

Article 9

L'acheteur ne peut annuler le contrat pour erreur, si la circonstance qu'il invoque ouvre à son profit des moyens autres, fondés sur la non-conformité des choses avec le contrat ou sur l'existence de droits appartenant à des tiers sur ces choses.

Article 10

1. Celui qui a été amené à conclure un contrat sous l'influence d'une erreur peut annuler ce contrat pour dol lorsque son contractant a causé l'erreur de façon intentionnelle. Il en est de même lorsque le dol est imputable à un tiers dont l'autre contractant est responsable.

2. Dans le cas de dol imputable à un tiers, des agissements duquel l'autre contractant n'est pas responsable, le contrat peut être annulé pour dol si l'autre contractant a connu le dol ou aurait dû le connaître.

Article 11

Une personne peut annuler le contrat lorsqu'elle a été déterminée à conclure ce contrat par une menace injuste, imminente et grave.

Article 12

1. Le contrat est annulé par une déclaration expresse adressée à l'autre partie.

2. En cas d'erreur ou de dol, la déclaration doit être adressée dans un bref délai, compte tenu des circonstances, à compter du moment où la partie qui s'en prévaut en a eu connaissance.

3. En cas de menace, la déclaration doit être adressée dans un bref délai, compte tenu des circonstances, à compter du moment où la menace a cessé.

Article 13

1. En cas d'erreur, la déclaration d'annulation n'a d'effet que si elle parvient à l'autre partie dans un bref délai.

2. En toute hypothèse la déclaration d'annulation n'a d'effet que si elle parvient à l'autre partie dans un délai de deux ans à compter de la conclusion du contrat dans le cas d'erreur, et dans un délai de cinq ans à compter de la conclusion du contrat dans les autres cas.

Article 14

1. La déclaration d'annulation produit un effet rétroactif, sous réserve des droits des tiers.

2. Les parties peuvent, selon les dispositions de la loi applicable, obtenir restitution de ce qu'elles ont fourni, ou répétition de ce qu'elles ont payé.

3. Lorsqu'une partie annule un contrat pour erreur, dol ou menace, elle peut demander des dommages-intérêts, en vertu de la loi applicable.

4. Si l'erreur est due, même partiellement, à la faute de la partie qui s'est trouvée dans l'erreur, l'autre partie peut obtenir des dommages-intérêts de la partie qui a annulé le contrat. Pour déterminer ces dommages-intérêts, le juge tient dûment compte de toutes les circonstances pertinentes, et notamment de la conduite de chaque partie ayant mené à l'erreur.

Article 15

1. Si le contractant de la partie qui s'est trouvée dans l'erreur se déclare prêt à exécuter le contrat tel que celle-ci l'avait compris, le contrat est considéré comme ayant été conclu à ces termes. Il doit faire cette déclaration dans un bref délai après avoir été informé de la façon dont la partie qui s'est trouvée dans l'erreur avait compris le contrat.

2. Si une telle déclaration est faite, la partie qui s'est trouvée dans l'erreur perd le droit d'annuler le contrat et tout autre moyen de droit. Toute déclaration de sa part, tendant à l'annulation du contrat pour erreur, devient sans effet.

Article 16

1. La circonstance que l'exécution de l'obligation qui a été assumée soit impossible au moment de la conclusion du contrat ne porte pas atteinte à la validité du contrat et ne permet pas d'annuler le contrat pour erreur.

2. La même règle s'applique dans le cas où le vendeur a vendu une chose qui ne lui appartenait pas.

D. — Rapport du Secrétaire général : commentaire du projet de convention sur la formation de contrats relatifs à la vente internationale d'objets mobiliers corporels [A/CN.9/144*]

Introduction

1. Le Groupe de travail sur la vente internationale des objets mobiliers corporels a été créé à la deuxième session de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international. A cette session, la Commission, à sa 44^e séance, le 26 mars 1969, a prié le Groupe de travail de déterminer quelles modifications de la Convention de La Haye de 1964 portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels pourraient rendre susceptible d'une adhésion plus large de la part de pays ayant des systèmes juridiques, sociaux et économiques différents et d'élaborer un texte nouveau à cet effet¹. A sa troisième session, la Commission a décidé que le Groupe de travail devrait commencer ses travaux sur la formation de contrats lorsqu'il aurait

achevé ses travaux sur la révision de la Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels².

2. Le Groupe de travail a terminé cette tâche à sa neuvième session en adoptant un projet de convention sur la formation de contrats relatifs à la vente internationale d'objets mobiliers corporels (A/CN.9/142/Add.1³).

3. Le projet de convention sera examiné par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international à sa onzième session, en 1978. Pour faciliter cet examen, le Groupe de travail a prié le Secrétaire général d'établir un commentaire du projet de convention et de communiquer le texte du projet de convention, accompagné du commentaire, aux gouvernements et aux organisations internationales intéressées pour qu'ils fassent part de leurs observations³.

* Reproduit dans le présent volume, deuxième partie, I, A, annexe.

¹ Rapport de la CNUDCI sur sa deuxième session (1969) A/7618 (Annuaire ... 1968-1970, deuxième partie, II, A).

² Rapport de la CNUDCI sur sa troisième session (1970), A/8017 (Annuaire ... 1968-1970, deuxième partie, III, A).

³ Rapport du Groupe de travail sur la vente internationale des objets mobiliers corporels sur les travaux de sa neuvième session, A/C.9/142, par. 304 (reproduit dans le présent volume, deuxième partie, I, A).

* 22 novembre 1977.

COMMENTAIRE DU PROJET DE CONVENTION
SUR LA FORMATION DE CONTRATS RE-
LATIFS À LA VENTE INTERNATIONALE
D'OBJETS MOBILIERS CORPORELS TEL
QU'IL A ÉTÉ APPROUVÉ PAR LE GROUPE
DE TRAVAIL SUR LA VENTE INTERNATIO-
NALE DES OBJETS MOBILIERS CORPORELS
À SA NEUVIÈME SESSION

PREMIÈRE PARTIE. — DISPOSITIONS DE FOND

CHAPITRE PREMIER. — CHAMP D'APPLICATION

Article premier. — Portée

1) La présente Convention est applicable à la formation des contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents :

a) Lorsque ces Etats sont des Etats contractants; ou

b) Lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant.

2) Il n'est pas tenu compte du fait que les parties ont leur établissement dans des Etats différents lorsque ce fait ne ressort ni de l'offre, ni d'une réponse à l'offre, ni de transactions antérieures entre les parties, ni de renseignements donnés par elle à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat.

3) Ni la nationalité des parties ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat envisagé ne sont pris en considération.

4) La présente Convention ne régit pas la formation des contrats de vente :

a) De marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique, à moins que le vendeur, à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat, n'ait pas eu connaissance et n'ait pas été censé avoir eu connaissance du fait que ces marchandises étaient achetées pour un tel usage;

b) Aux enchères;

c) Sur saisie ou de quelque autre manière par autorité de justice;

d) De valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies;

e) De navires, bateaux et aéronefs;

f) D'électricité.

5) La présente Convention ne s'applique pas à la formation des contrats dans lesquels la partie prépondérante des obligations du vendeur consiste en une fourniture de main-d'oeuvre ou d'autres services.

6) Est assimilée à la formation de contrats de vente la formation de contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande les marchandises n'ait à fournir une partie essentielle des éléments nécessaires à cette fabrication ou production.

7) Aux fins de la présente Convention :

a) Si une partie a plus d'un établissement, l'établissement est celui qui a la relation la plus étroite avec le

contrat envisagé et son exécution, eu égard aux circonstances connues des parties ou envisagées par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat;

b) Si une partie n'a pas d'établissement, sa résidence habituelle en tient lieu.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

Loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels (LUF), article 1.

Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises (Convention sur la prescription), articles 2, 3, 4 et 6.

Projet de convention sur la vente internationale de marchandises, tel qu'adopté par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international à sa dixième session (CVIM), articles 1, 2, 3 et 5.

COMMENTAIRE

1. Cet article énonce les règles qui conditionnent l'application de la présente Convention à un contrat de vente d'objets mobiliers corporels et énumère les contrats dont la présente Convention ne régit pas la formation.

2. L'article premier reprend les articles premier, 2, 3 et 5 de la CVIM avec les modifications qu'il était nécessaire d'y apporter pour que les dispositions correspondantes s'appliquent à la formation du contrat et non au contrat lui-même. On a voulu utiliser les mêmes termes que ceux de la CVIM, avec les modifications mineures indiquées au paragraphe 7 ci-après, de façon que, si les Etats contractants visés au paragraphe 1 de l'article premier de la présente Convention sont également parties à la CVIM, la formation du contrat de vente soit soumise à la présente Convention, et le contrat en résultant à la CVIM.

3. D'une manière générale, les observations faites au sujet de ces dispositions dans le commentaire relatif à la CVIM⁴ s'appliquent à l'article premier de la présente Convention et il n'y a pas lieu d'y revenir. Cependant, le paragraphe 1 b de l'article appelle des observations particulières.

Droit international privé, paragraphe 1 b

4. Si les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant, il se pose la question de savoir quelles dispositions de la loi de cet Etat régissant la formation des contrats de vente il y a lieu d'appliquer : celles du droit interne ou celles de la Convention. Si les parties au contrat ont leur établissement dans des Etats différents, ce sont les dispositions de la Convention qu'il conviendra d'appliquer.

5. Les systèmes juridiques de certains Etats appliquent la loi d'Etats différents à différents éléments du processus de formation, tels que l'offre, l'acceptation et la forme requise. Dans ces Etats, il peut ne pas être possible de dire que les règles du droit international privé mèneront à l'application de la loi d'un seul Etat en matière de formation du contrat.

6. Cependant, dans les Etats où les règles du droit international privé mènent à l'application d'une seule loi dans les matières régies par la présente Convention, si ces règles désignent la loi d'un Etat contractant, ce sont les dispositions de la présente Convention qu'il y aura lieu d'appliquer.

Différences entre la présente Convention et la CVIM

7. En ce qui concerne le champ d'application, les différences entre le texte de la présente Convention (formation) et celui de la CVIM (vente) sont les suivantes :

⁴ A/CN.9/116, annexe 11 (*Annuaire ... 1976*, deuxième partie, 1, 3).

<i>Formation de contrats</i>		<i>Vente</i>	
<i>Disposition</i>	<i>Libellé</i>	<i>Disposition</i>	<i>Libellé</i>
Art. premier, 1)	“A la formation des contrats”	Art. premier, 1)	“Aux contrats”
Art. premier, 1)	“Entre des parties”	Art. premier, 1)	“Passés entre des parties”
Art. premier, 2)	“Ni de l’offre, ni d’une réponse à l’offre”	Art. premier, 2)	“Ni du contrat”
Art. premier, 3)	“Ou du contrat envisagé”	Art. premier, 3)	“Ou du contrat”
Art. premier, 4)	“La formation des contrats de vente”	Art. 2	“Les ventes”
Art. premier, 4), a	“A un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat”	Art. 2, a	“Au moment de la conclusion du contrat”
Art. premier, 5)	“A la formation des contrats”	Art. 3,1)	“Aux contrats”
Art. premier, 6)	“Est assimilée à la formation de contrats de vente la formation de contrats de...”	Art. 3,2)	“Sont assimilés aux ventes les contrats de...”
Art. premier 7, a	“Le contrat envisagé”	Art. 5, a	“Le contrat”
Art. premier 7, a	“A un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat”	Art. 5, a	“Au moment de la conclusion du contrat”

Article 2. — *Autonomie des parties*

1) Les parties peuvent convenir d'exclure l'application de la présente Convention.

