

B. — Conditions générales de vente et contrats types

1. Mesures prises en application des décisions de la Commission relatives aux conditions générales de vente et contrats types: rapport du Secrétaire général (A/CN.9/54) *

Introduction

1. A sa troisième session, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international a décidé de prier le Secrétaire général:

« a) De poursuivre les activités en cours en vue de l'exécution de la décision prise par la Commission à sa deuxième session ¹ et de présenter à la Commission à sa quatrième session un rapport intérimaire à ce sujet contenant si possible une analyse des observations formulées par les commissions économiques régionales et par les Etats sur les conditions générales de la Commission économique pour l'Europe, les conditions générales de 1968 du Conseil d'aide économique mutuelle et des « Incoterms » 1953;

« b) D'entreprendre une étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits. L'étude devrait notamment tenir compte des conclusions du rapport mentionné au paragraphe 1 ci-dessus et de l'analyse que

¹ A sa deuxième session, la Commission avait décidé:

« 1. a) De prier le Secrétaire général de communiquer le texte des conditions générales de vente de la CEE pour les matériels d'équipement, les produits des industries mécaniques et le bois, aux Secrétaires exécutifs de la Commission économique pour l'Afrique (CEA), de la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient (CEAEO) et de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL), ainsi qu'aux autres organisations régionales qui s'occupent de ces questions;

« b) De prier le Secrétaire général d'expédier les conditions générales susmentionnées en nombre suffisant d'exemplaires et dans les langues appropriées, et d'y joindre une note explicative exposant notamment l'objet des conditions générales de vente de la CEE et les avantages pratiques qu'il y aurait à utiliser des conditions générales dans les transactions commerciales internationales;

« c) De prier les commissions économiques régionales, lorsqu'elles recevront les conditions générales de la CEE susmentionnées, de consulter les gouvernements de la région de leur ressort et/ou les milieux commerciaux intéressés, en vue de recueillir leurs avis et leurs observations sur les points suivants: i) Est-il souhaitable d'étendre l'application des conditions générales de vente de la CEE aux dites régions? ii) Y a-t-il, dans les conditions générales de la CEE, des lacunes ou des insuffisances du point de vue des intérêts commerciaux des régions intéressées, et, en particulier, serait-il opportun de formuler d'autres conditions générales pour les produits présentant un intérêt particulier pour ces régions? iii) Serait-il bon de convoquer un ou plusieurs comités ou groupes d'étude, à l'échelle mondiale ou à une échelle plus restreinte, qui, avec la participation (s'il y a lieu) d'un expert désigné par le Secrétaire général, examineraient et élucideraient les questions qui se posent au niveau régional?

« d) D'inviter les autres organisations auxquelles les conditions générales de la CEE seront communiquées à donner leur avis sur les points i, ii et iii de l'alinéa c ci-dessus. »

présentera le Japon sur les conditions générales de la Commission économique pour l'Europe ². »

I. — MESURES PRISES EN APPLICATION DE LA DÉCISION DE LA COMMISSION CONCERNANT LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DE LA CEE ET DU CAEM ET LES « INCOTERMS » 1953

2. Conformément à la décision de la Commission reproduite au paragraphe 1 ci-dessus, le Secrétaire général, par des lettres datées des 15 et 19 juin 1970, a prié les Commissions économiques des Nations Unies pour l'Afrique, pour l'Amérique latine et pour l'Asie et l'Extrême-Orient d'informer les gouvernements des Etats de leur région de la décision prise par la Commission et de les inviter à faire part de leur opinion et de leurs observations sur les questions posées, dans la décision prise par la Commission à sa deuxième session ³, au sujet des conditions générales de vente de la CEE, ainsi que sur les conditions générales de 1968 établies par le CAEM et sur les « Incoterms » 1953. Il a également prié les commissions économiques de présenter leurs propres vues et observations sur lesdits instruments.

