



*Convention de Nations Unies sur la vente
internationale de marchandises vs. Uniform
Commercial Code: quelle loi un exportateur
étranger doit-il choisir?*

111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com

New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com

A. La loi applicable aux contrats de vente internationaux :

La nécessité de conclure des contrats de vente par écrit n'est certainement pas un secret pour l'exportateur chevronné que vous êtes. L'expérience vous a montré que la rédaction d'un contrat constitue le meilleur moyen pour vous prémunir contre tout litige et revendiquer droits devant un tribunal si besoin est. En revanche, vous ignorez peut être que tout contrat convenablement rédigé doit comporter une clause de loi applicable (« *choice of law* »).

Les parties à un contrat ont en effet la possibilité de choisir a priori la loi qui s'appliquera à leur contrat et vous avez tout intérêt à imposer votre choix à votre cocontractant.

Lorsqu'un contrat de vente liant une entreprise américaine à une entreprise étrangère stipule que le contrat sera soumis à la loi d'un quelconque Etat américain, notamment l'Etat de New York, tous les litiges issus de ce contrat seront tranchés conformément aux dispositions de l'*Uniform Commercial Code* ("UCC"). L'UCC est un modèle de codification commerciale ratifié par l'ensemble des Etats américains¹. Il constitue, à part en Louisiane, le droit applicable aux contrats de vente internes.

Cependant, il convient d'examiner le cas particulier où votre pays d'origine a, à l'instar de 70 autres Etats², signé en 1980 la convention des Nations Unies sur la vente internationale de marchandises (« CVIM »). Cette convention s'applique en effet, sauf stipulation contraire expresse et écrite, aux contrats de ventes internationaux³ lorsque les établissements principaux des parties se situent sur les territoires de deux Etats parties. En d'autres termes, si toutes les parties à une vente internationale ont leurs établissements principaux sur le territoire d'Etats parties à la CVIM, celle-ci s'applique par défaut⁴.

¹ A l'exception de la Louisiane qui n'a pas introduit dans son droit les dispositions de l'article 2 de l'UCC. .

² La liste des Etats parties à la CVIM est disponible sur le site internet: <http://www.biu.ac.il/law/cisg/signatoriesEng.htm>.

³ Si la CVIM ne définit pas, contrairement à l'UCC, la notion de "marchandise", elle exclut néanmoins, expressément de son champ d'application les contrats dont la part prépondérante consiste en une fourniture de services ou de main d'œuvre.

⁴ A l'instar des Etats-Unis, la liste des Etats parties à la CVIM comprend l'Espagne, la France, l'Italie, l'Allemagne, le Mexique, la Chine, Israël et le Canada. Le Royaume Uni et la Turquie n'ont pas signé cette convention.

B. Une comparaison des principales dispositions de la CVIM et de l'UCC:

1. La recevabilité des preuves – *The Statute of Frauds*

L'expression « *Statute of Fraud* » désigne le principe de *common law*, repris par plusieurs droits nationaux, selon lequel, la preuve de certains contrats ne peut être apportée que par écrit.

L'UCC, ayant intégré ce principe dispose ainsi qu'hormis certaines exceptions, la preuve des contrats de vente portant sur une somme supérieure à 500\$ ne peut être rapportée que par écrit. La forme des contrats commerciaux revêt donc une importance primordiale aux Etats-Unis.

La CVIM fut quant à elle, fut conçue pour satisfaire les besoins d'hommes et de femmes d'affaires ne souhaitant pas voir leurs opérations commerciales entravées par de trop lourdes contraintes formalistes. Ainsi, à la différence des contrats régis par l'UCC, les contrats de vente internationaux régis par la CVIM ne sont soumis à aucun formalisme. L'écrit n'y est ni une condition de formation, ni indispensable pour apporter la preuve de l'existence et du contenu des contrats.

Cette conception peu formaliste laisse souvent perplexes les hommes et femmes d'affaires américains pour lesquels l'écrit demeure un gage de sécurité les prémunissant contre toute réclamation frauduleuse ou abusive.

Rappelons cependant que si la CVIM ne subordonne pas la formation du contrat à la rédaction d'un écrit, elle impose néanmoins à la personne sur laquelle pèse la charge de la preuve d'en démontrer l'existence et le contenu. Cette preuve peut être rapportée par tout moyen: factures, bons de commande, témoignages, etc...

