEL, *op. cit.*, 33, n° 1.30. La possibilité pour les parties de choisir la loi uniforme comme loi du contrat est supprimée puisque l'effet d'un tel choix n'est pas régi par la convention.

(23) H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAULETEL, *op. cit.*, 35, n° 1.33.

mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant (art. 95) (24).

Cette simplification des règles, précisant le champ d'application de la Convention de la vente internationale, a généralement été favorablement accueillie. Par les modifications apportées, les rédacteurs de la convention de Vienne ont manifestement rencontré une des critiques fondamentales relatives à l'universalité de la LUVI.

c) **Marchandises** : Le texte français de la LUVI utilisait les termes « objets mobiliers corporels » plutôt que celui de marchandises. L'intention avouée était cependant d'unifier sinon exclusivement, en tout cas principalement, les règles relatives à la vente commerciale. La raison de la terminologie utilisée par les conventions de La Haye procède du fait que certains pays ne font pas la distinction entre la vente civile et la vente commerciale et il a donc paru plus simple d'appliquer ces conventions tant à la vente civile que commerciale, sans avoir à affronter les problèmes liés à ces classifications (25).

La convention de Vienne opte délibérément pour un vocabulaire plus simple et plus accessible et retient donc le terme de marchandises.

d) Les Conventions de La Haye de même que la Convention de Vienne ont un caractère essentiellement supplétif. Le thème dominant est celui du rôle du contrat interprété à la lumière des pratiques et usages du commerce (26).

La convention n'entrave donc pas la liberté des parties de préciser le contenu de leurs obligations. Elle n'a pour ambition que de fournir des réponses lorsque les parties n'ont pas prévu le problème qu'elles rencontrent. Il leur est, par ailleurs, toujours loisible d'écarter les dispositions de la convention qui ne pourront jamais prévaloir sur une quelconque disposition contractuelle incompatible avec la loi uniforme (27).

(24) Pour d'autres restrictions, voy. art. 90 et art. 94.

(25) Ph. KAHN, *loc. cit.*, *R.I.D.C.*, 1981, 956.

(26) J.O. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer Law and Taxation Publishers, 2^e éd., n° 2.

(27) A.S. HARTKAMP, *op.cit.*, p. 16 ; R.S. MEIJER, *loc. cit.*, *N.J.B.*, 1980, 1024 ; I. FADLALLAH, *loc. cit.*, *J.D.I.*, 1976, 761.

III. — SYSTÉMATISATION ET CONCEPTS ABSTRAITS

Les commentateurs avaient aussi dénoncé le manque de systématisation de la LUVI ainsi que l'usage de termes trop abstraits. Ces critiques ont été prises en compte.

Le manque de systématisation provenait du fait que la LUVI dissociait totalement les obligations du vendeur de celles de l'acheteur en précisant pour chacune d'elles la sanction en cas d'inexécution, ce qui entraînait de nombreuses redites. A cela s'ajoute que ces différentes obligations, dont l'exécution était partiellement mais non totalement distincte, pouvaient interférer, ce qui se répercutait sur les sanctions liées à leur inexécution (28).

La CVIM traite simultanément de la non exécution des obligations du vendeur et de l'acheteur, ce qui permet d'éviter les redites et d'aboutir à une meilleure systématisation.

Citons aussi dans ce contexte le fait que les règles relatives à l'*exceptio non adimpleti contractus* de l'acheteur (LUVI art. 71-72) ont été reprises dans les obligations de l'acheteur (art. 58) et que le chapitre relatif au transfert des risques suit désormais directement les articles relatifs aux obligations du vendeur et de l'acheteur plutôt que d'être relégué à la fin de la convention (art. 66-70).

En ce qui concerne les concepts abstraits et difficilement accessibles, nous retiendrons les plus controversés, ceux de délivrance et de résolution de plein droit.

