



## Convention de Nations Unies sur la vente internationale de marchandises vs. Uniform Commercial Code.

### Quelle loi un exportateur étranger doit-il adopter?



#### A. La loi à appliquer à votre contrat

Pour l'exportateur chevronné que vous êtes, habitué à exporter aux Etats-Unis, la rédaction d'un contrat de vente par écrit paraît certainement être une évidence. Vous n'ignorez pas en effet, qu'en cas de besoin, un contrat précisant vos droits et obligations facilitera la preuve vos allégations.

En revanche, vous ignorez peut être que tout contrat convenablement rédigé doit impérativement comporter une clause désignant la loi applicable à votre contrat (« *choice of law* »). Il incombe en effet aux parties de déterminer la loi qui s'appliquera à leur contrat. Il convient donc de tenter d'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 de l'Etat de New York ou à la loi d'un autre Etat américain, tous les litiges issus de ce contrat seront tranchés conformément aux dispositions de l'*Uniform Commercial Code* ("U.C.C"). L'U.C.C est un modèle de codification commerciale ratifié par l'ensemble des Etats américains<sup>1</sup>. Il constitue, à part

---

<sup>1</sup> A l'exception de la Louisiane qui a introduit dans son droit l'ensemble des dispositions de l'UCC à l'exception de son article 2 relatif au contrat de vente.

en Louisiane, le droit applicable aux contrats de vente interne.

Il convient en revanche d'examiner le cas particulier où le pays d'origine de l'exportateur fait partie des 70 Etats signataires<sup>2</sup> de la Convention des Nations Unies sur la vente internationale de marchandises (« CVIM ») signée en 1980. La CVIM s'applique en effet, sauf stipulation contraire expresse et écrite, aux contrats de ventes internationales<sup>3</sup> lorsque les établissements principaux des parties se situent sur deux Etats parties à la convention. 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'appliquera par défaut<sup>4</sup>



---

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

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

<sup>4</sup> 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. La Turquie n'a malheureusement pas signé cette convention.

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

### I. Les conditions de validité formelle des contrats – *The Statute of Frauds*

L'expression « *Statute of Fraud* » désigne le principe de *common law*, repris par plusieurs droits nationaux, selon lequel, la formation de certains contrats est subordonnée à la rédaction d'un écrit.

Selon dispositions de l'UCC, mis à part quelques exceptions, la preuve des contrats de vente portants sur une somme supérieure à 500\$ ne peut être rapportée que par écrit. La forme des contrats commerciaux revêt donc une importance primordiale pour toute personne souhaitant exercer une activité commerciale aux Etats-Unis.

La CVIM fut quant à elle, fut conçue pour satisfaire les besoins d'hommes et de femmes d'affaires pressés ne souhaitant pas voir leurs opérations commerciales entravées par de trop lourdes contraintes formelles. 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'est en effet ni une condition de formation des contrats, ni indispensable pour apporter la preuve de l'existence et du contenu des contrats.

Cette conception peu formaliste peut laisser perplexe les hommes et femmes d'affaires américains pour lesquels l'écrit demeure un gage de sécurité les prémunissant contre toute réclamation frauduleuse ou infondée.



Rappelons cependant que si la CVIM n'exige pas la conclusion d'un contrat par 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.

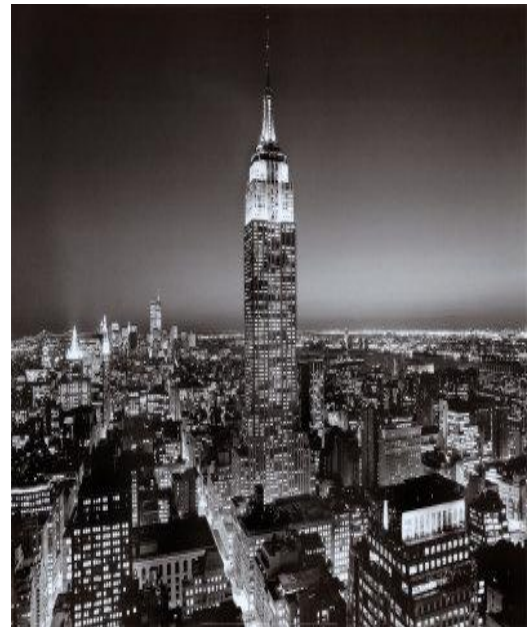
Contrairement votre cocontractant américain, qui risque d'être surpris en apprenant qu'il est bel et bien lié par un contrat valide alors qu'il n'a jamais exprimé d'engagement par écrit, vous aurez l'avantage non négligeable de savoir que vous vous êtes lié par les termes de votre accord verbal.

