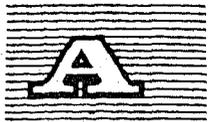


NATIONS UNIES  
ASSEMBLEE  
GENERALE



Distr.  
GENERALE  
A/CN.9/18  
20 février 1969  
FRANCAIS  
ORIGINAL : ANGLAIS-  
ESPAGNOL-  
FRANCAIS



COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR  
LE DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL  
Deuxième session  
Genève, 3 mars 1969  
Point 4 d) de l'ordre du jour provisoire

CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET CONTRATS TYPES

Rapport du Secrétaire général

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>
I. INTRODUCTION .....	1 - 5
II. ACTIVITES DES ORGANISATIONS DANS LE DOMAINE DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET DES CONTRATS TYPES .....	6 - 8
III. BUT ET NATURE DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET DES CONTRATS TYPES .....	9 - 15
IV. QUELQUES FACTEURS FAISANT OBSTACLE A UNE UTILISATION PLUS LARGE .....	16 - 19
V. ENCOURAGER UNE PLUS LARGE UTILISATION DE CERTAINES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET DE CERTAINS CONTRATS TYPES	20 - 30
A. Observations générales .....	20 - 23
B. Sélection parmi les formulations existantes ou élaboration de nouvelles formulations .....	24
C. Méthodes qui pourraient être utilisées pour ce travail	25 - 30

ANNEXES

- I. ORGANES ET ORGANISATIONS INVITES PAR LE SECRETAIRE GENERAL A FORMULER  
DES OBSERVATIONS ET SOUMETTRE DES PROPOSITIONS SUR LA QUESTION DES  
"CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET CONTRATS TYPES"
- II. REPONSES DES ORGANES ET ORGANISATIONS
- III. CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET CONTRATS TYPES ETABLIS SOUS LES  
AUSPICES DE LA CEE

## I. INTRODUCTION

1. La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international a décidé, à sa première session, d'inscrire à son programme de travail, en tant que sujet prioritaire, le droit régissant la vente internationale des objets mobiliers corporels. Parmi les questions s'inscrivant dans le cadre de ce sujet, la Commission a choisi "les conditions générales de vente, contrats types, 'Incoterms' et autres termes commerciaux"<sup>1/</sup>.
2. En ce qui concerne les conditions générales de vente et les contrats types, la Commission a demandé au Secrétaire général "en consultation avec les secrétariats de la CEE, les autres commissions économiques régionales et d'autres organismes intéressés, de présenter à la Commission à sa deuxième session un rapport préliminaire dans lequel serait examinée la possibilité d'encourager une utilisation plus large des conditions générales de vente existantes et des contrats types existants"<sup>2/</sup>. La Commission a en outre précisé que le rapport "devrait exposer les facteurs et considérations qui empêchent une utilisation et une acceptation plus larges des conditions générales de vente [et] des contrats types"<sup>3/</sup>.
3. En application de la demande précitée de la Commission, le Secrétaire général a invité les organismes et organisations énumérés à l'annexe I du présent rapport à soumettre leurs observations et suggestions en la matière. Il a également demandé à ces organismes et organisations de faciliter la tâche du Secrétariat en lui fournissant les renseignements qui pourraient lui permettre d'obtenir les textes des conditions générales de vente et des contrats types établis par des organisations internationales ou nationales ou sous les auspices de telles

---

1/ Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa première session, Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-troisième session, Supplément No 16 (A/7216), par. 12 iv), p. 20.

2/ Ibid., par. 19, p. 22.

3/ Ibid., par. 21, p. 23.

organisations, et utilisés dans le commerce international et, si possible, de lui communiquer des exemplaires de ces instruments.

4. Les secrétariats des organismes des Nations Unies et des organisations intergouvernementales dont les noms suivent ont envoyé des réponses détaillées au Secrétaire général : Conseil des communautés européennes, Commission économique pour l'Europe, Commission économique pour l'Amérique latine, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Association latino-américaine de libre-échange et Organisation des Etats américains. Une réponse détaillée a également été reçue du secrétariat de la Chambre de commerce internationale.

On trouvera l'essentiel de ces réponses à l'annexe II du présent rapport.

5. En outre, plusieurs organisations ont fourni au Secrétariat le texte d'un certain nombre de conditions générales et de contrats types.

## II. ACTIVITES DES ORGANISATIONS DANS LE DOMAINE DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET DES CONTRATS TYPES

6. En ce qui concerne les activités des organisations intergouvernementales dans ce domaine, la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe a entrepris les travaux les plus étendus qui aient été effectués jusqu'ici. Trente conditions générales de vente et contrats types ont été établis sous ses auspices. Elle a patronné en outre l'élaboration de règles unifiées pour la normalisation des méthodes d'échantillonnage et les conditions générales pour les déménagements internationaux. Elle s'occupe actuellement de mettre au point un guide du transfert international des techniques. On trouvera à l'annexe III du présent rapport la liste des conditions générales de vente et des contrats types établis par la CEE.

7. Outre la Commission économique pour l'Europe, un grand nombre d'organisations internationales ou nationales se sont occupées de conditions générales de vente et de contrats types ou ont actuellement entrepris des travaux dans ce domaine. La plupart de ces organisations, qui sont surtout des associations commerciales, ont établi des instruments destinés à être utilisés par leurs membres dans les échanges internationaux. Toutefois, il est fréquent que ces instruments soient également utilisés par des non-membres et pour des transactions conclues en dehors du pays de l'association qui les a établis à l'origine.

8. Certaines organisations se sont occupées des principes juridiques sur lesquels reposent les conditions générales de vente et les contrats types. Par exemple, l'Association internationale des sciences juridiques a consacré les conférences et colloques qu'elle a organisés à Helsinki en 1960, à Londres en 1962 et à New York en 1964 aux problèmes de droit comparé concernant les échanges internationaux, y compris les conditions générales de vente et les contrats types<sup>4/</sup>. L'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) a choisi le sujet intitulé "Unification et harmonisation : critères régissant le choix entre les diverses méthodes" comme thème de la quatrième rencontre des organisations s'occupant de l'unification du droit, qui a eu lieu à Rome du 22 au 24 avril 1968. Les questions ci-après y ont, entre autres, été examinées : unification ou harmonisation au moyen d'instruments juridiques n'ayant pas force obligatoire, et unification et harmonisation au moyen de contrats types, de conditions générales, etc.<sup>5/</sup>

### III. BUT ET NATURE DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DES CONTRATS TYPES

9. On a dit que le but principal des conditions générales de vente et des formules types était "sans aucun doute de faciliter le commerce international en éliminant ou en réduisant l'incertitude qui pèse parfois sur les contrats de vente de caractère international en raison des complexités du droit international privé, d'une part, et des difficultés rencontrées pour obtenir des renseignements sûrs au sujet d'un système juridique étranger, d'autre part. Malgré l'importance de cet aspect des conditions générales, il convient également de signaler que leur application permet de codifier les usages commerciaux, entraînant l'uniformisation

---

<sup>4/</sup> Les rapports et comptes rendus relatifs au colloque d'Helsinki ont été publiés dans l'ouvrage intitulé "Some Problems of Non-Performance and Force Majeure in International Contracts of Sale" (Helsinki, 1961, Institut de droit comparé à l'Université d'Helsinki), les rapports et comptes rendus relatifs au colloque de Londres dans l'ouvrage intitulé "The Sources of the Law of International Trade", édité par C. M. Schmitthoff (Londres, 1964, Stenvens and Sons) et les rapports et comptes rendus relatifs au colloque de New York dans l'ouvrage intitulé "L'Unification du droit de la vente internationale", édité par J. Honnold (Paris, 1966, Librairie Dalloz).

<sup>5/</sup> Pour cette dernière méthode, voir le rapport de C. M. Schmitthoff dans "The International and Comparative Law Quarterly", 1968, Volume 17, troisième partie, page 551 et suivantes.

du droit, et qu'elle donne aux particuliers la possibilité de conclure des contrats dont les clauses n'ont pas un caractère purement unilatéral. Ce dernier aspect des conditions générales de vente et des formules types de contrat représente plus ou moins l'application au domaine international de la maxime 'l'égalité c'est l'équité' "6/.

10. Les conditions générales et les contrats types ne revêtent pas les mêmes formes. Les conditions générales "fournissent une liste de clauses que les parties à un contrat peuvent y incorporer ou auxquelles elles peuvent se référer. Toutefois, le document imprimé dans lequel on trouve les conditions générales de vente n'est pas réputé constituer le contrat entre les parties"7/. Le contrat type "est un document imprimé qui peut constituer le contrat lui-même pourvu que les parties le signent et remplissent un certain nombre de clauses, telles que celles qui ont trait au nom des parties, au prix, au port d'expédition, à la quantité et à la description"8/. Selon une autre définition, on peut décrire un contrat type "comme un modèle de contrat ou une série de conditions types sous forme écrite, dont les termes ont été formulés d'avance par un organisme international en conformité avec la pratique ou les usages commerciaux internationaux et qui a été accepté par les parties contractantes après adaptation aux exigences de la transaction considérée"9/.

---

6/ Peter Benjamin : ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract, dans The Journal of Business Law, 1961, p. 114.