2) Sauf disposition contraire de la Convention, les parties peuvent convenir de déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou d'en modifier les effets pour tenir compte des négociations, de l'offre ou de la réponse, des habitudes qui se sont établies entre les parties ou des usages.

3) A moins que les parties n'en soient au préalable convenues autrement, une clause de l'offre stipulant que le silence vaudra acceptation est privée d'effet.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 2.

Convention sur la prescription, paragraphe 3 de l'article 3.

CVIM, article 4.

COMMENTAIRE

1. L'article 2 reconnaît le principe général de l'autonomie des parties. Bien que présentés d'une manière légèrement différente de celle de l'article 4 de la CVIM, les paragraphes 1 et 2 de l'article 2 énoncent les mêmes règles de base que celles que prévoit la CVIM.

Exclusion de l'application de la Convention, paragraphe 1

2. Le paragraphe 1 dispose que les parties peuvent convenir d'exclure l'application de la Convention dans son ensemble. La façon dont les parties seraient le plus vraisemblablement susceptibles d'exclure l'application de la Convention consisterait à choisir la loi d'un Etat non contractant pour régir la formation du contrat. Il faudra interpréter l'intention des parties dans chaque cas pour déterminer si leur choix de la loi d'un Etat non contractant pour régir “le contrat” suppose également le choix de cette même loi pour régir la formation du contrat.

3. Si les parties excluent l'application de la présente Convention sans préciser la loi qui doit être appliquée, les droits et obligations des parties en ce qui concerne la formation du contrat sont régis par la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

Dérogation aux dispositions de la Convention, paragraphe 2

4. Sauf disposition contraire de la Convention, le paragraphe 2 permet aux parties de convenir de déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou d'en modifier les effets.

5. Une telle dérogation ou une telle modification ne peut résulter que d'un accord des parties. On n'a pas jugé approprié d'autoriser une des parties, qui serait normalement l'auteur de l'offre, à modifier unilatéralement les règles prévues dans la présente Convention à l'égard de la formation du contrat.

6. L'accord des parties concernant une dérogation à la présente Convention doit nécessairement précéder la conclusion du contrat de vente. Si un accord relatif aux règles à appliquer à la formation du contrat se réalise dans le cadre de la conclusion du contrat de vente lui-même, cet accord ne lie les parties que si le contrat de vente est conclu. La question de savoir si le contrat a été conclu ne peut être réglée que par la loi applicable, qui sera la présente Convention si celle-ci, en vertu de son article premier, se trouve régir la formation du contrat considéré.

7. Un tel accord préalable existe dans de nombreux cas. Les parties conviennent souvent d'utiliser des contrats types ou des conditions générales de vente avant de rechercher un accord sur les éléments spécifiques du contrat, comme la quantité ou le prix des marchandises, et ces contrats types et conditions générales comportent souvent des dispositions relatives à la formation du contrat. L'accord des parties peut également découler des habitudes établies entre elles ou de l'existence d'un usage commercial concernant l'utilisation de ces contrats types ou conditions générales.

8. Il y a lieu de noter qu'un certain nombre d'articles de la Convention prévoient que l'auteur de l'offre peut, par un acte unilatéral, stipuler l'application d'une règle différente de la règle normale énoncée dans l'article considéré. Par exemple, le paragraphe 2 de l'article 8 prévoit qu'“une proposition adressée à des personnes indéterminées” est considérée seulement comme une invitation à l'offre. Cependant, si l'auteur de l'offre indique clairement que la proposition doit être considérée comme une offre, on la considérera

comme telle si elle répond aux autres critères énoncés à l'article 8. De même, le paragraphe 3 de l'article 12 stipule que si l'auteur de l'offre prévoit que celle-ci peut être acceptée par l'accomplissement d'un acte, comme l'expédition des marchandises, sans qu'il lui en soit donné avis, une telle acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli, alors que la règle normale énoncée au paragraphe 2 de l'article 12 dispose que l'acceptation ne prend effet qu'au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre.

9. Cependant, si une disposition ne prévoit pas expressément de dérogation à la règle normale, une dérogation à cette règle ou une modification de ses effets ne peut résulter que de l'accord préalable des parties.

10. Il convient de noter que l'on ne saurait utiliser l'article 13 pour aboutir à un résultat opposé. Si l'on interprétait l'article 13 comme permettant à l'auteur de l'offre de stipuler dans son offre une méthode d'acceptation différente de celles prévues dans la présente Convention et qui devrait être suivie par le destinataire de l'offre, cela reviendrait à reconnaître à l'auteur de l'offre la possibilité unilatérale de déroger aux dispositions de la présente Convention ou d'en modifier les effets.

Exemple 2A : La disposition 2.1 des Conditions générales n° 574 de la Commission économique pour l'Europe (CEE) pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement prévoit que "le contrat est réputé parfait lorsque, sur le vu d'une commande, le vendeur a expédié une acceptation écrite, éventuellement dans le délai fixé par l'acheteur". Cette clause dérogerait aux dispositions de la présente Convention à deux égards, puisqu'elle prévoit une acceptation écrite et qui prend effet au moment de son expédition, alors que, selon le paragraphe 1 de l'article 3, le contrat n'a pas besoin d'être fait par écrit et peut être prouvé par tous moyens, y compris par témoins, et que, conformément au paragraphe 2 de l'article 12, l'acceptation prend effet lorsqu'elle parvient à l'auteur de l'offre.

Exemple 2A.1 : Lors des négociations préalables à l'offre, les parties sont convenues de conclure leur contrat sur la base des Conditions générales n° 574 de la CEE. Dans ce cas, la disposition 2.1 de ces conditions générales serait applicable. L'acceptation devrait alors être faite par écrit et prendrait effet au moment de son expédition.

Exemple 2A.2 : Les Conditions générales n° 574 de la CEE n'ont pas été mentionnées lors des négociations préalables. Cependant, il ressort des habitudes établies entre les parties qu'elles avaient l'intention de s'en remettre à ces conditions générales et s'y étaient référées pour régir l'exécution d'autres contrats dans la négociation desquels elles n'avaient pas fait mention des Conditions générales. S'agissant alors de déterminer l'intention qu'une personne raisonnable aurait eue lors de la conclusion du contrat, il découlerait du paragraphe 3 de l'article 4 que les parties avaient l'intention d'appliquer les Conditions générales n° 574 de la CEE. Si tel était le cas, la disposition 2.1 serait applicable. L'acceptation devrait donc être faite par écrit et prendrait effet au moment de son expédition.

Exemple 2A.3 : A a envoyé à B une commande de marchandises accompagnée des Conditions générales n° 574 de la CEE, en déclarant que celles-ci faisaient partie de l'offre. C'était la première fois que les parties entraient en contact. B a accepté l'offre par téléphone. L'acceptation prend alors effet même si A prétend qu'elle aurait dû être faite par écrit. En effet, au moment de l'acceptation, il n'y avait pas d'accord entre les parties sur l'utilisation de la disposition 2.1 aux fins de déroger aux dispositions de la Convention.

Exemple 2A.4 : Comme dans le cas de l'exemple 2A.3, A a envoyé à B une commande de marchandises accompagnée des Conditions générales n° 574 de la CEE, en précisant que celles-ci faisaient partie de l'offre. C'était aussi la première fois que les deux parties entraient en contact. B a accepté l'offre par écrit. L'acceptation prend effet au moment où elle parvient à l'auteur de l'offre, ainsi qu'il est prévu au paragraphe 2 de l'article 12 et non au moment où elle a été expédiée, comme il est stipulé dans les Conditions générales n° 574 de la CEE. S'il en était autrement, il se poserait un problème théorique difficile puisque l'accord des parties concernant l'application de la disposition 2.1 des Conditions générales n° 574 de la CEE prendrait effet, conformément à la présente Convention, au moment où l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre, alors que, en vertu de la disposition 2.1, l'acceptation de l'offre aurait déjà pris effet au moment où elle a été expédiée.

Le silence comme mode d'acceptation, paragraphe 3

11. Le paragraphe 3 de l'article 2 pose la règle générale selon laquelle une clause de l'offre stipulant que le silence vaudra acceptation est privée d'effet. Cependant, une telle clause de l'offre peut avoir effet si les parties en sont convenues auparavant. Un tel accord peut être explicite ou peut être inféré de l'intention des parties telle que les négociations permettent de l'interpréter, des habitudes établies entre les parties, des usages ou de tout comportement ultérieur des parties, comme il est prévu dans les règles d'interprétation de l'article 4.

12. Le paragraphe 3 de l'article 2 doit être considéré compte tenu du paragraphe 1 de l'article 12, selon lequel "le silence à lui seul ne peut valoir acceptation". Cette disposition indique que le silence peut valoir acceptation s'il est accompagné de quelque autre élément.

Exemple 2B : Au cours des 10 années précédentes, l'acheteur a commandé à intervalles réguliers des marchandises qui devaient lui être expédiées dans un délai de 6 à 9 mois suivant chaque commande. A l'exception des toutes premières fois, le vendeur n'a jamais accusé réception des commandes mais a toujours expédié les marchandises qui lui étaient commandées. A un moment donné, sans en aviser l'acheteur, le vendeur n'expédie pas les marchandises. Ce dernier peut poursuivre le vendeur pour rupture du contrat en arguant qu'en vertu d'une pratique qui s'est établie entre les parties le vendeur n'était pas tenu d'accuser réception de la commande et que, dans ce cas, le silence du vendeur vaut acceptation de l'offre.

Exemple 2C : Une des clauses d'un accord de concession commerciale stipule que le vendeur doit accuser réception de toute commande passée par l'acheteur dans un délai de 14 jours à compter de la date à laquelle il a reçu la commande. Si le vendeur n'envoie aucune réponse dans ce délai, il sera réputé avoir accepté la commande. Le 1^{er} juillet le vendeur reçoit de l'acheteur une commande de 100 unités. Le 25 juillet le vendeur avise l'acheteur qu'il ne pourra honorer la commande. Dans ce cas un contrat de vente portant sur 100 unités a été conclu le 15 juillet.

CHAPITRE II. — DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Article 3. — Forme

1) Le contrat de vente n'a pas à être conclu ni constaté par écrit et n'est soumis à aucune autre condition de forme. Il peut être prouvé par tous moyens, y compris par témoins.

2) Le paragraphe 1 du présent article ne s'applique pas dès lors qu'une des parties au contrat de vente envisagé a son établissement dans un Etat contractant qui a fait une déclaration conformément à l'article X de la présente Convention. Les parties ne peuvent déroger au présent paragraphe ni en modifier les effets.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels (LUVI), article 15.