En résumé, dès lors que les établissements principaux des parties à un contrat se situent sur les territoires d'Etats parties à la CVIM, les dispositions de cette dernière s'appliqueront par défaut.

Contrairement à votre cocontractant américain, qui risque d'être surpris en apprenant qu'il est bel et bien lié par un contrat en bonne et due forme alors même qu'il n'a jamais exprimé son engagement par écrit, vous aurez l'avantage non négligeable de savoir que vous vous êtes lié par les termes de cet accord verbal.

2. Le principe du *Parol Evidence Rule*:

La règle du *Parol Evidence Rule* énonce le principe selon lequel une personne ne peut apporter la preuve contre un écrit par un autre moyen qu'un écrit. Ainsi, il est en théorie impossible d'apporter la preuve contre un contrat par témoignage. Cette règle, qui affirme que l'écrit renferme la totalité de l'accord des parties, constitue un des principes fondamentaux du régime de la preuve en pays de *Common Law*.

La CVIM est bien moins rigide en la matière. A New York, la cour fédérale locale (la *US District Court for the Southern District of New York*) a en effet jugé, dans une espèce impliquant la CVIM, que la teneur des négociations entre les parties pouvait être rapportée au moyen de preuves non documentaires lorsque ces preuves permettaient de démontrer la volonté subjective des parties⁵. En outre, citant une autre décision fédérale⁶, la cour a précisé que: « les dispositions de la CVIM, contrairement à celles du droit interne américain, ne consacraient pas la règle du *Parol Evidence*; et que la convention de Vienne autorisait les parties à apporter par tout moyen la preuve de toute information pertinente alors même que cette preuve contredirait le contenu d'un contrat écrit »⁷.

En conséquence, lorsque vous êtes dans l'obligation de démontrer le contenu d'un contrat écrit, vous ne pouvez vous prévaloir de preuves non documentaires que lorsque ledit contrat est régi par la CVIM.

3. La bataille des formes:

L'expression « bataille des formes » fait référence à la situation où un client vous fait parvenir un bon de commande contenant certains termes et que votre acceptation modifie ces termes.

Cette situation soulève deux difficultés : la première est celle de savoir si un contrat valide s'est bel est bien formé entre les parties ; la seconde, qui résulte des divergences entre les termes de l'offre et de l'acceptation, soulève le problème plus concret de la teneur du contrat liant les parties.

Les dispositions de l'UCC et de la CVIM résolvent ces problèmes de manières différentes. D'une part, l'UCC considère qu'un contrat valide a été conclu dès lors que l'acceptation ne modifie pas les termes essentiels de l'offre, notamment ceux relatifs à la description des biens, au prix de vente, à la quantité vendue, etc... Les modifications apportées par celui-ci à l'offre seront alors ignorées et les termes originels lieront les parties. Ainsi, selon l'UCC à moins qu'il ne soit précisé de manière non équivoque que les modifications des termes de l'offre devront être acceptées par l'acheteur, ceux-ci engageront les parties. En conséquence, si l'acheteur n'accepte pas vos modifications, aucun contrat ne peut se former.

La CVIM quant à elle, adopte la règle traditionnelle selon laquelle le contrat ne naît que lorsqu'il y a rencontre des volontés. La CVIM répond expressément à la question de la

⁵ *Teevee Toons, Inc. (D/B/A Tvt Records) & Steve Gottlieb, Inc. (D/B/A Biobox), Plaintiffs, - against - GERHARD SCHUBERT GMBH, Defendant.*
00 Civ. 5189 (RCC), UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK, 2006 U.S. Dist. LEXIS 59455

⁶ *Claudia v. Olivieri Footwear Ltd., No. 96 Civ. 8052 (HB)(THK), 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586, 1998 WL 164824, at *4-*5 (S.D.N.Y. Apr. 7, 1998)*

⁶ *The District Court in TEEVEE TOONS, INC. noted that CISG Article 8 explained such oral evidence of the parties' intention is to be interpreted:*

⁷ *The District Court in TEEVEE TOONS, INC. noted that CISG Article 8 explained such oral evidence of the parties' intention is to be interpreted:*

modification des termes de l'offre en disposant qu'une réponse tendant à l'acceptation d'une offre, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation. En revanche, lorsque ces altérations modifient substantiellement les termes de l'offre, il n'y a pas rencontre des volontés et donc pas de contrat valide.