La LUVI définit le terme délivrance comme « la remise d'une chose conforme au contrat » (art. 19, al. 1). Les diverses obligations du vendeur étaient ainsi englobées dans la seule notion de conformité. Cette absorption, jugée heureuse dans un premier temps (29), l'est devenue beaucoup moins lorsqu'on en a dénoncé la complexité et les problèmes qu'elle suscitait dans certains cas pour le transfert des risques et le paiement, tous deux généralement liés à la délivrance (30).

(28) Pour des exemples, voy. A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 21.

(29) I. FADLALLAH, *loc. cit.*, 765, note 52.

(30) Voy. art. 97 de la LUVI qui prévoit expressément que les risques sont transférés même si les choses ne sont pas conformes ; H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *op. cit.*, 102, n° 4.7.

Afin d'éviter ces inconvénients, la CVIM se veut plus matérielle et plus précise. La délivrance correspond à la remise de la chose au transporteur pour transmission à l'acheteur ou sa mise à la disposition de celui-ci (art. 31). Elle est donc totalement dissociée des problèmes de conformité (art. 35). Il est incontestable que la convention devient ainsi plus claire et que la « curiosité », qui consistait à considérer que les biens qui n'étaient pas conformes, mais conservés par l'acheteur, n'étaient néanmoins pas livrés, pouvait disparaître (31).

Un autre concept difficile à saisir est celui de la résolution de plein droit. La résolution n'est en principe admise qu'en cas de contravention essentielle et il convient tout d'abord de préciser la portée de cette notion. Aux termes de l'article 10 de la LUVI, « une contravention au contrat est considérée comme essentielle pour l'application de la présente loi, toutes les fois que 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 ». Ce texte, jugé difficile à mettre en œuvre, a été modifié au profit d'un critère plus objectif. L'art. 25 de la CVIM prévoit désormais qu'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... » (32).

Indépendamment de ces modifications, il importait aussi d'examiner la notion de résolution de plein droit. Lorsque l'acheteur n'est pas satisfait des marchandises fournies, dans la plupart des droits, il doit notifier son mécontentement à son cocontractant. Bien que la LUVI ait retenu le système de la notification dans certains cas, dans d'autres, elle admet également la résolution de plein droit (art. 26, 30 et 62) (33).

Le monde anglo-saxon semble réfractaire à cette notion et après avoir constaté qu'il s'agissait d'une règle nationale peu

(31) A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 22 ; Rapport du Secrétaire-Général, Yearbook III (1972), pp. 31 et s. et 36 et s.

(32) A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 19.

(33) En cas de non délivrance au lieu ou à la date prévue pour autant qu'il s'agisse d'une contravention essentielle ; H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *op. cit.*, 192, 6.3.

fréquente et inconnue des usages du commerce international, il a été décidé de la supprimer, au profit de la notification.

IV. — MEILLEURE PROTECTION DE L'ACHETEUR

On peut s'étonner de la critique selon laquelle les droits des acheteurs ne sont pas suffisamment protégés par la LUVI. Un des buts, souvent mis en évidence par les rédacteurs des Conventions de La Haye, était précisément d'aboutir à un juste équilibre entre les intérêts des parties en présence. Mais souvenons nous que cette critique était plus de nature politique que juridique.

Il est certain que les travaux de la CNUDCI ont abouti, sous la pression des pays en voie de développement, à une meilleure protection de l'acheteur. Sans vouloir être exhaustif, on peut citer d'une manière générale la diminution de l'impact des usages comme on peut citer des règles plus concrètes.

En ce qui concerne les usages, l'importance de ceux-ci était largement reconnue par la LUVI (art. 9) qui précise que « les parties sont liées par les usages auxquels elles se sont référées expressément ou tacitement » (art. 9, al. 1), de même qu'elles « sont liées par des usages que des personnes raisonnables de même qualité placées dans leur situation considèrent normalement comme applicables à leur contrat » (art. 9, al. 2). La prééminence des usages sur la convention est ainsi indiscutable et fait de la pratique la principale source de la vente internationale.