LUF, article 3.

CVIM, article 11.

COMMENTAIRE

1. L'article 3 est pratiquement identique à l'article 11 de la CVIM.

2. Bien que les contrats relatifs à la vente internationale de marchandises soient habituellement conclus par écrit, le fait que de nombreux contrats sont conclus par des moyens de communication modernes pour lesquels il n'est pas toujours besoin d'un écrit a mené à la décision d'inclure la présente disposition. Cependant, la règle selon laquelle le contrat n'a pas besoin d'être fait par écrit est soumise à trois exceptions.

3. Tout d'abord, les parties peuvent convenir avant la conclusion du contrat que le contrat doit être fait par écrit. En pareil cas, leur

accord prévaut sur les dispositions de la Convention. Voir l'exemple 2A, et en particulier l'exemple 2A.1.

4. En deuxième lieu, les parties ayant conclu un contrat autrement que par écrit restent passibles de toute sanction administrative ou pénale pour contravention aux normes d'un Etat prescrivait que les contrats relatifs à la vente internationale de marchandises soient faits par écrit, aux fins de contrôle administratif de l'acheteur ou du vendeur, de l'application de la législation relative au contrôle des changes ou à toute autre fin. Le contrat lui-même serait toutefois applicable entre les parties.

5. En troisième lieu, conformément à l'article X, tout Etat contractant dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit peut déclarer que le paragraphe 1 de l'article 3 ne s'appliquera pas à une vente si l'une des parties a son établissement dans un Etat qui a fait cette déclaration. Une telle déclaration n'inverse pas la règle prévue au paragraphe 1 de l'article 3 et n'impose pas, en vertu de la Convention, l'obligation de conclure le contrat par écrit. En revanche, elle a pour effet d'écarter l'application des règles de la Convention relatives à la forme du contrat, en laissant à la loi nationale applicable en vertu des règles du droit international privé du for saisi le soin de trancher la question.

6. Il ressort clairement de la dernière phrase du paragraphe 2 de l'article 3 que les parties à une transaction ne peuvent convenir entre elles de déroger aux effets d'une telle déclaration.

Article 4. — Interprétation*

1) Les communications, indications, déclarations et comportements d'une partie doivent être interprétés conformément à l'intention de cette partie lorsque l'autre partie connaissait ou aurait dû connaître ladite intention.

2) Si le paragraphe précédent n'est pas applicable, les communications, indications, déclarations et comportements d'une partie doivent être interprétés conformément au sens qu'une personne raisonnable, placée dans la même situation, leur aurait donné.

3) Pour déterminer l'intention d'une partie ou ce qu'aurait compris une personne raisonnable placée dans la même situation, il doit être tenu compte des circonstances pertinentes, notamment des négociations qui ont pu avoir lieu entre les parties, des habitudes qui se sont établies entre elles, des usages et de tout comportement ultérieur des parties.

Droit uniforme antérieur

LUVI, article 9, 3).

LUF, articles 4, 2), 5, 3), 11 et 13, 2).

Projet de loi de l'UNIDROIT pour l'unification de certaines règles en matière de validité des contrats de vente internationale d'objets mobiliers corporels (projet de loi sur la validité), articles 3, 4 et 5.

COMMENTAIRE

Champ d'application

1. Comme toutes les autres dispositions du projet de convention, celles de l'article 4 relatives à l'interprétation n'ont trait qu'au processus de formation. Elles ne prévoient pas de règle pour l'interprétation du contrat de vente une fois qu'il a été conclu.

2. Des questions d'interprétation peuvent se poser de plusieurs manières au cours du processus de formation. Il peut être nécessaire

de déterminer si une communication donnée qui semblait être "suffisamment précise" pour être considérée comme une offre au regard de l'article 8 indiquait également "la volonté de son auteur de s'engager en cas d'acceptation". Ou bien, l'auteur et le destinataire d'une offre peuvent avoir utilisé les mêmes mots dans l'offre et l'acceptation, mais divers indices peuvent faire apparaître qu'ils ne leur ont pas donné le même sens. Inversement, les communications entre les parties peuvent ne pas fournir tous les renseignements nécessaires à une offre et une acceptation, mais ces renseignements peuvent découler d'éléments de preuve extrinsèques. Dans tous ces cas, on peut utiliser les règles d'interprétation pour déterminer s'il y a eu un accord suffisant entre les parties pour qu'un contrat ait été conclu.

Exemple 4A : A a envoyé à B une lettre lui offrant de lui vendre du matériel à fabriquer, en indiquant seulement la nature et la quantité des marchandises et un prix de 10 millions de francs suisses. Normalement, un vendeur ne devrait pas s'attendre qu'un contrat d'une telle importance puisse être conclu sans qu'aient été précisées les dates de livraison, les normes de qualité, etc. L'absence de tout renseignement à cet égard pose donc la question de savoir s'il convient d'interpréter la lettre considérée comme indiquant la volonté du vendeur d'être lié par un contrat en cas d'acceptation.

Exemple 4B : Les parties sont convenues d'une vente de coton livrable *ex ship* "Peerless" en provenance de Bombay sans qu'aucune d'elles ne se soit rendu compte qu'il y avait deux navires appelés "Peerless" quittant Bombay à plusieurs mois d'intervalle. L'acheteur pensait au navire dont le voyage était prévu pour octobre et le vendeur à celui dont le voyage était prévu pour décembre. L'interprétation de l'offre et de l'acceptation présumée montre qu'il n'y a pas eu accord sur l'objet de la transaction, qui était pour une partie le coton transporté sur le "Peerless" d'octobre et pour l'autre le coton transporté sur le "Peerless" de décembre, et qu'aucun contrat n'a donc été conclu.

Exemple 4C : A a envoyé à B un télégramme ainsi conçu : "Expédierai 100." B a répondu "D'accord". Bien qu'un échange de messages aussi vagues ne puisse à lui seul constituer une offre et une acceptation, l'application des règles d'interprétation prévues à l'article 4, en ce qui concerne en particulier les habitudes établies entre les parties, peut permettre d'établir le sens de cet échange de télégrammes et de constater qu'un contrat a été conclu.

Contenu des règles d'interprétation

3. L'article 4 concerne l'interprétation des communications, des indications, des déclarations et des comportements des parties aux fins de déterminer si un contrat a été conclu, donc les cas dans lesquels on ne peut pas dire qu'il y a véritablement d'intention commune des parties. Cependant, le paragraphe 1 de l'article 4 reconnaît que, souvent, l'autre partie connaît ou devrait connaître l'intention de la partie qui a envoyé la communication ou adopté le comportement en question. En pareil cas, la communication ou le comportement doit être interprété conformément à cette intention.

4. Si la partie qui a envoyé la communication ou adopté le comportement n'avait pas l'intention de conclure un contrat ou si l'autre partie ne savait pas quelle était son intention, le paragraphe 1 de l'article 4 n'est pas applicable. Dans ce cas, le paragraphe 2 de l'article 4 prévoit que les communications, indications, déclarations et comportements d'une partie doivent être interprétés conformément au sens qu'une personne raisonnable, placée dans la même situation, leur aurait donné.

5. Il sera rare que ni les dispositions du paragraphe 1 ni celles du paragraphe 2 de l'article 4 ne soient applicables. Cependant, dans des cas particuliers, comme celui de l'exemple 4B, chacune des parties pourrait ne pas avoir connu ni avoir été susceptible de connaître l'intention de l'autre partie et une personne raisonnable n'aurait pas pu donner un sens aux communications échangées. Dans une telle situation, il y aura lieu de recourir à un tribunal pour constater l'absence d'accord sur l'objet du contrat indispensable à sa conclusion.

6. Pour déterminer l'intention d'une partie ou l'intention qu'une personne raisonnable aurait eue dans la même situation, il convient d'examiner d'abord les indications effectivement utilisées ou le comportement adopté. Cependant, les recherches ne doivent pas se

*Le Groupe de travail sur la vente internationale des objets mobiliers corporels a noté qu'il n'existait pas de disposition équivalente à l'article 4 dans le projet de convention sur la vente internationale de marchandises.

limiter à ces indications ou à ce comportement même s'ils semblent répondre clairement à la question. On sait bien qu'une personne peut dissimuler ou se tromper et il convient alors d'appliquer le processus d'interprétation prévu dans le présent article pour déterminer le véritable contenu de la communication. Si, par exemple, une partie a offert de vendre une quantité de marchandises pour un montant de 50 000 francs suisses et s'il est évident que l'auteur de l'offre voulait dire 500 000 francs suisses et que le destinataire de l'offre le savait ou aurait dû le savoir, le prix de l'offre doit être interprété comme étant de 500 000 francs suisses aux fins de déterminer si un contrat a été conclu.

7. Pour dépasser le sens apparent des communications ou du comportement des parties, le paragraphe 3 de l'article 4 stipule qu'"il doit être tenu compte des circonstances pertinentes". Ce paragraphe énumère ensuite certaines de ces circonstances, mais cette liste n'est pas nécessairement exhaustive. Sont notamment mentionnés les négociations, les habitudes établies entre les parties, les usages et tout comportement ultérieur des parties.

8. Comme l'article 4 ne s'applique qu'à l'interprétation des communications et du comportement des parties aux fins de déterminer si un contrat a été conclu et le moment où il l'a été, la clause du paragraphe 3 qui mentionne les négociations entre les parties parmi les circonstances dont il convient de tenir compte pour interpréter les communications et le comportement des parties ne soulève pas les problèmes qui surgiraient si les négociations devaient servir à déterminer le sens du contrat.

9. L'article 4 est particulièrement utile dans des cas comme celui de l'exemple 4C. Bien que la communication qui constitue l'offre ne contienne pas les éléments nécessaires pour que cette offre soit "suffisamment précise" au sens de l'article 8, les négociations fournissent les éléments manquants et permettent d'établir qu'il s'agit bien d'une offre.

10. Cependant, il peut être difficile et parfois impossible de déterminer la mesure dans laquelle il convient de se servir des accords préliminaires ou des déclarations faites au cours du processus de négociation pour expliquer, compléter ou contredire le libellé du "contrat" et en déterminer le contenu fondamental. Aucun de ces problèmes n'est soulevé dans l'article 4.

11. De même, le paragraphe 3 de l'article 4 ne traite pas des problèmes théoriques ardues que risque de poser l'interprétation du contenu fondamental du contrat à partir du comportement ultérieur des parties. Cependant, si le comportement ultérieur des parties indique que l'"auteur de l'offre" avait l'intention d'être lié en cas d'acceptation même si l'"offre" n'était pas claire à cet égard, ou que le coton faisant l'objet du contrat dans l'exemple 4B était, dans l'esprit des deux parties, le coton transporté sur le "Peerless" du mois d'octobre, il doit être tenu compte de ce comportement pour déterminer si un contrat a été conclu.

Article 5. — Loyauté commerciale et bonne foi*

Au cours de la formation du contrat, les parties doivent respecter les principes de la loyauté commerciale et agir de bonne foi.

Droit uniforme antérieur

Aucun.