7/ Shinichiro Michida : Possible Avenues to Preparation of Standard Contracts, dans Unification of the Law Governing International Sale of Goods, op. cit., p. 257.

8/ Ibid., p. 256.

9/ C. M. Schmitthoff : op. cit. supra note 5, p. 557.

11. L'expression "contrat type" a deux acceptions distinctes, selon qu'elle désigne des formules modèles de contrat ou des contrats d'adhésion : "ces deux acceptions ne sont nullement identiques. Une formule modèle de contrat est un spécimen dont se sert le conseil juridique ou le commerçant lorsqu'il doit rédiger un contrat et qui sera modifié et adapté compte tenu des circonstances. Un contrat d'adhésion est une formule proposée par une partie contractante à l'autre comme étant la forme définitive du contrat qu'il n'est en principe pas possible de modifier sinon pour des détails sans importance; la partie à laquelle ce type de contrat est proposé peut 'le prendre ou le laisser', mais elle n'a pas la possibilité d'en négocier les clauses"<sup>10/</sup>.

12. On distingue également entre les conditions générales et les contrats types pour ce qui est de leur domaine d'application. Selon une opinion, "si l'on veut étudier scientifiquement la question des contrats types ou règles commerciales, on opérera une double distinction entre les contrats types ou règles commerciales : on trouvera les conditions générales de caractère général applicables à tous les articles ou à toutes les activités commerciales, d'une part, et les contrats types ou règles commerciales applicables uniquement à certains articles ou à certaines activités commerciales"<sup>11/</sup>. Pour ce qui est des conditions générales et des contrats types, on a également exprimé l'idée qu'il y a normalisation verticale lorsque les usages commerciaux sont normalisés dans le cadre d'une activité commerciale déterminée, tandis que la normalisation horizontale concerne tous les types de ventes internationales<sup>12/</sup>.

13. La plupart des conditions générales de vente et des contrats types existants sont le résultat d'une normalisation verticale, c'est-à-dire qu'ils ne s'appliquent qu'à certaines marchandises ou à certaines activités commerciales. Seuls deux systèmes de conditions générales de vente sont applicables à toutes les marchandises

---

<sup>10/</sup> Ibid., p. 551.

<sup>11/</sup> S. Michida, op. cit.

<sup>12/</sup> F. Eisemann : Die Incoterms in Handel und Verkehr, 1963, Vienne, p. 4, n. 2 (mentionné par C. M. Schmitthoff dans op. cit. supra note 5, p. 556).

ou à toutes les activités commerciales : les Incoterms 1953 établis par la Chambre de commerce internationale et les conditions générales de fourniture du COMECON de 1968.

14. Les Incoterms 1953 sont une série de règles internationales pour l'interprétation de neuf termes<sup>13/</sup> utilisés dans les contrats commerciaux internationaux. De ce fait, leur portée est différente de celle des autres conditions générales de vente et contrats types, qui contiennent généralement une série plus ou moins complète de règles intéressant la plupart des aspects des ventes internationales d'objets mobiliers corporels. La possibilité d'encourager une utilisation plus large des Incoterms 1953 fait l'objet d'une étude établie par la Chambre de commerce internationale<sup>14/</sup> qui doit être présentée à la deuxième session de la CNUDCI. En conséquence, le présent rapport ne traite pas de cette question.

15. Les Conditions générales de fournitures du COMECON de 1968<sup>15/</sup> sont applicables à tous les contrats de vente conclus entre les organismes d'importation et d'exportation des Etats Membres du Conseil d'aide économique mutuelle. Dans chaque Etat Membre, les organes législatifs compétents ont rendu obligatoire l'application des Conditions générales. Aux termes du préambule des Conditions générales, les parties peuvent toutefois en modifier toute disposition si, lorsqu'elles concluent le contrat, elles estiment que le caractère particulier des marchandises ou du transport exige une telle modification. Etant donné leur caractère partiellement impératif et partiellement supplétif, on peut dire que les Conditions générales de fourniture du COMECON se situent à mi-chemin entre une loi uniforme et des conditions générales.

---

13/ A l'usine, FOR-FOT, FAS, FOB, C et F, CAF, Fret ou port payé, Ex Ship..., A quai...

14/ A/CN.9/14.

15/ Les Conditions générales de fourniture du COMECON de 1968, qui constituent une version élargie des Conditions générales de fourniture du COMECON de 1958, sont entrées en vigueur le 1er janvier 1969. Le titre complet des Conditions générales est : "Conditions générales régissant la fourniture de marchandises applicables par les organismes d'importation et d'exportation des pays membres du COMECON\* (Conditions générales de fourniture du COMECON de 1968)".

\* Libellé de 1968.

#### IV. QUELQUES FACTEURS FAISANT OBSTACLE A UNE UTILISATION PLUS LARGE

16. Bien que le Secrétariat ne dispose pas de renseignements suffisants au sujet de l'étendue de l'utilisation des conditions générales de vente et des contrats types dans le commerce international<sup>16/</sup>, il est néanmoins possible d'identifier certains des facteurs qui tendent à faire obstacle à une utilisation plus large de ces conditions. La multiplicité et la diversité des conditions générales et des contrats types existants est l'un de ces facteurs.

17. Pour ce qui est des conditions générales et des contrats types applicables à certains articles, on trouve un exemple de la multiplicité des conditions générales et des contrats types applicables au même type d'articles si l'on prend le cas de la vente de céréales. La Commission économique pour l'Europe a mis au point seize instruments de ce genre<sup>17/</sup>, la London Corn Trade Association en a préparé quarante<sup>18/</sup> et d'autres ont été mis au point par divers organismes nationaux. Les formulations élaborées par une organisation donnée sont fondamentalement identiques; on n'y trouve que des variations mineures dépendant des types et des catégories de grains, de leur origine, de leur destination et de la méthode et de la forme de transport<sup>19/</sup> mais elles diffèrent, pour l'essentiel, des formulations élaborées par

---

<sup>16/</sup> Selon un rapport établi par l'American Bar Association, on a fait une étude sur l'utilisation des conditions générales et des contrats types. Au cours de l'élaboration de l'étude, on a consulté un grand nombre d'associations commerciales américaines en vue d'obtenir des renseignements. 47,2 p. 100 des associations d'importateurs consultées et 39,7 p. 100 des associations d'exportateurs consultées ont confirmé l'utilisation de contrats types dans le commerce international et 50 p. 100 et 22 p. 100 respectivement de ces associations ont recommandé l'utilisation de tels contrats. Le rapport ne précise pas si les formulations utilisées, selon les associations, par leurs membres ont été mises au point par un organe mandaté à cet effet ou par les exportateurs et les importateurs eux-mêmes. Voir Unification of International Private Law, rapport du Comité spécial de l'American Bar Association sur l'unification internationale du droit privé, American Bar Foundation, Chicago, 1961, Appendice A, p. 46-47.

Pour ce qui est de l'utilisation des Conditions générales de la CEE hors d'Europe, le secrétariat de la CEE a indiqué que les Conditions générales de vente de la CEE intéressant l'industrie mécanique sont parfois utilisées dans les contrats internationaux conclus entre des exportateurs européens et des importateurs d'Amérique latine, d'Afrique, du Proche-Orient et d'Asie, sur l'initiative des vendeurs européens (voir la réponse de la CEE, annexe II, par. 42).

<sup>17/</sup> Voir annexe III.

<sup>18/</sup> Voir la réponse de la FAO, annexe II.

<sup>19/</sup> Ibid.

d'autres organisations. On constate également une grande diversité entre les conditions générales et les contrats types utilisés dans le commerce international pour ce qui est de la vente d'autres produits tels que les semences, le bois, le coton, le charbon, le caoutchouc, la soie, le café, etc.

18. La multiplicité des formulations existantes a souvent pour effet de gêner les parties et de les mettre dans l'incertitude : "L'utilisateur potentiel se trouve très souvent mis en face d'un choix de formules de contrats si large qu'il en est embarrassant. Il doit également tenir compte du fait que pratiquement tous ces instruments se réfèrent à un seul système juridique et ont été mis au point en fonction de ce seul système, à savoir celui du pays de l'association ou de l'organisme commercial qui les a rédigés. Aussi, non seulement est-il exposé au risque de conflits éventuels d'interprétation ... mais encore il doit souvent constater que bien qu'il préfère une formule de contrat particulière ou un ensemble de clauses figurant dans une formule particulière de contrat, il se peut que l'autre partie préfère que le contrat soit conclu sur la base d'une formule complètement différente ou sur la base de clauses figurant dans une telle formule"<sup>20/</sup>. Cela peut entraîner un risque dû à l'utilisation de formules types, à savoir "le danger de provoquer 'une bataille des formules'. Il peut en être ainsi dans le cas où un exportateur envoie une formule et où l'acheteur donne son acceptation sur sa propre formule où figurent des clauses imprimées incompatibles avec celles que l'on trouve dans la formule du vendeur, cette divergence passant normalement inaperçue"<sup>21/</sup>. On a donc affirmé à juste titre que "bien que les efforts déployés en vue de formuler en termes juridiques les pratiques commerciales internationales soient inspirés par le désir d'éliminer l'incertitude et l'insécurité, on ne peut nier que ces efforts ont abouti à la création de formules multiples et diverses de contrats types qui, en raison du défaut de principes communs, mettent souvent les parties contractantes dans des situations imprévisibles"<sup>22/</sup>.