## II. 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 donc que l'écrit renferme la totalité de l'accord des parties, constitue un des principes fondamentaux du droit 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 parties<sup>5</sup>. En outre, citant une autre décision fédérale<sup>6</sup>, 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 »<sup>7</sup>.



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.

### III. La bataille des formes

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

---

<sup>5</sup> 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 YOR, 2006 U.S. Dist. LEXIS 59455

<sup>6</sup> 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)

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

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 résulte quant à elle, des divergences entre les termes de l'offre et de l'acceptation.

Les dispositions de l'UCC et de la CVIM résolvent ce problème de manières différentes. L'UCC considère en effet qu'un contrat valide a été conclu dès lors que l'acceptation ne modifie pas les éléments essentiels de l'offre, notamment les termes relatifs à la description des biens, au prix de vente, à la quantité vendue, etc. Les modifications apportées dans l'acceptation sont alors ignorées et les termes originels de l'offre lient les parties. Ainsi, selon l'UCC à moins qu'il ne soit précisé de manière non équivoque que les modifications apportées à l'offre devront être acceptées par l'acheteur, les termes de l'offre engageront les parties. Dès lors, si l'acheteur n'accepte pas vos modifications, aucun contrat ne se forme.

La CVIM quant à elle, adopte une 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 modification des termes de l'offre par l'acceptation en disposant qu'une 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 les deux (2) cocontractants sont 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.

#### IV. Les garanties et les limitations de garanties

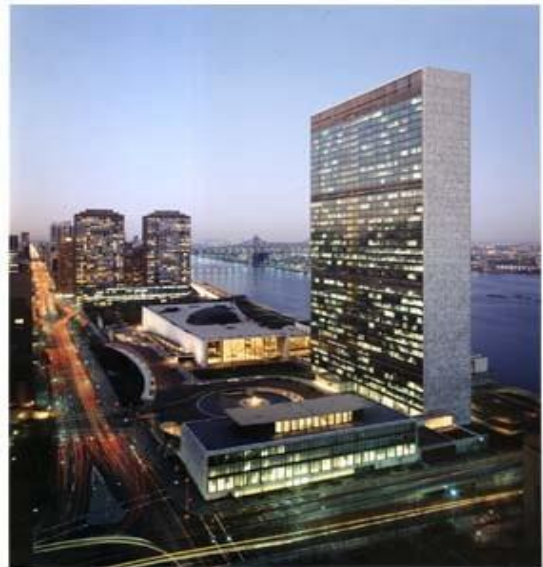
Selon l'UCC et la CVIM, il incombe au vendeur une obligation implicite de fournir à son cocontractant des marchandises conformes à leur usage habituel. En d'autres termes, cette « garantie de conformité » impose aux commerçants de délivrer des marchandises d'une qualité moyenne. Dans la mesure où cette obligation est imposée par la loi indépendamment de l'ignorance du commerçant, la portée de cette règle est assez large. 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 expresses. La section 2-313 de l'UCC dispose en effet qu'il existe trois (3) hypothèses dans lesquelles une garantie expresse s'impose au vendeur : tout d'abord, toute énonciation, affirmation ou promesse émise par le vendeur à l'acheteur en rapport avec l'objet de la vente et qui est entrée dans le champ contractuel oblige le vendeur à s'y conformer<sup>8</sup>. Par ailleurs, toute description par le vendeur d'un bien, entrée dans le champ contractuel, oblige le vendeur à délivrer un bien conforme à cette description<sup>9</sup>. Enfin, tout envoi d'échantillons ou de modèles, entré dans le champ contractuel oblige le vendeur à délivrer un bien conforme à cet échantillon ou au modèle<sup>10</sup>.

La CVIM quant à elle, n'impose pas de règles formelles relatives aux clauses de limitation de garantie. Le second paragraphe de l'article 36 de la CVIM dispose en effet 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 sont propres à l'usage habituel<sup>11</sup>.



Pour être valide, la limitation de garantie doit être acceptée par l'ensemble des parties, mais il n'est pas obligatoire que leur accord soit établi par écrit ou de manière manifeste. Par ailleurs, cet accord ne doit pas forcément contenir le terme « *merchantability* ».