COMMENTAIRE

1. L'article 5 énonce sous une forme générale un principe fondamental qui sous-tend l'ensemble du projet de convention. Selon ce principe, les parties doivent respecter, lors de la formation des contrats de vente internationale de marchandises, comme dans toute transaction commerciale, les normes de la loyauté commerciale et de la bonne foi.

* Le Groupe de travail sur la vente internationale des objets mobiliers corporels a noté qu'il n'existait pas de disposition équivalente à l'article 5 dans le projet de convention sur la vente internationale de marchandises.

2. Des applications spécifiques de ce principe sont faites dans certaines dispositions particulières du projet, comme le paragraphe 3 de l'article 2 qui prive d'effet une clause de l'offre stipulant que le silence vaudra acceptation à moins que les parties n'en soient au préalable convenues autrement; le paragraphe 2, c, de l'article 10 sur la non-révocabilité d'une offre si le destinataire de l'offre pouvait raisonnablement la considérer comme maintenue et s'il a agi en conséquence; et le paragraphe 2 de l'article 15 sur l'effet d'une acceptation tardive expédiée dans des conditions telles que, si sa transmission avait été régulière, elle serait parvenue à temps à l'auteur de l'offre.

3. Le principe dépasse cependant ces dispositions particulières et s'applique à tout aspect de la formation du contrat.

Article 6. — Usages

Aux fins de la présente Convention, on entend par usages les manières de faire dont les parties avaient connaissance ou qu'elles auraient dû connaître et qui, dans le commerce international, sont largement connues et régulièrement observées par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUVI, article 9, 1) et 2).

LUF, article 13, 1).

CVIM, article 7.

COMMENTAIRE

1. L'article 6 s'inspire de l'article 7 de la CVIM. Cependant, il en diffère sur un point important.

2. L'article 7 de la CVIM est une disposition de fond qui prévoit que "tout usage dont [les parties] avaient connaissance ou dont elles auraient dû avoir connaissance et qui, dans le commerce international, est largement connu et régulièrement observé par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée" est applicable au contrat. Dans la présente Convention, cependant, les "usages" sont applicables à la transaction en vertu du paragraphe 2 de l'article 2 et du paragraphe 3 de l'article 4. L'article 6 a pour objet de définir ce qui constitue des "usages" au sens desdites dispositions du projet.

3. Il peut s'avérer que les parties sont, en vertu d'un usage, convenues de déroger à l'une des dispositions de la Convention ou d'en modifier les effets, conformément au paragraphe 2 de l'article 2. De la même manière, le paragraphe 3 de l'article 4 prévoit que, pour déterminer l'intention d'une partie ou ce qu'aurait compris une personne raisonnable placée dans la même situation, il doit être tenu compte des usages pertinents.

Article 7. — Communications

1) Aux fins de la présente Convention, une offre, une déclaration d'acceptation ou toute autre manifestation d'intention est réputée parvenir à son destinataire lorsqu'elle est faite oralement à l'intéressé ou est délivrée par tout autre moyen au destinataire lui-même, à son établissement, à son adresse postale ou, s'il n'a pas d'établissement ou d'adresse postale, à sa résidence habituelle.

2) Le paragraphe 1 du présent article ne s'applique pas à une offre, déclaration d'acceptation ou autre manifestation d'intention si celles-ci sont faites autrement que sous la forme écrite, dès lors qu'une des parties a son établissement dans un Etat contractant qui a fait une déclaration conformément à l'article X de la

présente Convention. Les parties ne peuvent déroger au présent paragraphe ni en modifier les effets.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 12.
CVIM, article 10.

COMMENTAIRE

1. L'article 7 prévoit que toute manifestation d'intention est réputée parvenir à son destinataire lorsqu'elle lui est délivrée et non lorsqu'elle est expédiée.

2. Une des conséquences de cette règle, énoncée aux articles 9 et 16, est qu'une offre, révocable ou non, ou une acceptation peut être retirée si le retrait parvient à l'autre partie avant ou en même temps que l'offre ou que l'acceptation qui est retirée. En outre, le destinataire d'une offre qui a connaissance de l'offre par l'intermédiaire d'un tiers avant qu'elle ne lui soit parvenue ne peut l'accepter avant de l'avoir reçue. Dans ce contexte, une personne autorisée par l'auteur de l'offre à transmettre l'offre n'est évidemment pas un tiers.

3. Une offre, une déclaration d'acceptation ou toute autre manifestation d'intention parvient au destinataire lorsqu'elle lui est délivrée à son "établissement" ou à son "adresse postale". Dans ce cas, l'offre prendra juridiquement effet même si quelque temps s'écoule avant que le destinataire, s'il s'agit d'un individu, ou la personne responsable, si le destinataire est une société, en ait connaissance.

4. Lorsque le destinataire de l'offre n'a pas d'établissement ni d'adresse postale, et seulement dans ce cas, une manifestation d'intention est réputée lui parvenir lorsqu'elle lui est délivrée à sa résidence habituelle, c'est-à-dire à son domicile personnel. Comme pour une manifestation d'intention délivrée à l'établissement ou à l'adresse postale du destinataire, la manifestation d'intention délivrée à sa résidence habituelle prend juridiquement effet même s'il se trouve que le destinataire n'en a pas connaissance.

5. En outre, la manifestation d'intention est réputée parvenir à son destinataire lorsqu'elle lui est faite personnellement, soit oralement ou par tout autre moyen. Il n'y a pas de limites géographiques en ce qui concerne le lieu où une manifestation d'intention peut être notifiée personnellement. En fait, une telle notification est souvent faite directement au destinataire en un lieu autre que son établissement. Elle peut être faite à l'établissement de l'autre partie, à l'hôtel du destinataire ou en tout autre lieu où le destinataire peut se trouver.

6. La notification faite personnellement à un destinataire ayant la personnalité morale est une notification faite à un représentant dûment autorisé du destinataire. La question de savoir ce qu'il faut entendre par représentant autorisé relève de la loi nationale applicable.

Déclaration de non-applicabilité, paragraphe 2

7. La déclaration de non-applicabilité prévue au paragraphe 2 ne vise qu'une manifestation d'intention faite autrement que par écrit. Même dans un Etat ayant fait une telle déclaration, le paragraphe 1 de l'article 7 aurait pleinement effet à l'égard de toute manifestation d'intention faite par écrit.

CHAPITRE III. — FORMATION DE CONTRAT

*Article 8. — Offre**

1) Une proposition de conclure un contrat adressée à une ou plusieurs personnes déterminées constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur de s'engager en cas d'acceptation.

* Le Ghana et l'Union des Républiques socialistes soviétiques ont expressément formulé des réserves en ce qui concerne la deuxième phrase du paragraphe 3 de cet article.

2) Une proposition adressée à des personnes indéterminées est considérée seulement comme une invitation à l'offre, à moins que la personne qui a fait la déclaration n'ait clairement indiqué le contraire.

3) Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle indique la nature de la chose et qu'elle fixe le prix et la quantité de la chose ou donne des indications permettant de les déterminer. Toutefois, si une proposition indique la volonté de conclure le contrat même sans donner des indications permettant de fixer le prix, elle est considérée comme une proposition faite pour le prix généralement pratiqué par le vendeur au moment de la conclusion du contrat ou, si ce prix ne peut être constaté, le prix généralement pratiqué audit moment, pour une telle chose, dans des circonstances comparables.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 4.
LUVI, article 57.
CVIM, article 37.

COMMENTAIRE

1. L'article 4 énonce les conditions nécessaires pour qu'une proposition de conclure un contrat constitue une offre.

Proposition adressée à une ou plusieurs personnes déterminées

2. Pour qu'une personne puisse accepter une offre, l'offre doit lui avoir été adressée. Habituellement, cette condition ne soulève aucune difficulté, étant donné que l'offre d'acheter ou de vendre des marchandises aura été adressée à une personne déterminée ou, si les marchandises doivent être achetées ou vendues par deux personnes ou plus agissant de concert, à ces personnes déterminées. La détermination du destinataire résultera habituellement de l'emploi de son nom, mais pourra découler aussi de l'utilisation d'une autre expression comme "le ou les propriétaires de...".

3. Il est également possible qu'une offre d'acheter ou de vendre soit faite simultanément à un grand nombre de personnes déterminées. Une annonce publicitaire ou un catalogue de marchandises disponibles pour la vente posté directement aux destinataires serait bien adressé à des "personnes déterminées", alors que tel ne serait pas le cas de la même annonce ou du même catalogue distribué au public en général. Si une annonce publicitaire ou un catalogue adressé à des "personnes déterminées" indique la volonté de son expéditeur de s'engager en cas d'acceptation et s'il s'agit d'une proposition "suffisamment précise", cet envoi constituera une offre en vertu du paragraphe 1 de l'article 8.

Proposition adressée à des personnes indéterminées, paragraphe 2

4. Certains systèmes juridiques limitent la notion d'offre aux communications adressées à une ou plusieurs personnes déterminées, alors que d'autres systèmes juridiques admettent également la possibilité d'une "offre publique". Les offres publiques sont de deux types : celles où l'étalage d'un article dans une vitrine de magasin ou un distributeur automatique, par exemple, sont considérées comme une offre permanente à toute personne désireuse d'acheter cet article ou un article identique, et celles où des annonces publicitaires sont adressées au public en général. Dans les systèmes qui admettent la possibilité d'une offre publique, la question de savoir s'il s'agit bien d'une offre au sens juridique du terme est tranchée en fonction d'une évaluation de toutes les circonstances de l'espèce, sans qu'il soit nécessairement besoin d'une manifestation expresse de l'intention de faire une offre. Le fait que des articles sont exposés pour être vendus ou le libellé de l'annonce publicitaire

peuvent suffire à un tribunal pour déclarer qu'il y a offre au sens juridique du terme.

5. Au paragraphe 2 de son article 8, la présente Convention adopte une position médiane au sujet des offres publiques. Selon ce paragraphe, toute proposition adressée à des personnes indéterminées ne doit être normalement considérée que comme une invitation à l'offre. Cependant, elle constitue une offre si elle remplit les autres conditions prévues à cet effet et si l'intention de son auteur est clairement manifestée. Il n'est pas besoin pour cela d'une déclaration expresse comme "La présente annonce constitue une offre", mais il faut que l'intention de faire une offre soit clairement exprimée, par exemple par une affirmation du type : "Ces articles seront vendus à la première personne qui acceptera de les payer en espèces ou par un moyen bancaire approprié."

Volonté de s'engager, paragraphe 1

6. Une communication en vue de la conclusion d'un contrat de vente constitue une offre si elle indique "la volonté de son auteur de s'engager en cas d'acceptation". Comme il n'est pas nécessaire que ce dernier emploie une formule particulière à cette fin, il est parfois nécessaire d'examiner soigneusement l'"offre" en vue de s'assurer si cette volonté existe réellement. Cela est vrai en particulier lorsqu'une partie prétend qu'un contrat a été conclu au cours de négociations d'une certaine durée, alors qu'aucune communication n'a été qualifiée par la partie dont elle émane d'"offre" ou d'"acceptation". La question de savoir s'il y a bien volonté de s'engager en cas d'acceptation sera tranchée conformément aux règles d'interprétation de l'article 4.