La CVIM retient toujours la notion d'usages du commerce mais en restreint la portée. Si la référence à l'usage est explicite, aucun problème ne se pose. En revanche, si elle est tacite, il faut se montrer plus prudent. Un usage ne régira le contrat de manière implicite que si les parties en avaient connaissance (ou auraient dû en avoir connaissance) et pour autant qu'il s'agisse d'un usage largement connu et régulièrement observé dans la branche du commerce considéré (art. 9,2). Cette atténuation de la prise en compte des usages semble trouver son origine dans la défense des nouveaux venus et des faibles sur

le marché international et permet d'écartier des usages trop locaux, à double sens ou controversés (34).

Pour le surplus, les textes concrets en faveur de l'acheteur ne manquent pas :

- Le vendeur doit livrer des marchandises libres de tout droit ou prétention d'un tiers fondé sur la propriété industrielle (art. 42) (35).
- L'article 44 assouplit en faveur de l'acheteur la dénonciation dans un délai raisonnable du défaut de conformité lorsqu'il peut se prévaloir d'une « excuse raisonnable » (comp. LUVI, art. 30.1) (36).
- Le droit à réparation du défaut de conformité est étendu à tout vendeur même s'il n'est pas le fabricant (art. 46, 3 ; comp. LUVI, art. 42, al. 1) (37).
- Le droit de l'acheteur à la résolution est étendu en ce sens que pour les cas de non-livraison son droit à résolution n'est pas limité par un délai raisonnable de réclamation (art. 49 ; comp. LUVI, art. 30.1).
- En matière de transfert des risques, l'article 68 dispose que lorsque la chose vendue fait l'objet d'un transport, le risque ne passe qu'au moment de la conclusion du contrat de vente et non à partir de la remise de la chose au transporteur (LUVI, art. 99.1) (38).
- Citons enfin l'article 82, qui donne à l'acheteur le droit de demander la résolution même lorsqu'il ne peut restituer la chose dans son état initial, lorsqu'il a revendu la marchandise dans le cadre d'une opération normale avant le moment où il aurait dû constater le défaut de conformité (comp. LUVI, art. 79).

(34) R.S. MEIJER, *loc. cit.*, *N.J.B.*, 1980,1026 : cet auteur n'y voit qu'une simple « offensive papier », des grignotements de souris accompagnés de hurlements de loup.

(35) I. FADLALLAH, *loc.cit.*, *J.D.I.*, 1979, 766.

(36) R.S. MEIJER, *loc. cit.*, *N.J.B.*, 1980, 1028 ; A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 26 : cet auteur ne voit pas la portée utile de ce texte.

(37) Comp. LUVI, art. 42, al. 1.

(38) Comp. LUVI, art. 99 qui prévoyait que les risques passaient au moment de la délivrance au transporteur.

V. — AUTRES AMÉLIORATIONS

Indépendamment des modifications volontaires qui ont été apportées aux Conventions de La Haye, on peut encore mettre certaines évolutions moins spectaculaires en évidence. La CVIM est devenue (a) un peu plus formaliste, (b) un peu plus influencée par la Common Law, (c) un peu plus empreinte de sécurité juridique.

a) la LUVI se montre peu formaliste en précisant qu'« aucune forme n'est prescrite pour le contrat de vente. Il peut être prouvé notamment par témoins » (art. 15).

Cette question avait déjà fait l'objet de nombreuses discussions en raison de certaines dispositions légales nationales exigeant un écrit comme condition de validité de certaines conventions de vente, ou comme condition de preuve. Mais il paraissait, à l'époque, suffisant de permettre aux parties de s'écarter de ces règles en requérant un écrit.

L'Union Soviétique a insisté pour introduire une réserve permettant de rejeter toute autre forme que la forme écrite et cela tant pour la conclusion, que la modification ou la résiliation... (art. 12 et 96). Certains auteurs ont regretté cette réserve peu claire et très générale à laquelle seule L'Union Soviétique semblait vraiment intéressée (39).

b) L'influence plus grande de la Common Law se marque par exemple par une adoption plus ouverte de la théorie de l'envoi. La LUF avait clairement adopté la théorie de la réception de l'acceptation, de même qu'on pouvait penser qu'elle était à la base des plus importantes dispositions de la LUVI.