En pratique, supposons par exemple que vous receviez un bon de commande d'un acheteur américain stipulant que le contrat sera soumis à la loi d'un Etat américain (donc à l'UCC) et que ce bon de commande contienne certaines clauses qui vous sont défavorables. Afin d'éviter d'être lié par ces dernières, vous devrez expressément préciser que votre acceptation est subordonnée à l'acceptation par l'acheteur des modifications que vous avez apportées à l'offre. Il ne suffit donc pas d'envoyer une acceptation contenant des termes différents, il faut par ailleurs que l'acheteur consente expressément à vos nouveaux termes.

En revanche, dans le cas où vous receviez un bon de commande contenant des termes qui vous sont défavorables mais qui ne stipule pas que le contrat sera soumis à l'UCC, la CVIM s'applique (en supposant que votre cocontractant et vous soyez ressortissants d'Etats parties à la CVIM). Vous pourrez alors envoyer une réponse à l'offre qui modifie les termes originels du bon de commande. Sachez néanmoins que les termes modifiés risquent d'être jugés substantiels selon la définition de la CVIM, ce qui empêcherait la formation du contrat.

4. Les garanties et les limitations de garanties :

Selon l'UCC et la CVIM, il incombe au vendeur une obligation implicite de fournir à son cocontractant des marchandises conformes à leur usage habituel. En d'autres termes, cette « garantie de conformité » impose aux commerçants de délivrer des marchandises d'une qualité moyenne. La portée de cette règle est assez large, dans la mesure où cette obligation est imposée par la loi à tout professionnel indépendamment et que ce dernier ne peut se prévaloir de son ignorance pour en être exempté. Cette garantie légale permet à l'acheteur, en l'absence de dispositions spécifiques précisant la qualité des marchandises, d'escompter recevoir des marchandises bénéficiant d'un niveau de qualité raisonnable. Le vendeur ne peut en limiter la portée que lorsque cela est prévu expressément dans le contrat, et ce de manière non équivoque.

L'UCC prévoit également des garanties dites expresses. La section 2-313 de l'UCC dispose en effet qu'il existe trois hypothèses dans lesquelles une garantie expresse s'impose au vendeur : tout d'abord, le vendeur est tenu à se conformer à toute énonciation, affirmation ou promesse qu'il a émise en rapport avec l'objet de la vente et qui est entrée dans le champ contractuel⁸. Ensuite, lorsque le vendeur fait une description du bien objet de la vente et que cette description est entrée dans le champ contractuel, il est obligé de délivrer un bien conforme à cette description⁹. Enfin, tout envoi

⁸ N.Y. UCC § 2-313(1)(a).

⁹ N.Y. UCC § 2-313(1)(b)

d'échantillons ou de modèles, entré dans le champ contractuel oblige le vendeur à délivrer un bien conforme à cet échantillon ou au modèle¹⁰.

Le second paragraphe de l'article 36 de la CVIM dispose quant à lui que : « *Le vendeur est également responsable de tout défaut de conformité [...] qui est imputable à l'inexécution de l'une quelconque de ses obligations, y compris à un manquement à une obligation de garantie que, pendant une certaine période, les marchandises resteront propres à leur usage normal ou à un usage spécial ou conserveront des qualités ou caractéristiques spécifiées* ». On présume que les biens fournis par le vendeur sont propres à leur usage habituel¹¹.

Par ailleurs, si l'ensemble des parties doit consentir à la limitation de garantie pour que celle-ci soit valable, leurs consentements ne doivent pas obligatoirement être exprimés par écrit. En outre, l'accord des parties ne doit pas nécessairement contenir le terme « *merchantability* ».

En pratique, en tant qu'exportateur, un régime d'exonération de garantie plus souple vous est plus favorable. Vous devrez donc choisir la CVIM chaque fois que vous estimez qu'il vous faudra limiter l'étendue de la garantie que vous consentez sur vos produits.