7. La condition selon laquelle l'auteur de l'offre doit avoir manifesté sa volonté de s'engager se rapporte à la volonté d'être lié par le contrat si l'offre est acceptée. Il n'est pas nécessaire qu'il se considère comme lié par l'offre, c'est-à-dire qu'il donne à l'offre un caractère irrévocable. Pour ce qui concerne la révocabilité de l'offre, voir article 10.

Une offre doit être suffisamment précise, paragraphes 1 et 3

8. Le paragraphe 1 stipule qu'une communication en vue de conclure un contrat doit être "suffisamment précise" pour constituer une offre. Le paragraphe 3 dispose qu'une offre est suffisamment précise lorsqu'elle :

- Précise la nature de la chose;
- Fixe ou donne des indications permettant de déterminer la quantité de la chose, et
- Fixe ou donne des indications permettant d'en déterminer le prix.

Aux fins d'établir que la communication en vue de la conclusion d'un contrat est suffisamment précise, on peut lui appliquer les règles d'interprétation de l'article 4.

9. Les autres termes du contrat résultant de l'acceptation d'une offre qui précise seulement la nature de la chose et fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer découleraient des usages ou de la loi sur la vente applicable. Si, par exemple, l'offre ne précise pas comment ou quand le prix doit être payé, la CVIM prévoit, au paragraphe 1 de son article 39, que l'acheteur doit acquitter le prix à l'établissement du vendeur, et au paragraphe 1 de son article 40, qu'il doit le faire lorsque le vendeur met soit les marchandises soit les documents représentatifs des marchandises à sa disposition. De la même manière, si rien n'est prévu en ce qui concerne la délivrance des marchandises, l'article 15 de la CVIM prévoit où et comment les marchandises doivent être livrées et l'article 17 stipule le moment où elles doivent l'être.

10. Toutefois, le fait qu'une proposition ne contient que les trois termes nécessaires pour que l'offre soit suffisamment précise peut parfois indiquer que l'auteur de l'offre n'a pas l'intention d'être lié en cas d'acceptation. Par exemple, une proposition de vendre du matériel à fabriquer qui ne spécifierait que la nature et la quantité de la chose et un prix de dix millions de francs suisses devrait être soumise à l'interprétation pour déterminer si son auteur a bien voulu s'engager en cas d'acceptation. Un vendeur ne conclurait normalement pas un contrat de cette importance sans stipuler les dates de

livraison, les normes de qualité, etc. Le défaut de toute indication à cet égard suggère donc que l'auteur de l'offre pouvait ne pas avoir voulu s'engager encore en cas d'acceptation. Cependant, même dans le cas d'une transaction aussi importante et complexe, la loi sur la vente applicable peut fournir tous les éléments manquants s'il est établi qu'il y avait bien intention de contracter.

Quantité de la chose, paragraphe 3

11. Bien qu'en vertu du paragraphe 3 de l'article 8 une communication en vue de conclure un contrat soit suffisamment précise pour constituer une offre lorsqu'elle fixe ou donne des indications permettant de déterminer la quantité de la chose, les moyens de déterminer cette quantité sont laissés à l'entière discrétion des parties. Il est même possible que la formule adoptée par les parties puisse ne leur permettre de déterminer la quantité exacte à livrer en vertu du contrat que lors de l'exécution de celui-ci.

12. Ainsi, une offre portant sur toutes les disponibilités du vendeur ou tous les besoins de l'acheteur durant une certaine période suffirait à déterminer la quantité de marchandises qui doit être livrée. Une telle formule pourrait être interprétée comme désignant les quantités dont, en toute bonne foi, le vendeur dispose effectivement et dont l'acheteur a effectivement besoin.

13. Il apparaît que la plupart sinon la totalité des systèmes juridiques reconnaissent la validité d'un contrat par lequel une partie convient par exemple d'acheter tout le minerai extrait d'une mine ou de fournir la totalité des produits pétroliers dont aura besoin le propriétaire d'une station-service. Dans certains pays, ces contrats sont considérés comme des contrats de vente. Dans d'autres pays, ils sont appelés accords de concession commerciale, les dispositions relatives à la fourniture des marchandises étant considérées comme des clauses accessoires. Il ressort clairement du paragraphe 3 de l'article 8 que de tels contrats sont valables, qu'ils soient considérés par le système juridique comme des contrats de vente ou comme des accords de concession commerciale.

Prix, paragraphe 3

14. La première phrase du paragraphe 3 de l'article 8 stipule que la communication en vue de conclure un contrat doit, pour constituer une offre, fixer ou donner des indications permettant de déterminer le prix de la chose. Cependant, la deuxième phrase précise que cela n'est pas nécessaire si la "proposition indique la volonté de conclure le contrat même sans donner des indications permettant de fixer le prix". Dans ce cas, la formule fournie dans la dernière partie de la deuxième phrase pour déterminer le prix reprend celle qui figure à l'article 37 de la CVIM.

15. Il convient de noter que la formule à employer dans le cas où la deuxième phrase du paragraphe 3 de l'article 8 s'applique consiste à déterminer le prix à partir de celui qui est pratiqué au moment de la conclusion du contrat, c'est-à-dire "au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre"⁵. Si à ce moment aucun prix n'est habituellement pratiqué par le vendeur ou généralement constaté pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables, la deuxième phrase du paragraphe 3 de l'article 8 ne pourra pas avoir d'effets et aucune offre juridiquement valable n'aura été faite.

16. La disposition du paragraphe 3 de l'article 8 sur le prix vise essentiellement la situation de l'acheteur qui commande des marchandises sur catalogue ou achète des pièces de rechange et qui peut ne pas avoir précisé le prix au moment de la commande. Même si le vendeur ne spécifie pas le prix dans son acceptation de la commande, on a pensé qu'il fallait considérer qu'un contrat a été conclu et que, par exemple, le vendeur ne devait pas pouvoir prétendre ultérieurement que le prix est le prix pratiqué au moment de la livraison des marchandises si ce prix est plus élevé que le prix en vigueur au moment de la conclusion du contrat.

⁵ Article 12, 2). Dans certains cas, le contrat peut aussi être conclu à la suite de l'accomplissement d'une action. Voir le paragraphe 3 de l'article 12 et le commentaire y relatif.

Article 9. — Date à laquelle l'offre prend effet

L'offre prend effet lorsqu'elle est parvenue au destinataire. Elle est retirée si le retrait parvient au destinataire avant ou en même temps que l'offre, même si celle-ci est irrévocable.

Droit uniforme antérieur

LUF, article 5.

COMMENTAIRE

L'article 9 prévoit qu'une offre prend effet lorsqu'elle parvient au destinataire. Jusqu'à ce moment, le destinataire de l'offre ne peut pas l'accepter et son auteur a la faculté de la retirer, même si elle est irrévocable. L'auteur de l'offre peut donc la retirer avant qu'elle ne soit parvenue au destinataire même si celui-ci, ayant appris d'une manière ou d'une autre que l'offre lui a été adressée, prétend l'accepter.

Article 10. — Révocabilité de l'offre

- 1) L'offre est révoquée si la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié son acceptation.
- 2) Cependant, une offre ne peut être révoquée :
 - a) Si elle indique qu'elle est ferme ou irrévocable; ou
 - b) Si elle fixe un délai déterminé pour l'acceptation; ou
 - c) S'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme maintenue et s'il a agi en conséquence.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 5.

COMMENTAIRE

Révocation de l'offre, paragraphe 1

1. L'article 10 stipule que les offres sont révocables d'une manière générale et que la révocation prend effet lorsqu'elle parvient⁶ à son destinataire. Néanmoins, le droit de révoquer l'offre prend fin lorsque se réalise l'un des deux faits indiqués ci-après.

2. Dans le moins fréquent des cas, le destinataire de l'offre a donné une acceptation qui a pris effet et le contrat se trouve ainsi conclu. Cela se produit lorsque le destinataire de l'offre l'accepte oralement ou lorsqu'il l'accepte conformément aux dispositions du paragraphe 3 de l'article 12.

3. Selon le paragraphe 3 de l'article 12, si, en vertu de l'offre, des habitudes qui se sont établies entre les parties ou des usages, le destinataire de l'offre peut indiquer qu'il acquiesce en accomplissant une action telle que, par exemple, un acte relatif à l'expédition des marchandises ou au paiement du prix, sans communication à l'auteur de l'offre, l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli. Etant donné que l'acceptation prend effet et que le contrat est conclu au moment où l'acte est accompli, le droit de l'auteur de l'offre de révoquer son offre cesse à ce même moment. Ce résultat se produit sans qu'il ait été expressément prévu dans le texte du projet de convention.

4. Dans le cas plus général où l'offre est acceptée par une indication écrite d'acquiescement, le paragraphe 1 de l'article 10 prévoit que le droit de révoquer l'offre cesse au moment où le

⁶ Le paragraphe 1 de l'article 7 donne la définition du terme "parvenir".

destinataire de l'offre a expédié son acceptation et non au moment où l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre. Cette règle a été adoptée nonobstant le fait que le paragraphe 2 de l'article 12 prévoit que c'est à ce dernier moment que l'acceptation prend effet et que le contrat est donc conclu conformément à l'article 17.

5. La valeur de la règle selon laquelle une offre révocable devient irrévocable avant le moment où le contrat est conclu réside dans le fait qu'elle offre un compromis efficace entre la théorie de la révocabilité générale des offres et la théorie de l'irrévocabilité générale des offres. Bien que toutes les offres, excepté celles qui relèvent des dispositions du paragraphe 2 de l'article 10, soient révocables, elles deviennent irrévocables une fois que le destinataire de l'offre s'engage en expédiant son acceptation.

Offres irrévocables, paragraphe 2

6. Le paragraphe 2 de l'article 10 prévoit trois situations dans lesquelles l'irrévocabilité de l'offre résulte de la nature de l'offre.

7. Les alinéas *a* et *b* prévoient tous deux que l'irrévocabilité résulte d'une clause de l'offre. L'alinéa *a* vise la situation où l'offre indique qu'elle est ferme ou irrévocable. L'alinéa *b* a trait à la situation où l'offre fixe un délai déterminé pour l'acceptation.

8. Il convient de noter qu'aucune de ces dispositions ne se réfère à une promesse de l'auteur de l'offre de ne pas révoquer, ni à une promesse, action ou omission du destinataire de l'offre.

9. Les deux dispositions procèdent de l'idée que, dans les relations commerciales, et en particulier dans les relations commerciales internationales, le destinataire de l'offre doit pouvoir se fier à toute déclaration de l'auteur de l'offre indiquant que l'offre reste valable pendant un certain délai. Si l'offre indique donc qu'elle est ferme ou irrévocable pendant un délai déterminé, l'offre est irrévocable, selon la présente Convention, pendant ce délai. Si l'offre indique qu'elle est ferme ou irrévocable sans préciser le délai, elle est irrévocable jusqu'à ce qu'elle devienne caduque en vertu du paragraphe 2 de l'article 12. Si l'offre indique un délai déterminé pour l'acceptation, en utilisant une formule telle que : "Vous pouvez accepter cette offre jusqu'au 1^{er} juin", ou "Si je n'ai pas reçu votre acceptation avant le 1^{er} juin, j'enverrai les marchandises à quelqu'un d'autre", l'offre est irrévocable jusqu'à l'expiration du délai prévu pour l'acceptation, en l'occurrence jusqu'au 1^{er} juin.