19. Indépendamment des difficultés causées par la multiplicité des formulations concurrentes, un autre facteur peut entraver l'utilisation des conditions générales

---

<sup>20/</sup> P. Benjamin : op. cit., p. 114.

<sup>21/</sup> M. Meek - T. Feltham : Foreign Sales, distribution, licensing and joint venture agreements, De Paul Law Review, vol. XVII (1967), p. 50.

<sup>22/</sup> A. Goldstajn : International conventions and standard contracts as means of escaping from the application of municipal law, dans The Sources of the Law of International Trade, op. cit., p. 116.

et des contrats types. Comme on l'a déjà indiqué, la plupart des conditions générales de vente et des contrats types applicables à des produits particuliers ont été mises au point par des associations commerciales représentant surtout les intérêts des vendeurs ou ceux des acheteurs. Ces formules "sont souvent rédigées compte tenu d'un système juridique particulier, et sont parfois conçues de manière à avantager soit les intérêts du vendeur au détriment de ceux de l'acheteur soit l'inverse; parfois encore, elles datent de nombreuses années et ne sont que difficilement adaptables aux exigences du commerce moderne"<sup>23/</sup>. Selon un autre auteur, "la faiblesse de ces contrats types ou de ces conditions générales élaborées au sein des organisations professionnelles de producteurs ou de distributeurs de biens et services réside, sur le plan juridique - disons plutôt sur le plan judiciaire - dans le fait qu'elles émanent d'une force économique qui les offre aux acheteurs ou aux utilisateurs dispersés ou inorganisés; d'où une certaine suspicion à leur égard... Une heureuse évolution s'est produite dans certains secteurs dans la voie de contrats collectifs  négociés  entre les porte-parole de tous les groupes intéressés, parfois sous l'égide d'une autorité nationale ou internationale, parfois avec la consécration du pouvoir exécutif"<sup>24/</sup>.

V. ENCOURAGER UNE PLUS LARGE UTILISATION DE CERTAINES CONDITIONS  
GENERALES DE VENTE ET DE CERTAINS CONTRATS TYPES

A. Observations générales

20. Comme il existe un grand nombre de conditions générales de vente et de contrats types, dont beaucoup sont applicables aux mêmes marchandises, il semblerait nécessaire que la Commission choisisse d'abord les conditions ou les contrats dont elle juge souhaitable d'encourager une plus large utilisation.

---

<sup>23/</sup> S. Michida, op. cit., p. 256.

<sup>24/</sup> Ch. del Marmol : Les clauses contractuelles types, facteur d'unification du droit commercial. Liber Amicorum Baron Louis Frédéricq. Faculté de droit de Gand, 1966, p. 313.

21. Ce choix pourrait se faire sur la base des observations mentionnées au paragraphe 19 ci-dessus, à savoir que les droits du vendeur et de l'acheteur sont mieux respectés dans les conditions générales et les contrats types qui ont été élaborés, avec le concours de représentants des vendeurs et des acheteurs, par des organisations indépendantes telles que la Commission économique pour l'Europe, que dans les conditions et contrats qui ont été élaborés par les organisations internationales ou nationales représentant soit les vendeurs soit les acheteurs et dont les dispositions ont souvent un caractère unilatéral<sup>25/</sup>. On pourrait en conclure que les conditions générales et les contrats types établis par la CEE et par des organisations indépendantes analogues sont plus largement utilisés que ceux qui sont établis par des associations professionnelles ou d'autres organisations intéressées, dans lesquels les intérêts des vendeurs et des acheteurs sont moins bien équilibrés, et que la possibilité d'encourager une plus large utilisation des premiers offre de meilleures perspectives. Par ailleurs, il existe également des raisons de penser que, dans certains cas, les milieux d'affaires peuvent préférer la formulation des associations professionnelles<sup>26/</sup>.

22. Outre la possibilité de favoriser une acceptation plus large de certaines formulations existantes sous leur forme actuelle, on pourrait également envisager de réviser ces formulations, si besoin est, ou d'élaborer de nouvelles conditions générales de vente et de nouveaux contrats types qui pourraient être plus facilement acceptés tant par les vendeurs que par les acheteurs, soit à l'échelon régional, soit à l'échelon mondial.

---

<sup>25/</sup> Aux termes de la loi de 1964 sur les contrats types en Israël, les clauses restrictives des contrats types doivent être approuvées par un conseil désigné aux fins de la loi sur les pratiques commerciales restrictives en matière commerciale. L'article 15 de la loi énumère les clauses des contrats à titre onéreux qui sont considérées comme restrictives. Le conseil peut refuser d'approuver ces clauses ou un tribunal peut considérer comme nulle une disposition restrictive d'une de ces clauses. Voir Ole Lando : Standard Contracts. A proposal and a perspective. Appendice : Israeli Standard Contracts Law 1964, Scandinavian Studies in Law (Almquist et Wiksell, Stockholm), p. 129 et suivantes.

<sup>26/</sup> Voir annexe II, p. 24. Par exemple, de l'avis de la la Timber Trade Association du Royaume-Uni, les contrats types de la CEE pour la vente internationale de sciages résineux et de sciages feuillus ne se prêtent pas bien à une utilisation pratique et en conséquence, on préfère, au Royaume-Uni, les propres contrats types de l'Association.

23. Il semblerait que, si la Commission décidait d'élaborer de nouvelles conditions générales de vente et de nouveaux contrats types, de caractère général ou particulier, elle devrait procéder d'abord à une analyse des formulations existantes et s'en servir comme point de départ. Une telle analyse permettrait peut-être d'évaluer ce qui, dans les formulations existantes, est commun à toutes les marchandises<sup>27/</sup> ou à une certaine catégorie de marchandises et de déterminer les principales différences à éliminer. Comme les Etats-Unis l'ont affirmé dans leur réponse relative aux Conventions de La Haye de 1964 : "L'élaboration de contrats et de conditions de ventes types doit se fonder sur des renseignements complets ayant trait aux règles, aux coutumes et aux pratiques en vigueur, non seulement dans les diverses régions du monde mais aussi dans les nombreux domaines du droit international. Aux fins du rassemblement, de l'analyse et de la confrontation de ces données, il sera nécessaire d'avoir pleinement recours à l'expérience de toutes les organisations et de tous les organismes qui, dans le monde, s'occupent de ce domaine. Une tâche importante et pressante de la CNUDCI consiste à trouver et à adopter des méthodes permettant d'organiser et de coordonner toutes les activités nécessaires"<sup>28/</sup>.

B. Sélection parmi les formulations existantes ou élaboration de nouvelles formulations

24. Compte tenu de ce qui précède, la Commission pourrait envisager :

<sup>27/</sup> De l'avis de E. A. Farnsworth, "ce qu'il faudrait, en fait, c'est un fonds commun de clauses contractuelles... Ces clauses communes pourraient faire l'objet d'adaptations régionales, selon que de besoin". (Unification of the Law governing international sales of goods, Summary of proceedings, op. cit., p. 396) C. M. Schmitthoff a suggéré "d'analyser les contrats types pour trouver les éléments qui sont communs à tous. Il n'est possible de constituer un ensemble de clauses communes que si l'on dispose de matériaux de travail suffisants et que s'il y a un nombre suffisant de problèmes constants. Bien que certains problèmes soient traités différemment, il y a déjà des problèmes qui se posent régulièrement au sujet du présent contrat" (Ibid., p. 398).

<sup>28/</sup> A/CN.9/11/Add.1, p. 16.

- a) De favoriser une plus large utilisation des conditions générales de vente élaborées par la CEE. Cela pourrait se faire de la manière suivante :
- i) En favorisant une plus large utilisation de toutes les conditions générales de vente élaborées par la CEE sous leur forme actuelle;
  - ii) En choisissant parmi les conditions générales de vente élaborées par la CEE celles qui sont apparues comme étant le mieux adaptées au commerce international et en encourageant l'utilisation plus large de ces conditions<sup>29/</sup>;
  - iii) En revisant les conditions générales de vente de la CEE et en encourageant l'utilisation des textes révisés<sup>30/</sup>;
- b) De favoriser l'acceptation de conditions générales de vente et de contrats types autres que ceux établis par la CEE. Cela pourrait se faire de la manière suivante :
- i) En sélectionnant certaines conditions générales de vente et certains contrats types qui sont largement utilisés dans le commerce international et en favorisant l'utilisation de ces formulations sous leur forme actuelle;
  - ii) En revisant les formulations mentionnées sous b) i) ci-dessus afin de les rendre plus généralement acceptables et en encourageant l'utilisation des textes révisés;

---

<sup>29/</sup> Certains indices autorisent à penser que certaines des conditions générales de vente de la CEE pourraient également être acceptées par des pays autres que ceux de l'Europe, par exemple par les Etats-Unis : "Il semble fort vraisemblable que les Etats-Unis se rendront compte de la nécessité grandissante d'utiliser les formulations de la CEE et qu'ils seront disposés à le faire. En effet, étant donné la force économique croissante des Etats européens, les entreprises européennes seront de moins en moins disposées à accepter les termes américains dans les transactions internationales." Voir Richard J. Cummins : The General Conditions and Trading Form Contract of the United Nations Economic Commission for Europe, New York University Law Review, 1963, vol. XXXVIII, p. 568.