La CVIM maintient le système de la LUF pour la formation du contrat mais se montre en faveur de la théorie de l'envoi lorsqu'il s'agit de protéger la partie dont émane une notification, demande ou autre communication en cas de retard ou d'erreur de transmission de la communication ou le fait qu'elle n'est pas arrivée à destination (art. 27).

Notons également que l'article 29, al. 1, qui précise qu'un contrat peut être modifié ou résilié par accord amiable entre

(39) A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 17 ; R.S. MEIJER, *loc. cit.*, N.J.B., 1980, 1027.

les parties, n'a pour seul but que d'écarter l'exigence de la *consideration* de Common Law.

c) La plus grande sécurité juridique provient du fait que plusieurs dispositions contiennent désormais l'exigence de la notification. Il en a déjà été question à propos de la résolution de plein droit en raison de l'insécurité juridique qu'entraînait cette notion. Il en est également ainsi pour la mise en œuvre du droit de différer l'exécution des obligations (art. 71, al. 3) ou lorsqu'une partie se prévaut de la force majeure pour justifier l'inexécution de ses obligations (art. 79, al. 4).

VI. — INTERPRÉTATION ET BONNE FOI

Il a paru indispensable aux rédacteurs de la CVIM de prévoir une disposition de nature à favoriser l'interprétation uniforme du texte par référence à son caractère international, à la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application ainsi que d'assurer le respect de la bonne foi dans le commerce international (art. 7, al. 1).

Cette préoccupation est importante. Il ne sert à rien d'adopter un texte uniforme si c'est pour en donner des interprétations divergentes dans chaque Etat contractant.

La tendance pour un juge national à se tourner vers ses propres règles d'interprétation est bien connue, allant ainsi à l'encontre de l'unité recherchée. Il était donc nécessaire de se référer à des critères externes au droit national (40).

La particularité de cette disposition est d'introduire le concept de bonne foi. Sans doute est-ce là un concept fort général et susceptible de plusieurs interprétations. Cette flexibilité permet néanmoins de poursuivre en triple but :

- Donner au tribunal la possibilité de s'écartier d'une interprétation trop littérale, aboutissant à des résultats inéquivalables, non voulus par les rédacteurs de la convention ;
- Empêcher le juge national de se tourner trop rapidement vers son propre droit ;

(40) C.M. BIANCA et M.J. BONELL, *op. cit.*, n° 3.1.

– Promouvoir une atmosphère de confiance entre commerçants (41).

Certains auteurs ont regretté l'usage relativement timide qui a été fait de cette notion de bonne foi et expriment l'espoir qu'elle sera également utilisée plus largement dans les rapports entre vendeurs et acheteurs (42).

Lorsque la Convention ne permet pas de résoudre les problèmes qui se posent aux tribunaux, il faut se référer aux « principes généraux dont elle s'inspire ou, à défaut de ces principes, conformément à la loi applicable en vertu des règles de droit international privé » (art. 7, al. 2) (43).

CONCLUSION

Je voudrais conclure en posant, à l'instar de M. Borysewicz, trois questions finales. Quelle est la place de la Convention de Vienne du 11 avril 1980, quels sont ses mérites, et quelles sont ses chances ?

a) La place de la Convention de Vienne est modeste. Elle laisse une grande liberté aux parties qui peuvent écarter son application, ou qui peuvent lui préférer expressément ou tacitement les usages du commerce international (art. 8, al. 2). Par son caractère supplétif, elle permet l'évolution des usages internationaux tout en servant de repli lorsque les parties n'ont rien prévu.

Sa modestie se traduit aussi par sa non-ingérence dans les domaines réglés de manière impérative par les droits nationaux.