10. La troisième situation dans laquelle, en vertu des dispositions du paragraphe 2 de l'article 10, une offre ne peut être révoquée est celle où le destinataire était raisonnablement fondé à considérer l'offre comme maintenue et a été conduit de ce fait à agir en conséquence. Cette disposition est particulièrement importante dans le cas où le destinataire devra procéder à une enquête approfondie avant de décider s'il a intérêt à accepter l'offre. Même si l'offre ne précise pas qu'elle est irrévocable, elle devrait l'être pendant le délai nécessaire au destinataire pour prendre sa décision en connaissance de cause.

Article 11. — Extinction de l'offre par rejet

Une offre, même irrévocable, prend fin lorsque son rejet parvient à l'auteur de l'offre.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

Aucun.

COMMENTAIRE

1. Une fois que l'auteur d'une offre a reçu une communication lui en signifiant le rejet, il doit pouvoir librement conclure un contrat avec quelqu'un d'autre sans avoir à craindre que le destinataire de l'offre change d'avis et tente de revenir sur son refus. La plupart des systèmes juridiques sinon tous acceptent cette solution pour les offres révocables. De nombreux systèmes juridiques l'acceptent aussi pour les offres irrévocables, mais dans certains systèmes juridiques un rejet ne met pas fin à une offre irrévocable. L'article 11 applique ladite solution aux offres des deux types et dispose qu'une offre, même irrévocable, prend fin lorsque son rejet parvient à l'auteur de l'offre.

2. Une offre peut être rejetée expressément ou implicitement. Le paragraphe 1 de l'article 13 stipule en particulier que "toute réponse à une offre qui contient des additions, des limitations, ou autres modifications est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre". Bien qu'un tribunal puisse considérer une communication déterminée du destinataire de l'offre à l'auteur de l'offre contenant une demande de renseignements sur une éventuelle modification des termes de l'offre ou proposant des termes différents comme une communication indépendante ne relevant pas du paragraphe 1 de l'article 13, s'il s'avère que la communication contient des additions, des limitations, ou autres modifications, l'offre est alors rejetée et le destinataire ne pourra plus l'accepter.

3. Bien entendu, le rejet d'une offre par une réponse contenant des additions, des limitations ou autres modifications de l'offre n'empêche pas de conclure un contrat. La réponse constitue une contre-offre que l'auteur de l'offre initiale pourra accepter. Si les additions, limitations ou autres modifications n'altèrent pas substantiellement les termes de l'offre, le paragraphe 2 de l'article 13 prévoit que la réponse constitue une acceptation et que les termes du contrat sont ceux de l'offre avec les modifications comprises dans l'acceptation. Si l'auteur de l'offre rejette les additions, limitations ou autres modifications proposées, les parties peuvent convenir de conclure un contrat selon les termes de l'offre initiale.

4. Par conséquent, dans le cas d'une réponse à une offre qui constitue un rejet explicite ou implicite, il résulte de l'article 11 que l'offre initiale prend fin et que tout contrat éventuel doit être conclu sur la base d'une nouvelle offre et d'une nouvelle acceptation.

Article 12. — Acceptation

1) Une déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à une offre constitue une acceptation. Le silence à lui seul ne peut valoir acceptation.

2) Sous réserve du paragraphe 3 du présent article, l'acceptation d'une offre prend effet au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre. Elle ne prend pas effet si cette indication ne parvient pas à l'auteur de l'offre dans le délai qu'il a stipulé ou, à défaut d'une telle stipulation, dans un délai raisonnable compte tenu des circonstances de l'affaire et de la rapidité des moyens de communication utilisés par l'auteur de l'offre. Une offre verbale doit être acceptée immédiatement à moins que les circonstances n'impliquent le contraire.

3) Toutefois si, en vertu de l'offre, des habitudes qui se sont établies entre les parties ou des usages, le destinataire de l'offre peut indiquer qu'il acquiesce en accomplissant une action telle que, par exemple, un acte relatif à l'expédition des marchandises ou au paiement du prix, sans communication à l'auteur de l'offre, l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli, pour autant qu'il le soit dans les délais définis par les deuxième et troisième phrases du paragraphe 2 du présent article.

4) Le présent article ne s'applique pas à l'acceptation d'une offre, dans la mesure où elle est admise autrement que par écrit, si l'une quelconque des parties a son lieu d'établissement dans un Etat contractant ayant fait une déclaration aux termes de l'article X de la présente Convention. Les parties ne peuvent déroger aux dispositions du présent paragraphe ni les modifier.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, articles 2 2), 6 et 8.

COMMENTAIRE

1. L'article 12 indique quel comportement du destinataire de l'offre constitue une acceptation et à partir de quel moment l'acceptation prend effet.

Actes constituant une acceptation, paragraphe 1

2. La plupart des acceptations prennent la forme d'une déclaration du destinataire de l'offre indiquant qu'il accepte l'offre. Cependant, le paragraphe 1 de l'article 12 reconnaît qu'un autre comportement du destinataire de l'offre indiquant qu'il acquiesce à une offre peut également constituer une acceptation.

3. Selon la solution retenue dans le projet de convention, tout comportement indiquant l'acquiescement à une offre est une acceptation. Toutefois, sous réserve du cas particulier régi par le paragraphe 3 de l'article 12, le paragraphe 2 de ce même article stipule que l'acceptation ne prend effet qu'au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre.

4. Le paragraphe 1 de l'article 12 précise également que le silence à lui seul ne vaut pas acceptation. Cependant, si le silence du destinataire de l'offre s'accompagne d'autres éléments qui donnent des raisons suffisantes de penser qu'il indique un acquiescement, il peut constituer une acceptation. Pour un examen plus approfondi du silence comme mode d'acceptation, voir le paragraphe 6 ci-après et le commentaire du paragraphe 3 de l'article 2.

Moment où l'acceptation par déclaration prend effet, paragraphe 2

5. Le paragraphe 2 de l'article 12 prévoit qu'une acceptation ne prend effet qu'au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre. Quelle que soit donc la forme que revêt l'acceptation en vertu du paragraphe 1, celle-ci n'exerce ses effets juridiques que lorsque l'auteur de l'offre en est avisé d'une manière ou d'une autre.

6. Il existe deux exceptions à cette règle. La première est énoncée dans le premier membre de phrase du paragraphe 2, qui renvoie aux dispositions du paragraphe 3, lequel prévoit que, dans certaines situations limitées, l'acceptation d'une offre peut résulter de l'accomplissement d'une action sans qu'il soit nécessaire d'en aviser l'auteur de l'offre. La seconde exception découle de la règle générale prévue au paragraphe 2 de l'article 2, d'après laquelle les parties peuvent convenir de déroger à l'une quelconque des dispositions de la présente Convention ou d'en modifier les effets. En particulier, si les parties sont convenues que le silence du destinataire de l'offre vaudrait acceptation, elles auront par là même implicitement écarté la nécessité d'une déclaration d'acceptation⁷.

7. Il n'est pas nécessaire que l'indication d'acquiescement visée au paragraphe 2 de l'article 12 soit envoyée par le destinataire de l'offre. Un tiers, comme un transporteur ou une banque, peut être autorisé à notifier à l'auteur de l'offre le comportement qui constitue acceptation. Il n'est pas non plus nécessaire que la notification indique expressément qu'il s'agit d'une acceptation, pour autant qu'il résulte clairement des circonstances dans lesquelles cette notification est faite que le destinataire de l'offre tend, par son comportement, à manifester son intention d'accepter l'offre.

8. Le paragraphe 2 de l'article 12 adopte la théorie de la réception de l'acceptation. L'indication d'acquiescement prend ainsi effet lorsqu'elle parvient à l'auteur de l'offre et non pas au moment où elle est expédiée, comme c'est la règle dans certains systèmes juridiques.

9. Le paragraphe 2 de l'article 12 énonce la règle traditionnelle selon laquelle une acceptation ne prend effet que si elle parvient à l'auteur de l'offre dans un délai déterminé ou, si ce délai n'a pas été stipulé, dans un délai raisonnable. Cependant, l'article 15 prévoit

⁷ Aucune règle particulière n'est prévue en ce qui concerne le moment où prend effet une acceptation tacite. Voir, cependant, l'exemple 2C dans lequel on arrive à la conclusion que l'acceptation prend effet à l'expiration du délai considéré. Dans un système juridique au moins, l'effet du silence remonte au moment où l'offre est reçue par le destinataire [Code des obligations suisse, art. 10, 2)].

qu'une acceptation tardive peut être considérée comme étant parvenue à temps à l'auteur de l'offre. Mais le risque que l'acceptation ne parvienne pas à l'auteur de l'offre reste à la charge de celui qui l'a expédiée.

Acceptation d'une offre par une action, paragraphe 3

10. Le paragraphe 3 de l'article 12 vise le cas peu fréquent mais important dans lequel l'offre, les habitudes qui se sont établies entre les parties ou les usages permettent au destinataire de l'offre d'indiquer son acquiescement en accomplissant une action sans avoir à en aviser l'auteur de l'offre. Dans ce cas, l'acceptation prend effet au moment où l'acte est accompli.

11. Une offre indique à son destinataire qu'il peut l'accepter en accomplissant un acte lorsqu'elle contient des expressions comme "Expédiez immédiatement" ou "Achetez sans délai pour mon compte ...".

12. L'acte par lequel le destinataire de l'offre peut alors l'accepter est l'acte prévu par l'offre, ou résultant d'habitudes établies ou des usages. La plupart du temps, ce sera un acte relatif à l'expédition des marchandises ou au paiement du prix mais il peut s'agir de tout autre acte, comme la mise en fabrication, l'emballage des marchandises, l'établissement d'une lettre de crédit ou, comme dans le second exemple du paragraphe 11 ci-dessus, l'achat de marchandises pour l'auteur de l'offre.

13. Il y a lieu de noter qu'une offre permettant à son destinataire de l'accepter en accomplissant un acte sans notification à l'auteur de l'offre ne constitue pas une dérogation unilatérale à la règle générale posée au paragraphe 2 de l'article 12, selon laquelle une acceptation ne prend effet qu'au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre. Comme le paragraphe 3 de l'article 12 prévoit expressément la possibilité que l'offre permette l'acceptation de cette manière, il n'est pas nécessaire qu'il y ait accord préalable entre les parties à cette fin.

Déclaration de non-applicabilité, paragraphe 4

14. La déclaration de non-applicabilité prévue au paragraphe 4 ne vise que les acceptations faites autrement que par écrit. Une telle déclaration aurait pour effet d'exclure les cas prévus au paragraphe 3 et de limiter l'application du paragraphe 1 aux déclarations d'acquiescement faites par écrit. La déclaration de non-applicabilité exclurait également l'acceptation tacite.

Article 13. — Additions ou modifications apportées à l'offre

1) Toute réponse à une offre qui contient des additions, des limitations ou autres modifications est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre.