<sup>30/</sup> D'après les observations communiquées par le secrétariat de la CEE, les experts de certains pays d'Europe estiment que les formulations de la CEE "pourraient éventuellement faire l'objet d'un nouvel examen par les milieux intéressés des pays autres que ceux de l'Europe en vue de leur adaptation éventuelle aux conditions prévalant dans ces pays", alors que les experts d'autres pays d'Europe "insistent sur l'utilité de créer un document d'application universelle." Voir la réponse de la CEE, annexe II, par. 49.

- c) D'établir de nouvelles conditions générales de vente et de nouveaux contrats types. Cela pourrait se faire de la manière suivante :
- i) En élaborant pour différents types de marchandises des contrats et des conditions de vente types autres que ceux qui sont actuellement disponibles<sup>31/</sup>;
  - ii) En établissant, pour l'usage international, des contrats types pour les principales catégories de biens telles que machines et équipement, biens de consommation durable, produits agricoles, etc., accompagnés, le cas échéant, d'annexes traitant des problèmes spéciaux que posent certaines marchandises<sup>32/</sup>;
  - iii) En formulant des conditions générales pour toutes les catégories de marchandises accompagnées, le cas échéant, d'annexes traitant des problèmes spéciaux que posent les principales catégories de marchandises ou certains types de marchandises.

C. Méthodes qui pourraient être utilisées pour ce travail

25. Si la Commission souhaitait favoriser l'utilisation à l'échelle mondiale des conditions générales établies par la CEE ou de toute autre formulation déjà utilisée dans le commerce international, on pourrait envisager de créer un comité mixte des quatre commissions économiques régionales des Nations Unies qui serait chargé de faire le choix nécessaire<sup>33/</sup>. Il serait souhaitable que ce comité comprenne également des représentants d'associations commerciales de vendeurs et d'acheteurs des quatre régions, qui seraient particulièrement qualifiés pour déterminer laquelle des formulations existantes répond le mieux aux intérêts de toutes les parties

---

<sup>31/</sup> S. Michida, op. cit., p. 263.

<sup>32/</sup> J. Honnold : A comparison of national unifications of the law of sales and avenues toward their harmonization : prospects and problems, dans Unification of the Law Governing International Sales of Goods, op. cit., p. 32.

<sup>33/</sup> M. C. M. Schmitthoff a fait une proposition dans ce sens. Voir op. cit. supra note 5, p. 570.

intéressées. Il faudrait également tenir compte du fait que les conditions générales et contrats types existants sont utilisés pour la vente d'une grande variété de marchandises, ce qui pourrait nécessiter la création de comités distincts pour chacune des principales catégories de marchandises.

26. Si la Commission souhaitait favoriser une utilisation plus large sur une base régionale de certaines conditions générales et de certains contrats types, des comités différents créés dans le cadre de chaque commission économique régionale pourraient effectuer un choix parmi les formulations les mieux adaptées. Cette méthode amènerait peut-être à choisir des formulations différentes pour les différentes régions, compte tenu de leurs besoins particuliers.

27. Si la Commission estimait qu'il serait souhaitable d'obtenir la participation des commissions économiques régionales de l'Organisation des Nations Unies pour ce travail, il faudrait bien entendu, engager à cet égard des consultations appropriées avec lesdites commissions. En examinant les dispositions à prendre à cette fin sur le plan de l'organisation, il semblerait souhaitable de tenir également compte de la possibilité d'utiliser les facilités ou dispositifs qui peuvent exister au sein des commissions économiques régionales.

28. Le choix de conditions générales de vente et contrats types pourrait aussi être effectué par un groupe de travail composé de membres de la Commission ou, sous réserve de l'approbation des incidences financières, par des experts si cela est nécessaire. La même méthode pourrait être utilisée pour l'élaboration de nouvelles formulations.

29. Quelle que soit la méthode ou procédure choisie par la Commission, certains travaux préparatoires devront être effectués car il faudra recueillir des données et procéder à une analyse préliminaire des conditions générales et contrats types existants.

30. Il ne semble pas nécessaire à ce stade de discuter les moyens éventuels de favoriser une utilisation plus large des formulations choisies par la Commission. Il convient de noter cependant que certaines suggestions ont été faites à cet égard par le secrétariat de la CEE dans sa réponse à la demande d'observations sur cette question adressée par le Secrétaire général<sup>34/</sup>.

---

<sup>34/</sup> Voir la réponse de la CEE, par. 46, annexe II.

ANNEXE I

ORGANES ET ORGANISATIONS INVITES PAR LE SECRETAIRE GENERAL  
A FORMULER DES OBSERVATIONS ET SOUMETTRE DES PROPOSITIONS  
SUR LA QUESTION DES "CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET  
CONTRATS TYPES"

Organes des Nations Unies et institutions spécialisées

Commission économique pour l'Afrique  
Commission économique pour l'Amérique latine  
Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient  
Commission économique pour l'Europe  
Organisation pour l'alimentation et l'agriculture  
Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Autres organisations intergouvernementales

Union douanière et économique de l'Afrique centrale  
Conseil des communautés européennes  
Organisation commune africaine et malgache  
Conseil d'entraide économique  
Association européenne de libre-échange  
Association latino-américaine de libre-échange  
Conseil nordique  
Organisation de coopération et de développement économique  
Organisation de l'unité africaine  
Organisation des Etats américains  
Organisation des Etats d'Amérique centrale

Organisations internationales non gouvernementales

Chambre de commerce internationale

ANNEXE II

REPONSES DES ORGANES ET ORGANISATIONS

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<u>Organes et institutions spécialisées</u>	
Commission économique pour l'Amérique latine .....	2
Commission économique pour l'Europe .....	4
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture .....	15
<u>Autres organisations intergouvernementales</u>	
Association latino-américaine de libre-échange .....	19
Commission des communautés européennes .....	20
Organisation des Etats américains .....	21
<u>Organisations internationales non gouvernementales</u>	
Chambre de commerce internationale .....	23

ORGANES ET INSTITUTIONS SPECIALISEES  
COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AMERIQUE LATINE

[Original : anglais]  
Le 23 août 1968

Nous avons tenté de procéder à une enquête auprès de diverses sociétés privées d'exportation. Nous n'avons malheureusement reçu qu'une réponse positive, émanant de l'Association des exportateurs chiliens, réponse que l'on trouvera ci-joint.

Annexe à la réponse de la Commission économique pour l'Amérique latine

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CHILIENS

[Original : anglais/espagnol]  
Le 12 juillet 1968

Formalités

Les exportateurs chiliens confirment en général les transactions par lettre ou par télégramme et les acheteurs américains ou européens prorogent souvent les contrats. Dans lesdits contrats, ou dans des accords spéciaux conclus au préalable par les parties intéressées, il est stipulé que les transactions se feront selon les modalités fixées dans les contrats reconnus sur le plan international, tels que ceux de la Chambre de commerce internationale (CCI) de Paris, de la London Corn Trade Association, de la Bourse des céréales de Hambourg, etc., et qu'elles correspondront aux définitions des termes commerciaux internationaux que proposent les INCOTERMS 1953 de la CCI.

Ces contrats comportent une clause d'arbitrage et spécifient la procédure à adopter en cas de différend entre les parties.

Les définitions relatives au commerce extérieur des Etats-Unis révisées en 1941 s'appliquent dans le cas des Etats-Unis.

Association latino-américaine de libre-échange (ALALE)

Pour ce qui est des transactions effectuées avec les pays d'Amérique latine, il n'existe aucun accord en matière de contrats ou de terminologie commerciale. Les exportateurs chiliens confirment en général les ventes par lettre ou par télégramme, et l'on considère qu'une affaire est conclue dès que l'acheteur a ouvert un crédit grâce à une lettre de crédit irrévocable et confirmée.

Etant donné la situation et le fait que les pays de l'ALALE devront entreprendre des transactions à terme et à crédit, notre Association affirme depuis plusieurs années qu'il est urgent :

1. D'établir une clause obligatoire d'arbitrage commercial pour tous les pays membres de l'ALALE, jusqu'à ce qu'ils aient unifié leur législation à cet égard.
2. D'élaborer un règlement d'arbitrage, après examen de la question par des organismes privés. L'application de ce règlement serait confiée à des organismes tels que le Conseil interaméricain du commerce et de la production (CICYP), ou la Commission interaméricaine d'arbitrage commercial, étant donné la compétence, l'expérience et la promptitude dont le secteur privé fait preuve pour toutes les questions d'arbitrage.
3. De convenir que les décisions engageront tous les pays membres de l'ALALE.
4. D'adopter une terminologie internationale telle que celle des INCOTERMS 1953, des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, etc.

Cette question a été examinée dans ses grandes lignes par des conférences juridiques latino-américaines, et une commission de la faculté de droit de l'Université du Chili est en train de l'étudier. Elle fait également l'objet de l'attention constante du Conseil interaméricain du commerce et de la production à Montevideo et du Bureau de l'ALALE à Santiago.

Etant donné son importance et son utilité, cette question devrait faire rapidement l'objet d'un examen approfondi de façon que les pays de l'ALALE puissent dès que possible conclure un accord qui engagerait toute la zone de libre-échange et accélérerait l'arbitrage et le règlement des différends.