3. Les commissions économiques des Nations Unies n'ont communiqué aucune observation sur les conditions générales de vente et les contrats types mentionnés dans la décision de la Commission. Toutefois, le secrétariat de la CEA a engagé des consultations quant à la possibilité de tenir une réunion pour examiner en détail certaines conditions générales de la CEE qui sont particulièrement importantes pour les vendeurs et les acheteurs en Afrique.

4. En réponse à l'enquête menée par les commissions économiques (voir ci-dessus, par. 2), Ceylan, la Chine, Cuba, les Fidji et Surinam ont formulé des observations. Ces observations sont reproduites à l'annexe I au présent rapport.

5. Il convient, toutefois, de noter qu'une organisation intergouvernementale, le Comité juridique consultatif africano-asiatique, s'est vivement intéressée à la question des conditions générales de vente et des contrats types. A sa douzième session, tenue en janvier 1971 à Colombo (Ceylan), le Comité a confié l'étude de la question à un sous-comité chargé de déterminer si, compte tenu des conditions générales de la CEE et du CAEM, il était

² Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa troisième session (1970); *Annuaire de la CNUDCI*, vol. I: 1968-1970, 2^e partie, III, A, par. 102.

³ Voir alinéa c du paragraphe 1 de la décision reproduite dans la note 1.

souhaitable d'adopter des contrats types en ce qui concerne les produits présentant un intérêt particulier pour les acheteurs et les vendeurs de la région afro-asiatique. Sur la recommandation de ce sous-comité, le Comité a décidé de faire une enquête pour voir s'il était nécessaire d'établir des contrats types pour la vente de certains produits tels que le caoutchouc, le bois, le riz, les textiles, les matériels d'équipement, l'huile et les produits de la noix de coco; à la suite de cette enquête, le Comité envisage de réunir, en collaboration avec des organismes des Nations Unies, une conférence internationale de juristes et d'experts commerciaux de la région afro-asiatique.

II. — POSSIBILITÉ DE FORMULER DES CONDITIONS GÉNÉRALES PORTANT SUR UNE GAMME PLUS LARGE DE PRODUITS

A. — Organisation de l'étude

6. Compte tenu de la décision reproduite au paragraphe 1 ci-dessus, par laquelle la Commission a prié le Secrétaire général d'entreprendre une étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits, on a estimé que, pour mettre en œuvre cette décision, il fallait commencer par analyser les conditions générales et les contrats types existants actuellement⁴, notamment ceux qui ne sont pas limités à certains produits. Cette analyse comporte deux phases:

a) La première phase est une étude préliminaire destinée à déterminer les points sur lesquels portent les conditions générales existantes qui régissent la vente d'une large gamme de produits (dénommées ci-après « conditions générales globales »);

b) Au cours d'une deuxième phase, on analysera les dispositions des conditions générales existantes qui règlent les points considérés. Le but des deux phases de l'analyse est d'étudier la possibilité de formuler des dispositions qui soient applicables à une gamme étendue de produits. Le présent rapport préliminaire marque le début de la première phase visée à l'alinéa a ci-dessus.

7. Compte tenu des considérations qui précèdent, le secrétariat a invité les représentants des États membres de la Commission à fournir des renseignements sur les conditions générales de vente et les contrats types, utilisés dans le commerce international, qui ont été établis par des organisations nationales, des associations commerciales et des bourses de marchandises, ou sous leurs auspices. Les représentants ont été priés de communiquer, lorsque cela leur était possible, des exemplaires de ces documents. Le secrétariat a également prié les chambres de commerce, les associations commerciales et autres organisations analogues dans le monde entier de l'informer de l'existence de semblables documents et de lui en envoyer des exemplaires. Le secrétariat a ainsi pu réunir plus de 200 modèles de conditions générales de vente et de contrats types portant sur une grande variété de produits.

⁴ Dénommées ci-après « conditions générales », « contrats types », « formules » ou « instruments ».