2) Cependant, une réponse à une offre qui tend à être une acceptation, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation, sauf si l'auteur de l'offre en relève les différences sans délai. S'il ne le fait pas, les termes du contrat sont ceux de l'offre, avec les modifications comprises dans l'acceptation.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 7.

COMMENTAIRE

Règle générale, paragraphe 1

1. Le paragraphe 1 de l'article 13 dispose qu'une réponse qui tend à être une acceptation et qui complète, limite ou modifie l'offre à laquelle elle se rapporte est un refus de l'offre et constitue une contre-offre.

2. Cette disposition est conforme à la théorie classique selon laquelle les obligations contractuelles découlent de la manifestation d'un accord réciproque. Par conséquent, une acceptation doit être exactement conforme à l'offre. Si la réponse ne correspond pas complètement à l'offre, il n'y a pas acceptation mais contre-offre; l'acceptation de l'autre partie est alors nécessaire pour que le contrat soit conclu.

3. Cependant, il n'y a pas à utiliser dans l'acceptation exactement le même libellé que dans l'offre, du moment que les différences de libellé de l'acceptation ne changent pas les obligations des parties.

4. Même si la réponse contient une demande de renseignements ou suggère la possibilité d'éléments complémentaires, elle peut ne pas relever du paragraphe 1. La réponse peut être en effet considérée comme une communication indépendante tendant à établir dans quelle mesure l'auteur de l'offre est disposé à accepter des termes différents, tout en n'excluant pas la possibilité d'une acceptation ultérieure de l'offre.

5. Ce point revêt une importance particulière pour l'application de l'article 11, aux termes duquel "une offre, même irrévocable, prend fin lorsque son rejet parvient à l'auteur de l'offre".

6. Bien que la règle énoncée au paragraphe 1 de l'article 13 puisse s'expliquer par l'idée que l'on se fait généralement de la nature du contrat, elle tient compte aussi d'une réalité très commune dans la pratique : les cas où le destinataire de l'offre est d'accord dans les grandes lignes avec les termes de l'offre mais souhaite négocier certains de ses aspects. Toutefois, il existe d'autres situations de fait où la règle classique exposée au paragraphe 1 de l'article 13 ne conduit pas à un résultat souhaitable. Le paragraphe 2 de l'article 13 prévoit une exception à la règle énoncée au paragraphe 1 pour tenir compte d'une de ces situations.

Modifications non substantielles, paragraphe 2

7. Le paragraphe 2 de l'article 13 prévoit les règles applicables dans le cas d'une réponse dont l'intention est d'exprimer une acceptation, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre. Par exemple, une offre portant sur 50 tracteurs mis en vente à un prix donné est acceptée dans un télégramme portant la mention supplémentaire "Expédier immédiatement" ou "Expédier. Traite contre connaissance. Inspection autorisée".

8. Dans la plupart des cas où une réponse tend à être une acceptation, les éléments complémentaires ou différents qui peuvent figurer dans la réponse n'auront pas une importance substantielle et, par conséquent, en vertu du paragraphe 2 de l'article 13, un contrat sera conclu sur la base des termes de l'offre tels qu'ils ont été modifiés par les nouveaux éléments de l'acceptation. Si l'auteur de l'offre fait objection aux termes d'une réponse qui tend à être une acceptation, cette réponse ne constitue pas une acceptation et relève des dispositions du paragraphe 1. Si l'auteur de l'offre fait donc objection à une réponse portant la mention supplémentaire "Expédier immédiatement" en faisant valoir que, lorsqu'aucune date de livraison n'est fixée, le vendeur doit délivrer les marchandises "dans un délai raisonnable à compter de la conclusion du contrat"⁸, la réponse est un rejet de l'offre.

9. Dans la suite normale des événements ayant amené l'auteur de l'offre à faire objection à une addition ou limitation non substantielle, les deux parties peuvent se mettre sans difficulté d'accord sur des termes mutuellement satisfaisants. Cependant, étant donné que l'offre a été rejetée par l'addition de la modification non substantielle à laquelle l'auteur de l'offre a fait objection, le destinataire de l'offre ne pourra plus accepter l'offre initiale.

10. Si la réponse contient une modification substantielle, elle ne constituera pas une acceptation mais une contre-offre. Si l'auteur de l'offre initiale répond à son tour en expédiant les marchandises ou en payant le prix, un contrat pourra être conclu en fin de compte à la suite de la notification de l'expédition ou du paiement au destinataire de l'offre initiale. Dans ce cas, les termes du contrat seront ceux de la contre-offre.

⁸ Art. 17, c, de la CVIM.

Article 14. — Délai d'acceptation

1) Le délai d'acceptation fixé par l'auteur de l'offre dans un télégramme ou une lettre commence à courir au moment où le télégramme est remis pour expédition ou à la date qui apparaît sur la lettre ou, à défaut, à la date qui apparaît sur l'enveloppe. Le délai d'acceptation que l'auteur de l'offre fixe par téléphone, par télex ou par d'autres moyens de communication instantanés commence à courir au moment où l'offre est communiquée au destinataire.

2) Si la notification d'acceptation ne peut être remise à l'adresse de l'auteur de l'offre parce que le jour où expire le délai d'acceptation est un jour férié ou chômé au lieu d'établissement de l'auteur de l'offre, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant. Les jours fériés ou chômés qui tombent pendant que court le délai sont comptés.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 8 2).

Règlement d'arbitrage de la CNUDCI, article 2, 2).

COMMENTAIRE

1. Le paragraphe 1 de l'article 14 indique quand commence à courir le délai pendant lequel l'offre peut être acceptée.

2. Si le délai d'acceptation est d'une durée déterminée, 10 jours par exemple, il importe de savoir précisément à quel moment commence à courir ce délai de 10 jours. En conséquence, le paragraphe 1 de l'article 14 précise qu'un délai d'acceptation fixé par l'auteur de l'offre dans un télégramme "commence à courir au moment où le télégramme est remis pour expédition".

3. Dans le cas d'une lettre, le délai commence à courir "à la date qui apparaît sur la lettre" ou, à défaut, "à la date qui apparaît sur l'enveloppe". Cet ordre de préférence a été choisi pour deux raisons : en premier lieu il est possible que le destinataire jette l'enveloppe mais il disposera de la lettre pour déterminer l'expiration du délai pendant lequel l'offre peut être acceptée; en second lieu, l'auteur de l'offre aura une copie de sa lettre datée mais, en général, ne saura pas avec certitude quelle est la date figurant sur l'enveloppe. En conséquence, si la date apparaissant sur l'enveloppe prévalait, l'auteur de l'offre ne pourrait pas savoir quand expire le délai pendant lequel l'offre peut être acceptée.

Article 15. — Acceptation tardive

1) Une acceptation tardive produit néanmoins effet en tant qu'acceptation si, sans retard, l'auteur de l'offre en informe verbalement le destinataire ou lui adresse un avis à cet effet.

2) Si le document ou la lettre contenant une acceptation tardive révèle qu'il a été expédié dans des conditions telles que, si sa transmission avait été régulière, il serait parvenu à temps à l'auteur de l'offre, l'acceptation tardive produit effet en tant qu'acceptation à moins que, sans retard, l'auteur de l'offre n'informe verbalement le destinataire de l'offre qu'il considère son offre comme caduque, ou qu'il lui adresse un avis à cet effet.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 9.

COMMENTAIRE

1. L'article 15 traite de l'acceptation qui arrive après l'expiration du délai d'acceptation.

Faculté pour l'auteur de l'offre de considérer que l'acceptation est arrivée à temps, paragraphe 1

2. Si l'acceptation est tardive, l'offre est caduque et aucun contrat n'est conclu par l'arrivée de l'acceptation. Cependant, aux termes du paragraphe 1 de l'article 15, l'acceptation tardive prend effet si l'auteur de l'offre informe l'acceptant, sans retard, verbalement ou par l'expédition d'un avis, qu'il considère que l'acceptation produit effet.

3. Le paragraphe 1 de l'article 15 s'écarte légèrement du principe admis dans de nombreux pays, où une acceptation tardive équivaut à une contre-offre. Aux termes de ce paragraphe, tout comme lorsque la thèse de la contre-offre est admise, un contrat n'est conclu que si l'auteur de l'offre initiale informe le destinataire de son intention d'être lié par l'acceptation tardive. Toutefois, aux termes du présent paragraphe, c'est la communication tardive qui devient l'acceptation au moment où l'auteur de l'offre initiale informe le destinataire initial, verbalement ou par l'expédition d'un avis, de son intention; selon la théorie de la contre-offre, par contre, c'est la notification d'intention faite par l'auteur de l'offre initiale qui devient l'acceptation, et celle-ci ne prend effet que lors de la réception de cette notification.

Acceptation parvenue tardivement en raison d'un retard de transmission, paragraphe 2

4. Une règle différente s'applique s'il résulte de la lettre ou du document qui contient l'acceptation tardive qu'elle a été expédiée dans des conditions telles que, si la transmission en avait été régulière, elle serait parvenue à temps. En ce cas, l'acceptation tardive est considérée comme parvenue à temps et le contrat est conclu au moment où l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre, à moins que celui-ci n'informe sans retard le destinataire qu'il estime son offre caduque.

5. En conséquence, s'il résulte de la lettre ou du document qui contient l'acceptation tardive qu'elle a été expédiée dans des conditions telles que, si la transmission en avait été régulière, elle serait parvenue à temps à l'auteur de l'offre, celui-ci doit informer le destinataire qu'il estime son offre caduque pour éviter qu'un contrat ne soit conclu. S'il apparaît que la lettre ou le document n'a pas été expédié selon les conditions requises, mais si l'auteur de l'offre tient à conclure le contrat, il doit notifier au destinataire qu'il considère que l'acceptation produit effet.

Article 16. — Révocation de l'acceptation

L'acceptation est retirée si le retrait parvient à l'auteur de l'offre avant le moment où l'acceptation aurait pris effet, ou à ce moment.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

LUF, article 10.

COMMENTAIRE

L'article 16 prévoit que l'acceptation ne peut être retirée lorsqu'elle a pris effet. Cette disposition complète la règle énoncée à l'article 17, selon laquelle un contrat de vente est conclu au moment où l'acceptation prend effet⁹.

⁹ Les paragraphes 2 et 3 de l'article 12 précisent le moment où une acceptation prend effet.

Article 17. — Date de la conclusion du contrat

Le contrat de vente est conclu au moment où l'acceptation d'une offre prend effet conformément aux dispositions de la présente Convention.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

Aucun.

COMMENTAIRE

1. L'article 17 énonce expressément ce qui sans aucun doute aurait implicitement été considéré comme la règle, à savoir que le contrat est conclu au moment où l'acceptation d'une offre prend effet conformément aux dispositions de la présente Convention. L'on a jugé souhaitable d'énoncer cette règle expressément à cause du grand nombre de dispositions de la présente Convention et de la CVIM qui dépendent du moment de la conclusion du contrat.