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'EUROPE

[Original : français]  
Le 6 janvier 1969

EXTENSION DE L'UTILISATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET  
DES CONTRATS TYPES ELABORES SOUS LES AUSPICES DE LA COMMISSION  
ECONOMIQUE POUR L'EUROPE

I. INTRODUCTION - PROCEDURE

1. Ayant été prié par le secrétariat de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international de fournir des commentaires et suggestions sur les deux points soulevés aux paragraphes 19 et 21 du premier rapport de la Commission (A/7216), à savoir :

- a) "La possibilité d'encourager une utilisation plus large des conditions générales de vente existantes et des contrats types existants";
- b) "Facteurs qui empêchent une utilisation et une acceptation plus large des conditions générales de vente, de contrats types, ...",

le secrétariat de la CEE s'est livré à une enquête préliminaire auprès des experts des fédérations d'industries nationales qui ont participé à l'élaboration des conditions générales de vente dans l'industrie mécanique, sous les auspices de la CEE<sup>1/</sup>, en vue d'obtenir le point de vue des intéressés sur ces questions.

---

1/ No 188 et 574 : Conditions générales pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement.

No 188 A et 574 A : Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation.

No 188 B et 574 B : Articles additionnels pour la supervision du montage des matériels d'équipement à l'étranger.

No 188 D et 574 D : Conditions générales pour le montage à l'étranger des matériels d'équipement.

No 730 : Conditions générales de vente à l'importation et à l'exportation de biens de consommation durables et d'autres produits des industries mécaniques fabriqués en série.

2. A ce sujet, le questionnaire suivant a été adressé à chacun des experts :

a) Dans quelle mesure les conditions générales de vente des matériels d'équipement (No 188 et suivants, 574 et suivants et 730) sont-elles utilisées par les organismes que vous représentez, en dehors de la région de la CEE. L'usage de ces textes, en dehors de la région de la CEE, a-t-il tendance à s'accroître?

b) Croyez-vous qu'il soit utile de prendre des mesures particulières pour encourager l'application de ces conditions générales de vente à d'autres régions que celle de la CEE? Dans l'affirmative, quelles mesures suggérez-vous?

c) Estimez-vous que pour l'application de ces conditions générales de vente à d'autres régions que celle de la CEE, des modifications doivent être apportées à leur texte? Dans l'affirmative, quelles clauses seraient - selon vous - particulièrement sujettes à modification éventuelle?

3. Des réponses à ce questionnaire ont été fournies par les représentants de groupes industriels utilisant les conditions générales de vente en Belgique, en France, en Hongrie, en Italie, dans la République fédérale d'Allemagne, au Royaume-Uni, en Suède et en Yougoslavie. Des extraits de ces réponses sont reproduits ci-dessous en vue de pouvoir en tirer des conclusions.

## II. UTILISATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE DE LA CEE POUR LES PRODUITS DE L'INDUSTRIE MECANIQUE, EN DEHORS DE L'EUROPE

### Belgique

4. Les entreprises les plus intéressées aux conditions générales sont celles qui pratiquent la grande exportation, c'est-à-dire les exportations en dehors de l'Europe.

5. Ces conditions ont pris pied notamment en Asie, en Amérique centrale et en Amérique du Sud, à l'occasion de la conclusion de marchés fort importants.

### France

6. Les entreprises affiliées à notre groupement qui utilisent ces documents n'ont jamais fait, sur ce plan, de distinction entre les pays vers lesquels elles exportent; ces conditions se trouvent donc indifféremment employées avec des clients situés en Europe ou hors d'Europe.

Hongrie

7. Si les conditions générales élaborées par la CEE ne sont pas utilisées comme telles, en dehors de la région, du moins servent-elles de modèle pour l'élaboration de clauses équilibrées.

Italie

8. Dans les contrats passés par les firmes italiennes avec des pays en dehors de l'Europe, on a recours aux conditions générales de la CEE, pour certaines de leurs clauses qui sont adaptées aux exigences particulières de l'affaire ou aux usages locaux.

République fédérale d'Allemagne

9. Un certain nombre de firmes allemandes appliquent régulièrement les conditions générales de vente de la CEE pour leurs exportations en Amérique du Sud et dans les pays du Proche-Orient, sans rencontrer de difficultés.

Royaume-Uni

10. Les documents de la CEE sont utilisés en dehors de l'Europe, à l'occasion, mais pas souvent.

Suède

11. Les conditions générales de la CEE sont utilisées de temps à autre par nos membres dans des négociations impliquant d'autres parties du monde ... spécialement en Amérique du Sud. Il est arrivé souvent que ces documents ont été utilisés, dans leur ensemble ou partiellement, pour résoudre des difficultés dans l'élaboration de contrats.

Yougoslavie

12. Nos activités (fourniture d'équipement pour de grandes entreprises industrielles et travaux de construction mécanique) s'exercent particulièrement en Asie et en Afrique ... Parfois, nous avons réussi à appliquer les conditions générales de la CEE dans les contrats conclus à l'étranger mais parfois nous n'avons pas réussi du fait que les offres gouvernementales de ces pays étaient à prendre ou à laisser, sans changements.

13. Les conditions générales de vente de la CEE pour l'industrie mécanique commencent à être connues dans les pays d'Asie et d'Afrique ..., mais les gouvernements de ces pays n'en font pas usage dans leurs offres.

### III. MESURES QUI POURRAIENT FACILITER UN RECOURS PLUS LARGE AUX CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EN DEHORS DE L'EUROPE

#### Belgique

14. Il serait certainement souhaitable que l'utilisation des conditions générales de vente de la CEE soit encouragée dans les pays situés en dehors de l'Europe où l'insécurité juridique est parfois un obstacle.

15. Cet encouragement peut s'effectuer :

a) Par une propagande auprès des entreprises qui font offre : ceci est du ressort des fédérations professionnelles;

b) Par une propagande auprès des acheteurs publics et privés des pays intéressés, par l'intermédiaire des autres commissions économiques régionales des Nations Unies.

#### France

16. Les conditions générales de vente de la CEE sont mal connues des milieux d'affaires des pays non européens. Il serait souhaitable que ces conditions soient davantage utilisées, ce qui pourrait être obtenu par un effort d'information des gouvernements et des milieux d'affaires des pays non européens.

#### Italie

17. Il serait souhaitable que l'on s'inspirât davantage des conditions générales de vente de la CEE, dans les rapports avec des entreprises de pays situés hors d'Europe, car, 15 ans après leur rédaction, elles représentent encore un modèle valable.

#### République fédérale d'Allemagne

18. Il est souhaitable d'encourager une utilisation plus large des conditions générales de vente de la CEE. Leur utilisation hors d'Europe serait facilitée par une recommandation en ce sens suivie d'une diffusion par la CNUDCI.

Suède

19. Afin de promouvoir l'utilisation des conditions générales de vente en dehors de l'Europe, il faudrait se livrer à un travail d'information par l'intermédiaire des gouvernements car, dans ces pays, les acheteurs sont souvent des organes étatiques ou parastataux. La Chambre de commerce internationale, par l'intermédiaire de ses Comités nationaux, pourrait également collaborer à ce travail d'information.

Yougoslavie

20. Des mesures auraient déjà dû être prises pour faire connaître les conditions générales de vente de la CEE en Asie, en Afrique et en Amérique latine afin de donner un cadre aux nombreux contrats industriels qui se concluent dans ces régions.

21. Trois genres de mesures pourraient être envisagés :

a) Les autres commissions économiques régionales des Nations Unies devraient informer les gouvernements de leur région de l'existence des documents qui ont été préparés par la CEE.

b) Une réunion de délégués gouvernementaux des autres régions que l'Europe devrait être organisée pour examiner les conditions générales de vente de la CEE et, éventuellement, faire des suggestions de modification.

c) La CEE devrait publier immédiatement une brochure sur les conditions générales et contrats types qui ont été élaborés sous ses auspices en expliquant le but et le caractère de ces documents, de même que les solutions proposées et les résultats obtenus ainsi que des explications sur les projets en cours.

IV. MODIFICATION EVENTUELLE DE CERTAINES CLAUSES

Belgique

22. L'utilisation des conditions générales de vente de la CEE dans les pays en dehors de l'Europe n'a pas, jusqu'à présent, donné lieu à des difficultés.

23. La possibilité d'opter entre les conditions générales No 188 et 188 A, 574 et 574 A, et la faculté de corriger certaines dispositions en utilisant les annexes à ces conditions aplanissent les obstacles dans la plupart des cas.

24. De toute façon, la CEE n'est pas suffisamment avertie des problèmes juridiques que posent ou pourraient poser des conditions dans les autres pays; dès lors, elle devrait renoncer à toute initiative dans cette voie sous peine de susciter inconsciemment d'autres problèmes.

25. Une telle entreprise ne pourrait être envisagée que si les pays hors d'Europe précisaient les dispositions à modifier et le sens dans lequel elles devraient l'être.

26. Même ainsi, le projet serait dangereux car il pourrait aboutir à l'existence de plusieurs types de conditions ce qui impliquerait un choix sur lequel exportateurs et importateurs se mettraient difficilement d'accord.

27. La solution idéale consisterait sans doute à créer un document valable urbi et orbi. Un tel projet est actuellement du domaine de la fiction; il demanderait en tout cas bien du temps avant que se fasse l'unanimité sur tous les points.