En pratique, en tant que vendeur, vous serez avantage par un système vous permettant de limiter plus facilement l'étendue de la garantie sur vos produits. La CVIM constituera ainsi la loi que vous devrez choisir lorsque vous estimez que vous aurez peut être besoin de limiter la garantie relative à la qualité de vos produits.

### **C. Exemples de cas où les dispositions de l'UCC avantagent les exportateurs étrangers**

En tant qu'exportateur, il serait trompeur de penser que la CVIM constitue toujours un meilleur choix de loi. Il existe de nombreux cas où l'application de l'UCC sera plus avantageuse ; veuillez trouver ici quelques exemples de cas.

#### **I. Détermination 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 été créé. 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 quantité.<sup>12</sup>



---

<sup>12</sup> 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.

Cette conception moins formaliste peut être utile dans les contrats négociés verbalement où il n'y a qu'un bon de commande de l'acheteur, mais qui ne omet de préciser le prix de vente, et que vous devez apporter la preuve de l'existence d'un contrat valide.

## II. La révocation de l'offre

Selon les termes de l'UCC, une partie peut en règle générale 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 peut excéder trois (3) mois.

La CVIM quant à elle considère que l'offre peut être révoquée dès lors que la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci n'ait expédié une validation acceptation. Elle



peut par contre être révoquée si elle est assortie d'un délai avant expiration de celui-ci, s'il était raisonnable pour le destinataire de la considérer comme irrévocable et qu'il a agi en conséquence ou si l'offre précisait qu'elle était irrévocable. Si la convention n'oblige pas l'auteur de l'offre à la maintenir pendant une certaine durée, l'article 18 de la CVIM

dispose néanmoins que l'acceptation doit intervenir dans un délai raisonnable.

Si un fournisseur étranger émet une offre à un acheteur américain, selon les dispositions de la CVIM il sera contraint de respecter les termes de l'offre s'il est démontré que l'acheteur a agi en fonction de l'offre et qu'il n'était pas déraisonnable d'agir ainsi. L'UCC en revanche permettra au fournisseur de se rétracter dès lors que

l'auteur de l'offre n'a pas promis le contraire et que la révocation intervienne avant que l'offre ne soit acceptée par son destinataire. Dans ces circonstances, l'UCC offre une plus grande possibilité de se dédire offre que la CVIM.

#### **D. Les parties pour choisir d'appliquer la CVIM à leurs contrats**

Les dispositions de la CVIM sont supplétives. Les parties peuvent donc les écarter et décider d'appliquer un corpus de règles différent à leur contrat. Généralement, chacune des parties souhaitera appliquer sa loi nationale. Les avantages du choix de la loi du for sont multiples : meilleure protection juridique, une connaissance plus approfondie de la réglementation, de la législation et des procédures judiciaires nationales, une accessibilité à la loi facilitée, la satisfaction des éventuels créanciers ressortissants de votre pays d'origine, etc.



De la même manière, votre cocontractant américain souhaitera naturellement appliquer l'UCC au contrat de vente. Il vous faut donc anticiper ce fait et examiner attentivement les conditions générales de vente et d'achat annexées aux propositions de vos clients (elles contiennent fréquemment des clauses de loi applicable).

Dans la mesure où il est improbable que vous convainquiez votre cocontractant américain d'accepter l'application de votre loi nationale (à l'exception de la CVIM)<sup>13</sup>, vous pouvez néanmoins tenter de lui imposer le choix de la CVIM. Pour ce faire, vous pourrez affirmer qu'aux Etats-Unis ainsi que dans tous les pays où cette CVIM a été adoptée, celle-ci est considérée, du fait de son caractère supplétif, comme un instrument très utile permettant aux parties de constituer un contrat individualisé.

Extrêmement flexible, la CVIM répond aux besoins du monde des affaires internationales. Elle offre une grande liberté aux parties de choisir les termes de leur contrat et de leur garantir une relative neutralité. Par ailleurs, il convient de rappeler à

vosre cocontractant que le choix de la CVIM leur offrira une uniformité de règles dans leurs achats à l'étranger.

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

Néanmoins, durant les trente années qui nous séparent de l'adoption de cet instrument par les Etats-Unis, un ensemble de règles d'interprétation cohérent a pu se constituer. Vous disposez à présent de tous les éléments vous permettant de faire le choix opportun quant à la loi à appliquer à votre contrat de vente et de réduire les risques liés aux transactions internationales.



---

<sup>13</sup> 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.