C – Quelques hypothèses où les dispositions de l'UCC avantagent les exportateurs étrangers :

En tant qu'exportateur, il serait trompeur de penser que la CVIM constitue en toute hypothèse la loi à adopter pour régir votre contrat. Il existe en effet de nombreux cas où l'application de l'UCC s'avérera plus avantageuse ; vous en trouverez quelques exemples ci-dessous :

¹⁰ N.Y. UCC § 2-313(1)(c)

¹¹ L'article 35 de la CVIM dispose que : « *Le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat* ». Le second paragraphe de l'article 35 dispose « *qu'à moins que les parties n'en aient convenues autrement, les marchandises ne sont conformes au contrat que si: a) elles sont propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type; b) elles sont propres à tout usage spécial qui a été porté expressément ou tacitement à la connaissance du vendeur au moment de la conclusion du contrat, sauf s'il résulte des circonstances que l'acheteur ne s'en est pas remis à la compétence ou à l'appréciation du vendeur ou qu'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire; c) elles possèdent les qualités d'une marchandise que le vendeur a présentée à l'acheteur comme échantillon ou modèle; d) elles sont emballées ou conditionnées selon le mode habituel pour les marchandises du même type ou, à défaut de mode habituel, d'une manière propre à les conserver et à les protéger* ».

1. Indétermination des termes contractuels et du prix

Lorsque les termes contractuels, en particulier le prix, ne sont pas déterminés dans l'offre, la CVIM estime qu'aucun contrat n'a pu naître. En effet, l'article 14 de la convention dispose que l'offre doit être suffisamment précise et indiquer la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Tel est notamment le cas lorsqu'elle « *désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer* ». En revanche, selon l'UCC, un contrat valide peut naître alors même que l'offre ne contient pas certains éléments tels que le prix ou la quantité¹².

La question de l'indétermination des termes contractuels n'est pas qu'une question théorique. Cette question revêt en effet une importance primordiale notamment lorsque les parties doivent rapporter la preuve de l'existence ou du contenu d'un contrat de vente alors que les négociations ne se sont déroulées que verbalement et que le seul écrit dont elles disposent est un bon de commande ne précisant pas certains éléments du contrat, notamment le prix.

2. La révocation de l'offre

Selon les termes de l'UCC, une partie peut révoquer son offre avant qu'elle ne soit acceptée par l'autre partie. Néanmoins, si l'offre est assortie d'un délai, son auteur ne peut la rétracter avant expiration de celui-ci. Par ailleurs, bien que l'offre ne soit pas assortie d'un délai, son auteur ne peut se rétracter avant l'écoulement d'un délai raisonnable qui ne saurait excéder trois mois.

La CVIM quant à elle considère que l'offre peut être rétractée dès lors que la rétractation parvient à son destinataire avant que celui-ci n'ait expédié une acceptation valide. Elle ne peut en revanche être rétractée : (1) si elle a été assortie d'un délai (avant expiration de celui-ci), (2) s'il était raisonnable pour le destinataire de la considérer comme irrévocable et qu'il a agi en conséquence, ou enfin (3) si l'offre précise expressément qu'elle est irrévocable. En outre, si le pollicitant omet de prévoir la durée de l'offre, l'article 18 de la CVIM dispose néanmoins que l'acceptation doit intervenir dans un délai raisonnable.

Si un fournisseur étranger fait parvenir une offre à un acheteur américain, selon les dispositions de la CVIM, il sera tenu par les termes de l'offre s'il est démontré que l'acheteur a agi en fonction de ces termes et qu'il n'était pas déraisonnable d'agir de la sorte. En revanche, l'UCC permettra à l'auteur de l'offre, sauf stipulation contraire, de se rétracter dès lors que sa rétractation intervient avant que l'offre ne soit acceptée par son destinataire. Le régime instauré par l'UCC offre donc une plus grande souplesse que celui instauré par la CVIM et confère au pollicitant une plus grande faculté de se dédire.

¹² NY UCC § 2-204(3): *Un contrat de vente n'est pas nul pour indétermination de l'objet, alors même que certains de ces éléments ne sont pas déterminés, si les parties ont entendu conclure un contrat et qu'il est raisonnable de penser qu'il existe une contre partie à la remise du prix.*

D. L'application de la CVIM aux contrats de vente internationaux

Les dispositions de la CVIM étant supplétives, elles peuvent être écartées par les parties. En règle générale, chacune des parties souhaite voir sa loi nationale appliquée au contrat. Les avantages de l'application de la loi du for au contrat sont en effet nombreux : la loi du for offre souvent une meilleure protection juridique, une connaissance plus approfondie de la réglementation, de la législation et des procédures judiciaires applicables, une meilleure accessibilité à la loi, la satisfaction des éventuels créanciers ressortissants du pays dont la loi est choisie, etc...