#### France

28. Ces conditions générales ont fait leur preuve et l'expérience montre que les solutions équitables qui ont été adoptées et qui tiennent compte des principaux usages entre fournisseurs et clients de produits mécaniques n'appellent pas de modifications pour une utilisation débordant le cadre de l'Europe.

29. Il serait tout à fait regrettable que ces documents soient rediscutés et modifiés et qu'on arrive à des versions différentes suivant leurs lieux d'utilisation.

#### Hongrie

30. Pour que ces conditions soient utilisées davantage dans d'autres régions que l'Europe, il est indispensable qu'elles ne soient pas considérées comme l'apanage de la CEE mais qu'elles reflètent le point de vue de ces autres régions; elles devraient donc faire l'objet d'études poussées par les autres Commissions économiques régionales ou par la CNUDCI. Ces études pourraient fournir l'occasion de présenter des amendements, des additions ou une modernisation du texte si c'était nécessaire.

Italie

31. Il n'est pas utile de modifier le texte des Conditions générales de vente car les usagers ont toujours la possibilité de les adapter aux cas d'espèce. De plus, des modifications risqueraient d'amener une multiplicité de textes, ce qui est à éviter.

République fédérale d'Allemagne

32. Il n'est pas absolument nécessaire de modifier le texte des conditions générales de vente de la CEE en vue d'une application à des régions autres que l'Europe car elles répondent aux besoins des parties aussi bien en Europe qu'au dehors; il est à craindre qu'une modification porte préjudice à leur utilité.

33. Si la CNUDCI voulait établir des conditions générales pour le monde entier, la généralisation des conditions de la CEE serait la meilleure solution.

34. Si la CNUDCI envisageait de modifier les conditions générales de la CEE, ces modifications devraient se borner aux clauses qui ne seraient pas compatibles avec certaines législations non européennes.

Royaume-Uni

35. Il semble qu'il ne soit pas nécessaire d'apporter des amendements importants aux conditions générales de vente en vue de leur application dans un pays où le droit est basé sur un des systèmes de droit européen : Common Law ou droit romano-germanique; il peut en être différemment lorsque le système de droit est tout différent : droit musulman par exemple.

Suède

36. Il ne semble pas que les conditions générales de vente de la CEE doivent être modifiées pour pouvoir être appliquées utilement en dehors de l'Europe.

Yougoslavie

37. Ces conditions générales de vente peuvent être utilisées dans des régions autres que l'Europe. Néanmoins, elles devraient être examinées à nouveau par les milieux intéressés de tous les Etats, afin de connaître également les opinions des

Etats nouvellement formés et des Etats en voie de développement. La raison principale de cette suggestion est d'ordre psychologique : il importe de ne pas imposer à ces Etats nouveaux des instruments qui ont été élaborés sans leur participation.

38. Il se peut que les pays d'autres régions que l'Europe - principalement des importateurs d'équipement - aient tendance, dans l'adoption de conditions générales de vente, à améliorer la position de l'acheteur. Ils pourraient, par exemple, souhaiter une définition plus rigide des causes d'exonération, une procédure plus élaborée pour le transfert des risques, peut-être aussi introduire la notion d'une "période d'entretien" pendant laquelle le fournisseur aurait plus d'obligations que celles qu'il assume pendant la période de garantie.

39. Néanmoins, les conditions générales de vente de la CEE semblent équilibrées quoique il y ait toujours possibilité de les modifier ou de les améliorer. Aussi, si des modifications sont nécessaires, elles devraient être agréées par tous les intéressés. C'est pourquoi la question devrait être examinée sous la direction des experts de la CEE qui les ont élaborées.

40. Le passage du caractère européen à un caractère universel des conditions générales de vente de la CEE ne signifie nullement que des modifications substantielles devraient avoir lieu.

## V. CONCLUSIONS

41. De ces diverses opinions d'experts qui reflètent assez bien le point de vue de la CEE en général, les conclusions suivantes semblent pouvoir être avancées :

### 1. Constatations de fait

42. Les conditions générales de vente de biens d'équipement de la CEE sont parfois utilisées dans les contrats internationaux entre exportateurs européens et importateurs d'Amérique latine, d'Afrique, du Proche-Orient et d'Asie, à l'initiative des vendeurs européens.

43. Néanmoins, elles commencent à peine à être connues dans les pays situés en dehors de l'Europe.

44. En particulier, les gouvernements et les importateurs de ces pays n'en font pas usage dans leurs offres.

2. Recommandations de procédure

45. Tous les experts reconnaissent qu'il faut encourager une utilisation plus large des conditions générales de vente de la CEE en dehors de l'Europe.

46. Pour arriver à cette fin, ils préconisent tous un effort d'information auprès de ceux qui sont susceptibles d'être intéressés. A ce sujet, les propositions suivantes sont faites :

- a) Publicité auprès des entreprises qui font offre;
- b)
  - i) Campagne d'information auprès des gouvernements et des milieux d'affaires des pays en dehors de l'Europe;
  - ii) Recours, à ce sujet, aux bons offices des diverses commissions économiques régionales des Nations Unies;
  - iii) Recommandations et diffusion par la CNUDCI;
  - iv) Recours également à la Chambre de commerce internationale et à ses comités nationaux;
- c) Publication par la CEE d'une brochure d'information sur les conditions générales de vente;
- d) Réunion d'une conférence internationale d'information et de discussion.

3. Recommandations de fond

47. Quant à l'opportunité de prévoir une révision de texte. Tandis que les experts français, italiens et suédois sont d'avis qu'une révision des textes actuels n'est pas nécessaire et pourrait être dangereuse, l'expert belge estime que ces documents n'ont pas soulevé de difficultés jusqu'à présent mais semble réserver sa position pour l'avenir; l'expert anglais ne croit pas à la nécessité d'amendements importants lorsque les textes sont employés dans un pays ayant un système de droit basé sur un des systèmes européens mais pense que des changements s'imposeraient pour l'application de ces textes dans des pays dont le système de droit est tout à fait différent; l'expert allemand expose un point de vue similaire. Enfin, l'expert hongrois et les deux experts yougoslaves sont en faveur, sinon nécessairement d'une révision des textes du moins de la possibilité pour tous les gouvernements de les examiner et, éventuellement, d'y apporter des amendements, ne fût-ce que pour des raisons psychologiques, de façon que ces documents n'apparaissent pas

comme des textes qui leur sont imposés par les exportateurs de la CEE mais comme des instruments qui tiennent compte d'une façon équilibrée des intérêts des vendeurs et des acheteurs et à l'élaboration desquels ils ont participé.

48. Danger à éviter. Tous les experts attirent l'attention sur le danger d'aboutir à plusieurs textes sur un même sujet; par contre, il ne devrait pas être impossible d'envisager éventuellement quelques amendements au texte original qui seraient valables pour des régions ou groupes de pays particuliers.

49. Conditions à observer pour un nouvel examen des textes actuels. Parmi les experts qui envisagent que les conditions générales de vente pourraient éventuellement faire l'objet d'un nouvel examen par les milieux intéressés des pays autres que ceux de l'Europe, en vue de leur adaptation éventuelle aux conditions prévalant dans ces pays, les experts de la Belgique et de la République fédérale d'Allemagne insistent sur l'utilité de créer un document d'application universelle; l'expert belge attire l'attention sur la difficulté de cette solution qui nécessiterait probablement beaucoup de temps; il ne croit pas en tout cas que la CEE doive en prendre l'initiative, étant donné son manque de connaissance des problèmes juridiques qui se posent dans les pays autres que ceux d'Europe; il croit donc que les autres pays devraient d'abord étudier ces conditions générales de vente, et, le cas échéant, faire des propositions à la CEE en vue de la modification de certaines dispositions; l'expert yougoslave, tout en croyant aussi qu'il faut éviter d'aboutir à deux ou plusieurs textes pour un même sujet, croit que l'initiative de pourparlers doit revenir à la CEE.

#### 4. Conclusion générale

50. Il semble qu'une solution de compromis pourrait rallier tous les experts. Il faudrait tout d'abord organiser une campagne d'information auprès des milieux intéressés des pays situés en dehors de l'Europe sur les textes élaborés par la CEE.

51. Cette campagne pourrait revêtir plusieurs des aspects mentionnés plus haut.

52. Il serait souhaitable que les autres commissions économiques régionales des Nations Unies fassent connaître et recommandent l'utilisation des conditions générales de vente de la Commission économique pour l'Europe aux gouvernements et industriels intéressés de leur région.

53. En cas de difficulté ou de réserves formulées par les intéressés éventuels sur ces textes, la Commission économique pour l'Europe devrait en être informée de façon que les problèmes qu'elle soulève puissent être examinés conjointement par les experts des deux régions.

54. Il devrait être entendu que cet examen, à l'échelon mondial, des textes existants, ne devrait pas nécessairement aboutir à des modifications substantielles étant donné que dans les cas où ils sont déjà utilisés hors d'Europe, ils semblent donner satisfaction.