B. — Aperçu des conditions générales réunies par le secrétariat

8. Si l'on tient également compte des conditions générales établies par la Commission économique pour l'Europe et le CAEM, les conditions générales de vente et les contrats types réunis par le secrétariat peuvent être classés en trois catégories, selon qu'ils s'appliquent à:

A) Un produit donné (par exemple, les arachides) ou à une variété de produit (par exemple, les arachides d'Afrique occidentale);

B) Un certain groupe de produits (par exemple, les céréales);

C) Tous les produits sans exception.

Il convient de noter que le même organisme formule souvent des conditions générales de vente distinctes, pour un même produit ou groupe de produits, selon les termes de la vente (par exemple, f.o.b. ou c.a.f.) ou autres aspects de la vente (par exemple, état final à l'embarquement ou état garanti au débarquement).

9. La plus grande partie des conditions générales appartient à la catégorie A et portent essentiellement sur les produits agricoles. Un nombre beaucoup plus restreint, mais néanmoins important, d'instruments s'applique à la vente des matériels d'équipement et autres produits des industries mécaniques, des produits chimiques, etc. On trouvera dans l'annexe II au présent rapport une liste des produits auxquels s'appliquent les conditions générales réunies par le secrétariat.

10. Parmi les instruments reçus, quelques-uns seulement ont été établis par des organisations internationales, c'est-à-dire par la CEE et le CAEM. La CEE a établi 16 formules de contrats types pour la vente des céréales et un certain nombre de conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement ainsi que pour la vente de divers autres produits⁵. La CEE travaille maintenant à la préparation de nouveaux instruments de ce genre. Le CAEM a établi les « Conditions générales de fourniture de 1968 » qui s'appliquent, sans restrictions quant au type de produit, à toutes les ventes entre les pays membres du CAEM⁶; le CAEM a également établi des formules de contrats types pour la vente du pétrole, du charbon et du coke de fonderie. Tous les autres instruments de ce genre ont été établis par des chambres de commerce nationales, des offices nationaux et internationaux chargés de certains produits de base et des fédérations nationales et internationales d'acheteurs ou de vendeurs, des bourses des marchandises, etc. Certains instruments ont fait l'objet d'accords

⁵ Une liste des conditions générales de la CEE figure à l'annexe III du document A/CN.9/18; *Annuaire de la CNUDCI, vol. I: 1968-1970, 3^e partie, C, 1.*

⁶ A la suite de la décision prise par la Commission à sa deuxième session (Rapport de la CNUDCI sur sa deuxième session (1969); *Annuaire de la CNUDCI, vol. I: 1968-1970, 2^e partie, II, A, par. 60.2 b*, le Secrétaire général a adressé des exemplaires des Conditions générales de 1968 du CAEM aux membres de la Commission et aux commissions économiques régionales des Nations Unies pour information, et il a prié ces dernières d'en transmettre des exemplaires aux gouvernements et aux milieux commerciaux intéressés de leur région.

conclus par des associations commerciales ou des organisations analogues de vendeurs et d'acheteurs appartenant à deux ou à plusieurs pays.

C. — Instruments examinés

11. Le présent rapport préliminaire analyse les points sur lesquels portent les instruments qui peuvent être considérés comme faisant partie des « conditions générales globales ». Ces instruments, qui seront communiqués aux membres de la Commission dans un document séparé (A/CN.9/SR.6), sont les suivants :

- A. Conditions générales de fourniture du CAEM (1968);
- B. Termes et conditions de l'Office des marchandises de la Bourse de Hambourg (1970);
- C. Conditions générales de vente sur une base c.a.f. des produits malgaches (excepté le café);
- D. Contrat type pour la vente des produits birmans sur une base c.a.f.;
- E. Contrat type pour la vente des produits birmans sur une base f.o.b.;
- F. a) Contrat d'importation sino-japonais (importation vers le Japon);
b) Contrat d'importation L-T sino-japonais (importation vers le Japon);
c) Contrat d'exportation sino-japonais (exportation à partir du Japon);
- G. Conditions générales pour la vente de produits divers (association japonaise d'arbitrage commercial international);
- H. Contrat type de vente entre le Chine et le Viet-Nam;
- I. Conditions générales de vente des marchandises importées (chambre syndicale des négociants importateurs de matériel de travaux publics et de manutention);
- J. Conditions régissant la vente des provisions de bord (*ISSA conditions*) (International Ship Suppliers Association);
- K. Contrat type de la Foreign Transaction Company d'Iran;
- L. Conditions de vente pour les contrats FOB en général (Chambre de commerce de Ceylan).