Enfin, elle ne régit que la vente internationale, à l'exclusion de toute vente interne et elle a renoncé à son caractère « universel » en se retranchant derrière les règles de droit internatio-

(41) M. NDULO, *loc. cit.*, *I.C.L.Q.* 1989, 9 citant U.N. Official Records (1981), p. 18 avec les commentaires sur l'article 7.

(42) Selon I. FADLALLAH, *loc. cit.*, *J.D.I.*, 1976, 758 note 16, la notion est rescapée de l'avant-projet sur la formation du contrat et viserait plutôt le comportement des parties que l'interprétation abstraite des normes ; A.S. HARTKAMP, *op. cit.*, 18.

(43) Pour une énumération de ces principes, voy. H. VAN HOUTTE, J. ERAUW, P. WAUTELET, *op. cit.*, 57, n° 2.9.

nal privé, sauf lorsque les parties ont leur établissement dans des États contractants différents.

b) Quant aux mérites de la Convention de Vienne, c'est le moment de rappeler les paroles d' Ernst RABEL, qui voyait dans l'effort d'unification un moyen d'écartier les surprenantes reliques d'un passé révolu qui peuplent un nombre incroyable de vieilles codifications du droit de la vente (44). C'est d'autant plus vrai que les conventions ne se préoccupent pas du droit interne et peuvent ainsi faire table rase de certains principes démodés, tout en ouvrant les portes aux besoins du commerce international. La confrontation internationale est un des moyens les plus efficaces pour mettre en relief les « curiosités » nationales.

Tout au long de cet exposé, notre principal effort a été de mettre en évidence les innovations de la Convention de Vienne par rapport à celle de La Haye. Le travail de nettoyage a été considérable : une meilleure systématisation, plus de simplicité, plus de clarté, abandon des termes abstraits hermétiques, une plus grande prise de conscience des problèmes du commerce international, plus de sécurité, une plus grande protection de l'acheteur.

La doctrine a également exprimé quelques regrets à propos de la diminution de la force des usages, du maintien des notions rigides d'offre et d'acceptation, de la prise en compte de la théorie de l'envoi et de la disparition de l'imprévision.

c) Quant aux chances, il faut souligner que la Convention de Vienne est le fruit d'un immense travail et jouit d'un consensus international beaucoup plus vaste que les Conventions de La Haye. On se trouve en présence d'un texte plus accessible et plus pragmatique, de nature à moins déplaire au monde anglo-américain et poursuivant, par ailleurs, une meilleure protection de l'acheteur, de nature à plaire aux pays non-industrialisés. C'est, bien entendu, comme toute tentative d'unification, un compromis, mais un compromis qui peut servir, comme on l'a suggéré, de « lingua franca » (45), puisqu'il offre, au travers de ses rédacteurs, la garantie d'impartialité

(44) E. RABEL, « The Hague Conference on the unification of sales Law », *A.J.C.L.*, 1958, 61.

(45) C.M. BIANCA et M.J. BONELL, *op. cit.*, n° 2.3.

du consensus international. Dès à présent, il faut insister sur le succès croissant de la CVIM. Les échanges, au-delà des frontières, de commentaires, expériences et cas pratiques, dont la CVIM a fait l'objet, sont chose remarquable.

Il importe cependant de veiller à une interprétation uniforme des textes pour que le but d'unification de la convention soit respecté. A cet égard il faudra donc se référer aux travaux préparatoires qui ont fait l'objet de nombreux commentaires (46). Signalons aussi que la CNUDCI suit de près et diffuse largement la jurisprudence nationale relative à la Convention de Vienne (47).

(46) Voy. en particulier J.O. HONNOLD, *Documentary History of the Uniform Law of the International Sales*, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer, Nederland, 1989.

(47) Voy., à cet égard, la revue *Case Law On Uncitral Texts (Clout)*, la *Uniform Law Review* et UNILEX édité par BONELL; pour d'autres références de jurisprudence, voy. H. VAN HOUTTE, J. ERAUW et P. WAUTELET, *op. cit.*, 56, n° 2.8, note 10.