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION  
ET L'AGRICULTURE

[Original : anglais]  
Le 20 septembre 1968

Nous nous sommes efforcés de réunir certains renseignements concernant les textes ou les organismes ayant établi des instruments utilisés pour le commerce international de produits agricoles qui, à notre avis, pourraient être utiles à la CNUDCI, lors de sa deuxième session. Si le Programme alimentaire mondial achète en quantités limitées des denrées alimentaires dans les cas où les gouvernements donateurs n'ont pas promis de fournir un produit donné en quantité suffisante, la FAO, en tant qu'organisation, ne se livre à aucune transaction commerciale de produits agricoles et, pour cette raison, n'a pas élaboré de contrat type pour l'achat ou la vente de ces produits. L'on notera que le Programme alimentaire mondial n'a pas non plus élaboré de contrat type et qu'il utilise généralement les formules de contrat mises au point par les associations commerciales qui s'occupent de tel ou tel produit.

Pour choisir les organismes ayant établi des instruments pouvant présenter de l'intérêt pour la CNUDCI, nous nous sommes appuyés presque exclusivement sur les contrats types et les clauses générales élaborés par les associations commerciales qui ne figurent pas parmi les organisations non gouvernementales citées à l'annexe I du document A/CN.9/4 comme ayant été invitées à présenter des observations sur le programme de travail de la CNUDCI; ils pourraient, de ce fait, avoir une certaine utilité pour la mise au point d'instruments types sous les auspices de la CNUDCI.

1. London Corn Trade Association Ltd.

Cette association a publié un recueil de formules de contrat intitulé "Forms of Contracts in Force - 1963" (Formules de contrat en usage en 1963), qui contient quelque 40 formules types. Ces formules ne varient, pour la plupart, que légèrement, en fonction des types et catégories de graines, de leur origine, de leur destination, des méthodes et formes d'expédition (en vrac ou en sac). Le recueil

susmentionné contient également des règles standard concernant principalement le poids des divers types de graines, ainsi que des formules pour les livraisons à terme.

Les formules sont mises à jour au moyen de feuillets séparés publiés de temps à autre par l'Association.

Les contrats types contiennent des dispositions concernant notamment les questions suivantes : qualité, quantité et poids, échantillonnage, catégorie de navire, ports d'envoi, destination, prix du contrat, fret, paiement, polices et certificats, déchargement, notification d'affectations de fonds et facture provisoire, lettres de voiture et non-observation des clauses du contrat. En outre, la plupart des contrats prévoient des clauses relatives à des risques de grève et de guerre et à des détournements d'itinéraire pour raison de guerre et tous, des clauses d'arbitrage. Les règles d'arbitrage de la Corn Trade Association sont déclarées applicables à tous les contrats mais le texte intégral n'en est pas reproduit dans le recueil des formules de contrats.

## 2. The Incorporated Oil Seed Association (London)

Cette association a publié elle aussi un recueil de formules de contrats à utiliser pour des transactions concernant divers types de graines oléagineuses (graines de lin, graines de colza, graines de sésame, graines de pavot, graines de coton, arachides, soya, etc.). Ce recueil contient près de 60 formules différentes de contrat pour les divers types de graines, les différences entre les diverses clauses étant fonction de critères tels que l'origine, la destination et les conditions de livraison (au débarquement ou c.a.f.).

Les formules sont tenues à jour au moyen de feuillets séparés publiés de temps à autre par l'Association.

Les contrats types contiennent des dispositions concernant notamment les questions suivantes : garantie, déclaration d'envoi, paiement, grèves, risques de guerre et détournements d'itinéraire, déchargement, échantillonnage et analyses, qualité et état de la marchandise, règles de mélange, non-observation des clauses du contrat, annulation et insolvabilité. Tous les contrats contiennent des clauses d'arbitrage et les règles d'arbitrage figurent en annexe à chacune des formules

de contrat publiés dans le recueil susmentionné. La Oil Seed Association fournit également des formules de contrat et d'affectation de fonds simplifiées qui renvoient à des points précis de la formule détaillée de contrat type utilisé pour les marchandises faisant l'objet de la transaction.

3. The Cocoa Association of London, Ltd.

Cette association a publié en septembre 1966 une version révisée d'un recueil de 10 contrats types. Les contrats types de l'Association présentent également certaines différences dues à l'origine et à la destination des produits, ainsi qu'aux modalités de livraison (c.a.f., f.o.b., à l'entrepôt ou à la sortie de l'entrepôt, à l'arrivée ou à la livraison).

Certaines des clauses types énumérées ci-dessus concernant le commerce du blé et des graines oléagineuses figurent également dans les contrats types de la Cocoa Association mais ces derniers sont un peu moins détaillés et il semble y avoir de plus grandes différences entre les diverses formules de contrats. Toutes les formules de contrat, même la très brève formule destinée à des contrats sur disponible, contiennent une clause pour le règlement des différends par voie arbitrale, conformément aux règles, règlements et statuts de la Cocoa Association. Toutefois, le texte desdits règles, règlements et statuts n'est pas publié dans le recueil des formules de contrat.

4. London Cattle Food Trade Association (Inc.)

Le recueil de formules de contrat utilisées pour le commerce d'aliments destinés au bétail, que l'Association a publié en 1962 contient 12 formules de contrat type relatif à divers types de galettes de tourteaux et de tourteaux moulus (d'arachides, de graines de coton, de poudre de poisson, de poudre de viande et d'os, etc.), ainsi que trois contrats généraux dans lesquels les clauses relatives aux produits et certaines clauses connexes (qualité, rendement, échantillonnage, etc.) sont laissées en blanc.

Tous les contrats prévoient l'arbitrage et les règles d'arbitrage sont imprimées au verso de la plupart des formules de contrat, à l'exception des formules simplifiées.

Le recueil est tenu à jour au moyen de feuillets contenant les modifications apportées aux formules de contrat par l'Association. Outre les formules de contrat, l'Association a également établi des règles d'échantillonnage de tourteaux moulus, de tourteaux maigres, de tourteaux gras et de tourteaux en galettes au port de déchargement.

Les quatre recueils décrits ci-dessus devraient être considérés comme des exemples; d'autres séries de contrats types ont certainement été élaborées pour une vaste gamme de produits agricoles, y compris les cultures industrielles (par exemple le tabac, le coton, les fibres) ainsi que pour le bois d'oeuvre, les produits de la pêche et les produits d'origine animale (par exemple la laine, les peaux et cuirs, la viande, les os).

AUTRES ORGANISATIONS INTERGOUVERNEMENTALES

ASSOCIATION LATINO-AMERICAINE DE LIBRE-ECHANGE

[Original : espagnol]  
Le 1er juillet 1968

J'ai l'honneur de vous faire savoir que les instruments juridiques qui régissent les transactions commerciales dans les pays d'Amérique latine, et bien entendu dans ceux de l'ALALE, sont les Traités de Montevideo de 1889 (Titre IX. Des actes juridiques, art. 32 à 39); le Traité sur le droit civil de 1940 (Titre XI. Des actes juridiques, art. 36 à 42); et le Code Bustamante (Code de droit international privé), notamment les articles 175 à 186 au chapitre II, Titre IV du premier volume.

Le Traité sur le droit civil de Montevideo (1889) est en vigueur entre la Bolivie, la Colombie et le Pérou et entre ces trois pays et l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay respectivement.

Le Traité sur le droit civil de 1940 est en vigueur entre l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay.

Le Code Bustamante lie la Bolivie, le Brésil, le Chili, le Costa Rica, Cuba, l'Equateur, El Salvador, le Guatemala, Haïti, le Honduras, le Nicaragua, le Panama, le Pérou, la République Dominicaine et le Venezuela.

La question des ventes internationales n'a pas, jusqu'à présent, fait l'objet d'études particulières, mais, vu la Déclaration des Présidents d'Amérique au sujet de la coordination progressive des politiques et des instruments économiques et de l'harmonisation des législations nationales dans la mesure requise par le processus d'intégration [Programme d'action, chap. premier, point 2 b)], la question des ventes occupera certainement une place importante dans les études qu'entreprendra l'Association, qui prendra note avec intérêt des observations de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international et de la documentation pertinente.

Les instruments cités plus haut étant fort connus, nous ne vous en joignons pas le texte que la Commission connaît sûrement; si tel n'est pas le cas, nous nous ferons un plaisir de vous le communiquer sur simple demande.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

[Original : français]  
Le 19 septembre 1968

La matière de la vente internationale, qui a déjà fait l'objet sur le plan international le plus large de nombreux travaux dont certains ont abouti à la conclusion de conventions, devrait, de l'avis de la Commission des communautés européennes, continuer à être traitée en principe sur ce plan. Ceci n'exclut cependant pas qu'à l'intérieur de la communauté européenne les législations nationales soient, le cas échéant, davantage uniformisées en application notamment des dispositions du traité instituant la communauté économique européenne sur l'harmonisation des législations dont la disparité aurait une incidence directe sur le fonctionnement du Marché commun. De tels travaux n'ont pas été jusqu'ici entrepris en raison notamment des efforts d'unification qui se poursuivent au niveau d'organisations territorialement plus étendues.

C'est pourquoi la Commission n'a actuellement présenté aucune proposition relative aux conditions générales de la vente et aux contrats standards et ne se trouve pas en mesure de vous communiquer des textes en cette matière. Pour autant, la Commission ne renonce évidemment pas à coordonner le cas échéant l'action des Etats membres dans leur participation à l'élaboration d'une réglementation des conditions générales de vente et des contrats standards, dès lors surtout que certains aspects de cette réglementation auraient à s'accorder avec des règles communautaires déjà en vigueur ou en préparation.