Ainsi votre cocontractant américain souhaitera naturellement appliquer les dispositions de l'UCC au contrat de vente. Il vous faudra donc l'anticiper et examiner attentivement les conditions générales de vente et d'achat annexées aux propositions de vos clients (elles contiennent fréquemment des clauses de droit applicable).

Dans la mesure où il est improbable que vous ne parveniez à convaincre votre cocontractant d'appliquer votre loi nationale au contrat (à l'exception de la CVIM)¹³, vous pouvez le pousser à appliquer la CVIM. Pour ce faire, vous pourrez invoquer le fait qu'aux Etats-Unis ainsi que dans tous les pays où la CVIM a été adoptée, celle-ci est considérée, du fait de son caractère supplétif, comme un instrument juridique au service de la liberté contractuelle et qu'elle s'avère très utile pour conclure des contrats individualisés. En outre, instituant un régime juridique particulièrement souple, la CVIM répond aux besoins de célérité et de flexibilité du monde des affaires internationales. Elle offre par ailleurs une grande liberté quant au choix des dispositions contractuelles et garantit une relative neutralité aux parties. Enfin, vous pouvez rappeler à votre cocontractant que le choix de la CVIM permettra de lui assurer une uniformité de règles applicables à ses contrats de vente à l'étranger.

Il faut par contre savoir qu'il existe certains inconvénients à choisir la CVIM. Le principal étant que la CVIM, instrument d'uniformisation du droit est interprétée de manière différente par les juridictions internes des Etats parties. Il n'existe en effet aucun mécanisme destiné à garantir l'homogénéité des interprétations faites par les juridictions étatiques des dispositions de la convention.

Néanmoins, durant les vingt années qui nous séparent de l'adoption de la CVIM par les Etats-Unis, un ensemble de règles d'interprétation cohérent a émergé et vous permet aujourd'hui d'anticiper les décisions des juridictions nationales.

Vous disposez à présent de tous les éléments vous permettant d'effectuer le choix opportun quant à la loi applicable à votre contrat de vente et de réduire corrélativement les risques inhérents à toute transaction internationale.

¹³ Dans la mesure où la preuve de l'existence et du contenu de votre loi nationale (à l'exception de la CVIM) devant les juridictions américaines vous obligera certainement à assumer les frais d'expertise d'un avocat établi dans votre pays d'origine nommé par le tribunal comme expert, il n'apparaît pas dans votre intérêt de convaincre votre client d'insérer une clause désignant votre loi nationale comme loi gouvernant le contrat.

Limitation de responsabilité

Les informations contenues dans ce guide (textes, graphiques, photos, etc...) ont un caractère purement général et ne sont fournies au lecteur qu'à titre indicatif. Elles ne sauraient être assimilées à un conseil juridique ou un quelconque avis professionnel émis par **ZARA LAW OFFICES** ou par un membre de son personnel.

L'utilisation des informations contenues dans ce guide ne crée aucune relation avocat/client. Nous vous déconseillons donc de tenter de résoudre vos litiges en vous appuyant sur les informations contenues ou diffusées sur ce site sans vous adresser au préalable à un avocat avisé de votre situation personnelle.

Nous vous invitons à nous joindre par courrier, téléphone ou par courriel. Néanmoins, nous vous prions de bien vouloir noter qu'aucune communication (notamment par courrier, téléphone ou courriel) avec notre cabinet ou son personnel ne fait naître de relation avocat/client ; une telle relation ne naissant que lorsque qu'un contrat de représentation exprès est conclu entre vous et **ZARA LAW OFFICES**.

Nous vous recommandons fortement de ne pas nous communiquer d'informations confidentielles avant qu'une relation client/avocat ne naisse entre vous et **ZARA LAW OFFICES**. Nous ne garantissons pas de réponse à tout courriel qui adressé de manière spontanée. Par ailleurs, nous vous recommandons de ne pas transmettre de données confidentielles par voie électronique dans la mesure où il nous est impossible d'en garantir la sécurité et la confidentialité. Nous vous incitons donc à nous contacter par téléphone et à nous exposer brièvement votre problème.

Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce site internet et à son exactitude, nous ne garantissons pas que son contenu soit correct, complet, exhaustif ou à jour.

Copyright © 2007 Zara Law Offices. Tous droits réservés.