2. En revanche, l'article 17 ne prévoit pas expressément de règle en ce qui concerne le lieu où le contrat est conclu. Une telle disposition n'est pas nécessaire puisque aucune des autres dispositions de la présente Convention ou de la CVIM ne dépend du lieu où le contrat est conclu. En outre, en fixant le lieu auquel le contrat est conclu, on risquerait d'entraîner des incertitudes et de susciter des conflits de lois et de juridiction. Cependant, le fait que l'article 17, éclairé par l'article 12, fixe le moment où un contrat est conclu peut être utilisé dans certains systèmes juridiques pour déterminer le lieu de la conclusion du contrat.

Article 18. — Modification et résiliation du contrat

1) Le contrat peut être modifié ou résilié par un simple accord entre les parties.

2) Un contrat écrit qui contient une disposition stipulant que toute modification ou résiliation doit être faite par écrit ne peut être modifié ou résilié d'une autre façon. Toutefois, le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ce comportement.

3) Le présent article ne s'applique pas à la modification ou à la résiliation d'un contrat qui peut être faite autrement que par écrit dès lors qu'une des parties au contrat de vente a son établissement dans un Etat contractant qui a fait une déclaration conformément à l'article X de la présente Convention. Les parties ne peuvent déroger au présent paragraphe ni en modifier les effets.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par la CNUDCI

Règlement d'arbitrage de la CNUDCI, articles premier et 30.

COMMENTAIRE

1. Le présent article régit la modification et la résiliation des contrats.

Règle générale, paragraphe 1

2. Le paragraphe 1, qui énonce la règle générale selon laquelle un contrat peut être modifié ou résilié par un simple accord entre les parties, vise à réduire l'importante différence qui existe entre les systèmes de tradition romaniste et ceux qui reposent sur la *common law* en ce qui concerne la modification de contrats existants. Dans les systèmes de tradition romaniste, un accord entre les parties visant à modifier le contrat est valable s'il existe une cause suffisante, même si la modification ne porte que sur les obligations d'une seule des parties. En *common law*, la modification des obligations d'une seule des parties n'est en principe pas valable, car toute "contrepartie" fait défaut.

3. Bien des modifications envisagées par cette disposition sont des modifications techniques relatives aux spécifications, aux dates de livraison ou autres modifications du même genre, qui surviennent fréquemment au cours de l'exécution de contrats commerciaux. Bien que de telles modifications puissent accroître les coûts pour l'une des parties ou diminuer la valeur du contrat pour l'autre, les parties peuvent convenir qu'il n'y aura pas de modification du prix. Le paragraphe 1 de l'article 18, qui dispose que ces accords sont valables, déroge donc à la règle de la *common law* selon laquelle une "contrepartie" est exigée.

4. En outre, le paragraphe 1 de l'article 18 est applicable lorsqu'il s'agit de savoir si les termes d'une formule de confirmation ou d'une facture envoyée par une partie à l'autre après la conclusion du contrat modifient le contrat lorsque ces termes sont des additions ou des modifications par rapport aux termes du contrat tel qu'il a été conclu. Si l'on estime que les parties sont convenues des termes comportant des additions ou des modifications, celles-ci sont, selon le paragraphe 1, incorporées au contrat. Quant à la question de savoir si le silence de l'autre partie équivaut à un accord sur les modifications apportées au contrat, voir le paragraphe 2 de l'article 2 et le paragraphe 1 de l'article 12 et les commentaires y relatifs.

5. Il y a lieu de distinguer une proposition tendant à modifier les termes d'un contrat existant en y apportant des additions ou des modifications dans une confirmation ou une facture, d'une réponse à une offre qui tend à être une acceptation mais qui contient des additions ou des modifications. Ce dernier cas est régi par l'article 13.

Modification ou résiliation d'un contrat conclu par écrit, paragraphe 2

6. Bien que l'article 3 de la présente Convention et l'article 11 de la CVIM disposent que le contrat n'a pas à revêtir la forme écrite, les parties peuvent réintroduire cette exigence. Un problème similaire se pose en ce qui concerne la mesure dans laquelle un contrat interdisant expressément toute modification ou résiliation autrement que par écrit peut être modifié ou résilié oralement.

7. Dans certains systèmes juridiques, un contrat peut être modifié oralement même s'il contient une disposition stipulant le contraire. Il est possible que l'article 3, en vertu duquel un contrat régi par la Convention n'a pas à être prouvé par écrit, aboutisse à ce résultat. Toutefois, le paragraphe 2 de l'article 18 dispose qu'un contrat écrit excluant toute modification ou résiliation faite autrement que par écrit ne peut être modifié ou résilié d'une autre façon.

8. Il est possible, dans certains cas, qu'une partie agisse de telle façon qu'il ne convienne pas de lui permettre d'invoquer une telle disposition contre l'autre partie. C'est pourquoi, le paragraphe 2 stipule que la première partie ne peut invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur son comportement.

9. Il est à noter que la partie qui souhaite invoquer la disposition du contrat exigeant la forme écrite pour toute modification ou résiliation n'est empêchée de le faire que dans la mesure où l'autre partie s'est fondée sur le comportement de la première partie. Cela peut conduire, dans certains cas, à rétablir les termes du contrat initial si la première partie conteste la validité d'une modification non écrite.

Exemple 18A : Un contrat écrit relatif à la vente à A, sur une période de deux ans, de marchandises à fabriquer par B prévoit que toute modification ou résiliation du contrat doit être faite par écrit. Peu après la première expédition de marchandises de B à A, le responsable des achats de A a demandé à B d'introduire une légère modification dans la conception des marchandises. À défaut de cette modification, le responsable des achats de A donnera l'ordre à ses services de refuser toutes futures livraisons et de ne pas en payer les factures. Bien que B n'ait pas reçu confirmation écrite de ces instructions, il apporte la modification demandée. A accepte les cinq livraisons mensuelles mais refuse la sixième comme non conforme au contrat écrit. En pareil cas, A doit accepter toutes les marchandises fabriquées selon le plan modifié, mais B doit revenir au plan initial pour le reste des marchandises à livrer en vertu du contrat.

Déclaration de non-applicabilité, paragraphe 3

10. Pour les effets du paragraphe 3, voir le commentaire relatif à l'article X.

Article X. — Déclarations

Tout Etat contractant dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit peut, au moment de la signature, de la ratification ou de l'adhésion, déclarer que les dispositions de la présente Convention, pour autant qu'elles permettent que la conclusion, la modification, la résiliation du contrat, de l'offre, de l'acceptation ou de toute autre manifestation d'intention soient faites autrement que par écrit, ne s'appliqueront pas si l'une des parties a son établissement dans un Etat qui a fait cette déclaration.

Droit uniforme antérieur et textes proposés par le CNUDCI

CVIM, article X.

COMMENTAIRE

1. La présente Convention donne effet à une offre, à l'acceptation d'une offre ou à la modification ou à la résiliation d'un contrat faite oralement ou manifestée par un comportement ou même par le silence. Ces règles sont analogues à celles qui sont en vigueur dans la plupart des systèmes juridiques.

2. Cependant, dans certains systèmes juridiques, l'obligation de constater par écrit la conclusion, la modification ou la résiliation d'un contrat est considérée comme revêtant une importance essentielle. Selon l'article X, un Etat contractant dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit peut donc déclarer que les dispositions de la présente Convention, pour autant qu'elles permettent que la conclusion, la modification ou la résiliation du contrat soient faites autrement que par écrit, ne s'appliqueront pas si l'une des parties a son établissement dans l'Etat qui a fait cette déclaration.

3. L'article X est complété par un paragraphe distinct dans les dispositions visées, à savoir les articles 3, 7, 12 et 18. Ce paragraphe prévoit l'effet qu'une déclaration faite conformément à l'article X aura sur l'application de l'article en question. La dernière phrase de chacun de ces paragraphes précise que les parties à une transaction ne peuvent convenir, en application du paragraphe 2 de l'article 2, de déroger aux effets d'une telle déclaration.

4. Une déclaration faite conformément à l'article X n'inverse pas la règle énoncée dans les articles considérés et n'impose pas, en vertu de la présente Convention, que le contrat soit conclu, constaté, modifié ou résilié par écrit. Cette déclaration a en revanche pour effet d'écarter l'application de toute règle de la Convention concernant l'utilisation de la forme écrite, en laissant à la loi nationale applicable en vertu des règles du droit international privé du for saisi le soin de trancher le problème.

E. — Rapport du Secrétaire général : incorporation des dispositions du projet de convention sur la formation de contrats relatifs à la vente internationale de marchandises au projet de convention sur la vente internationale de marchandises [A/CN.9/145*]

I. — Introduction

1. A sa dixième session, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international a reporté à sa onzième session la question de savoir si les règles relatives à la formation et à la validité des contrats de vente internationale de marchandises devaient faire l'objet d'une convention distincte de la Convention sur la vente internationale de marchandises¹. Par la suite, à sa neuvième session, le Groupe de travail de la vente internationale de marchandises de la Commission a achevé l'élaboration de règles sur la formation et la validité des contrats. Le Groupe de travail a noté que ce projet avait été rédigé sous la forme d'une convention distincte. Pour aider la Commission à prendre sa décision, il a donc prié le Secrétariat de faire une analyse des problèmes de rédaction qu'impliquerait la combinaison des règles relatives à la formation et à la validité des contrats avec la Convention sur la vente internationale de marchandises². Le présent rapport a été établi en réponse à cette demande.

2. La deuxième partie du présent rapport traite des problèmes de rédaction que soulèverait l'unification des dispositions des deux projets de convention.

¹ Documents officiels de l'Assemblée générale, trente-deuxième session, Supplément n° 17 (A/32/17), par. 33 (Annuaire... 1977, première partie, II, A).

² Rapport du Groupe de travail de la vente internationale de marchandises sur les travaux de sa neuvième session (Genève, 19-30 septembre 1977), A/CN.9/142, par. 303 (reproduit dans le présent volume, deuxième partie, I, A).

* 29 mars 1978.

3. La troisième partie du présent rapport contient les projets de clauses finales qui permettraient à un Etat de ratifier soit les dispositions relatives à la formation des contrats, soit les dispositions relatives à la vente de marchandises, soit les deux.

4. Dans la quatrième partie, il est proposé un plan pour le texte composite comprenant, selon que de besoin, des titres amendés.

5. Le présent rapport montre que l'unification des deux projets en une seule convention, au cas où la Commission se prononcerait en ce sens, ne poserait aucun problème technique insurmontable.

II. — Problèmes de rédaction suscités par l'unification des dispositions de fond

6. Le texte composite, dont le plan est proposé dans la quatrième partie du présent rapport, comporterait les sept chapitres suivants :

- Chapitre I. — Champ d'application
- Chapitre II. — Dispositions générales
- Chapitre III. — Formation des contrats
- Chapitre IV. — Obligations du vendeur
- Chapitre V. — Obligations de l'acheteur
- Chapitre VI. — Dispositions communes aux obligations du vendeur et de l'acheteur
- Chapitre VII. — Transfert des risques.

7. Chaque fois qu'une disposition sera examinée dans le présent rapport, on en proposera l'inclusion dans le chapitre relatif au champ d'application (chap. I), ou dans le chapitre relatif aux dispositions