ORGANISATION DES ETATS AMERICAINS

[Original : anglais]  
Le 27 juin 1968

RENSEIGNEMENTS SOMMAIRES SUR L'EXAMEN DE LA QUESTION DES "CONDITIONS  
GENERALES DE VENTE ET CONTRATS TYPES" PAR LES ORGANES JURIDIQUES DE  
L'ORGANISATION DES ETATS AMERICAINS (OEA)

La question des conditions générales de vente et des contrats types n'a pas encore été étudiée par le Secrétariat général ni par aucun organe juridique de l'OEA. Toutefois, pour ce qui est de la question générale des aspects juridiques des ventes internationales, les renseignements ci-après peuvent être intéressants :

1. A sa première réunion (Rio de Janeiro, 1950), le Conseil interaméricain de jurisconsultes a chargé le Comité juridique interaméricain d'étudier la question de "Règles uniformes de vente des biens mobiliers". Le Comité a réduit la portée de cette étude à la préparation d'un projet de loi uniforme sur la vente internationale des biens meubles.

2. En 1952, le projet du Comité juridique, connu sous le nom d'"avant-projet de Buenos-Aires", a été soumis à la deuxième réunion du Conseil interaméricain de jurisconsultes qui n'est toutefois pas parvenu à un accord en la matière et qui a chargé le Comité d'entreprendre une étude systématique de la question sur la base de l'avant-projet.

3. En 1959, la question a encore été discutée au Comité juridique interaméricain et l'étude préliminaire préparée par le Rapporteur a été présentée pour observations aux Gouvernements des Etats américains.

4. A sa cinquième réunion (San Salvador, 1965), le Conseil interaméricain de jurisconsultes a examiné le projet de convention portant loi uniforme sur la vente internationale des biens meubles corporels élaboré par le Comité juridique. Il a décidé de charger celui-ci de réviser ce projet en tenant compte de textes récents tels que la Convention de La Haye adoptée sur la même question en 1964.

5. A la réunion ordinaire du Comité juridique interaméricain de 1967, une résolution a été adoptée aux termes de laquelle le Comité, après avoir fait le bilan des événements passés, a conclu qu'"une réglementation régionale ne semble pas

être la solution la plus viable dans le domaine de la vente internationale des biens mobiliers" et qu'"en raison des importants liens commerciaux qui unissent les Amériques au reste du monde, des règles uniformes, d'application mondiale, sont souhaitables". Le Comité a jugé que la Convention de La Haye représentait "le fruit de longues et sérieuses études sur la question réalisées avec le concours d'institutions influentes et d'éminents juristes"; considérant que "les principes de la loi uniforme de La Haye ne sont pas en conflit avec les principes fondamentaux du droit américain" et que les solutions qu'elle propose sont "conformes aux principes qui ont inspiré d'importants traités américains tels que le Code Bustamante et les Traités de Montevideo", il a déclaré qu'il n'y avait pas de raison de vouloir adopter un instrument régional réglementant la vente internationale des biens mobiliers et que la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, adoptée par la Conférence de La Haye de 1964 sur le droit international privé, était "un document qui répond aux besoins des Etats américains en la matière". Dans la résolution correspondante, le Secrétaire général de l'OEA a en outre été prié de faire traduire la Convention de La Haye en espagnol; en conséquence, le texte espagnol a été publié récemment.

6. L'ordre du jour de la session ordinaire du Comité juridique interaméricain en 1968, qui doit avoir lieu à Rio de Janeiro de juin à septembre, contient un point sur "l'harmonisation de la législation latino-américaine en matière de contrats commerciaux" qui a évidemment des points communs avec d'autres questions examinées par le Comité juridique, tels que la révision du Code de droit international privé, dit Code Bustamante.

ORGANISATIONS INTERNATIONALES NON GOUVERNEMENTALES

CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

[Original : français]  
Le 16 janvier 1969

Je vous prie de trouver ci-joint copie d'une lettre reçue en réponse à notre enquête de Stockholm. Notre Comité national suédois a également joint les documents de la CEE à Genève que nous avons évidemment retirés du pli. D'autre part, vous serez certainement intéressé de connaître les observations que nous recevons aujourd'hui de Londres au sujet des "ECE Standard Contracts". Dans cette même lettre du 13 janvier, on souligne également notre souci compréhensible d'être documentés de votre côté le plus complètement possible.

Annexes à la réponse de la Chambre de commerce internationale

Lettre du Comité national suédois de la CCI

[Original : anglais]  
Le 14 janvier 1969

Se référant aux questions figurant dans le document No 460/88, le Comité national suédois regrette de ne pouvoir présenter d'observations détaillées en ce qui concerne l'emploi dans les échanges internationaux de contrats types et de conditions générales de vente. Les associations commerciales et industrielles suédoises pertinentes avec lesquelles nous sommes entrés en rapport ont indiqué qu'elles étaient généralement satisfaites du système actuel. Le mérite essentiel en revient, bien entendu, aux travaux déjà effectués par la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe.

Nous avons reçu quelques textes relatifs aux conditions générales de vente et aux contrats types de la principale organisation industrielle de Suède dans ce domaine, l'Association suédoise des industries métallurgiques. Vous trouverez ci-joint ces textes, dont la plupart correspondent exactement à ceux qui ont été déjà établis par la CEE.

Lettre du Comité national britannique de la CCI

[Original : anglais]  
Le 13 janvier 1969

En ce qui concerne les contrats types de la CEE, le Ministère du commerce nous a récemment fait savoir que, de l'avis de la Timber Trade Association, les contrats types pour la vente de sciages résineux et de sciages feuillus ne se prêtent pas bien à une utilisation pratique dans cette branche. Les contrats types contiennent de nombreuses variantes et sont parfois imprécis; ils ne peuvent servir de contrats tels quels. Les contrats types établis par l'Association même se voient donc accorder la préférence dans le Royaume-Uni. Nous attendons des observations sur les contrats types de la CEE pour la vente des céréales.

ANNEXE III

CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET CONTRATS TYPES ETABLIS  
SOUS LES AUSPICES DE LA CEE

1. Contrats pour la vente des céréales

No de référence

- 1 A c.a.f. (maritime); sans réciprocité; en vrac et en sacs; poids et état -  
finals à l'embarquement.
- 1 B c.a.f. (maritime); avec réciprocité; en vrac et en sacs; poids et état -  
finals à l'embarquement.
- 2 A c.a.f. (maritime); sans réciprocité; en vrac et en sacs; état final à  
l'embarquement; rendement intégral.
- 2 B c.a.f. (maritime); avec réciprocité; en vrac et en sacs; état final à  
l'embarquement; rendement intégral.
- 3 A c.a.f. (maritime); sans réciprocité; en vrac et en sacs; conditions  
spéciales pour le seigle (état garanti au débarquement); poids final  
à l'embarquement.
- 3 B c.a.f. (maritime); avec réciprocité; en vrac et en sacs; conditions  
spéciales pour le seigle (état garanti au débarquement); poids final  
à l'embarquement.
- 4 A c.a.f. (maritime); sans réciprocité; en vrac et en sacs; conditions  
spéciales pour le seigle (état garanti au débarquement).
- 4 B c.a.f. (maritime); avec réciprocité; en vrac et en sacs; conditions  
spéciales pour le seigle (état garanti au débarquement); rendement  
intégral.
- 5 A f.o.b. (maritime); sans réciprocité; en vrac et en sacs;
- 5 B f.o.b. (maritime); avec réciprocité; en vrac et en sacs;
- 6 A Expédition par fer en wagons complets; sans réciprocité.
- 6 B Expédition par fer en wagons complets; avec réciprocité.
- 7 A c.a.f. (voies navigables intérieures); sans réciprocité.
- 7 B c.a.f. (voies navigables intérieures); avec réciprocité.

- 8 A f.o.b. (voies navigables intérieures); sans réciprocité.  
8 B f.o.b. (voies navigables intérieures); avec réciprocité.  
9 Règlements pour la normalisation des méthodes d'échantillonnage.

2. Matériels d'équipement : biens de consommation durables

No de référence

- 188 Conditions générales pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement.  
188 A Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation.  
188 B Articles additionnels pour la supervision du montage des matériels d'équipement à l'étranger.  
188 D Articles additionnels pour l'assistance au montage à l'étranger des matériels d'équipement.  
574 Conditions générales pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement.  
574 A Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation.  
574 B Articles additionnels pour la supervision du montage des matériels d'équipement à l'étranger.  
574 D Articles additionnels pour l'assistance au montage à l'étranger des matériels d'équipement.  
730 Conditions générales de vente à l'importation et à l'exportation de biens de consommation durables et d'autres produits des industries mécaniques fabriqués en série.

3. Divers

- 312 Conditions générales pour la vente internationale des agrumes.  
410 Conditions générales pour l'exportation et l'importation des sciages résineux.

- 420 Conditions générales pour l'exportation et l'importation de grumes feuillues et de sciages feuillus de la zone tempérée.
- Sales 16 Conditions générales pour l'exportation et l'importation de combustibles solides.
- Trans/263 Conditions générales pour les déménagements internationaux.

-----