12. Le champ d'application des conditions générales énumérées ci-dessus n'est, dans aucun cas, expressément limité à un certain groupe de produits ou à un produit particulier. Leur texte indique, toutefois, que la plupart d'entre elles sont conçues pour s'appliquer soit à des produits agricoles, soit à des produits manufacturés. Ainsi, les instruments mentionnés au paragraphe précédent, sous les lettres B, C, D, E, F a, F b, H et K semblent s'appliquer essentiellement aux produits agricoles, alors que les instruments F c, G, I et J s'appliquent essentiellement aux produits manufacturés. Le texte des conditions générales A et L ne vise aucune catégorie de produit en particulier.

D. — Points sur lesquels portent les instruments examinés

13. Dans les paragraphes suivants du présent rapport on s'est attaché à déterminer les points sur lesquels portent les conditions générales énumérées au paragraphe 11. Pour chaque point, on a indiqué la disposition pertinente (par exemple article ou numéro de paragraphe) des conditions générales à l'examen. Les points qui ne sont abordés que dans un seul ou un petit nombre de ces instruments sont également mentionnés dans le présent rapport, lorsqu'il est apparu qu'ils présentaient de l'intérêt pour un schéma des conditions générales « globales ». Par contre, les points qui n'ont pas paru s'inscrire dans ce schéma ont été laissés de côté.

La formation du contrat

14. Il n'est question de la formation du contrat que dans l'instrument « A » (§ 1 à 3). Cet instrument précise le moment à partir duquel le contrat est réputé conclu (§ 1), l'effet obligatoire de l'offre (§ 1 2) et 3), la forme du contrat (§ 2) et le caractère juridique des annexes au contrat (§ 3).

Définitions

15. Plusieurs des instruments en question contiennent des dispositions touchant les termes commerciaux. Certains d'entre eux (« A » et « B ») donnent l'interprétation de plusieurs de ces termes. Le texte « A » donne l'interprétation de « franco wagon, frontière du pays du vendeur » (§ 5); « par route » (§ 6); « f.o.b. », « c.a.f. », « c. et f. » (§ 7); « par voie aérienne » (§ 8); « par courrier » (§ 9). Le document B donne l'interprétation des termes suivants: « franco » [§ 41 1)]; « f.o.b. » et « f.a.s. » [§ 41 2)]; « franco wagon » [§ 41 3)]; « franco à l'arrivée du wagon » [§ 41 4)]; « à l'entrepôt » [§ 41 5)]; « à quai » (§ 59 à 69); « dédouané » (§ 70); « par chemin de fer, rendu frontière » (§ 45 à 58), etc. D'autres formules mises au point pour les ventes f.o.b. (« E ») ou c.a.f. (« C » et « D ») contiennent des dispositions indépendantes sur le fret, le transfert des risques, l'assurance, etc. Le contrat type « L » peut être considéré comme une interprétation du terme « f.o.b. ». L'instrument « G » (par. 17) définit les termes commerciaux par référence aux « Incoterms 1953 » établis par la Chambre de commerce internationale, où l'on trouve une interprétation de neuf termes commerciaux qui est largement utilisée et admise dans de nombreux pays⁷.

16. Un certain nombre d'autres définitions qui figurent dans les conditions générales énumérées plus haut méritent d'être notées. Ainsi, les instruments « A » (§ 107) et « B » (§ 2) déterminent quel jour doit être considéré comme étant le dernier jour d'une période qui vient à expiration un jour férié. Le contrat type « B » définit également les expressions « jour ouvrable » (§ 1) et « environ » (§ 8).

⁷ Voir le document A/CN.9/14. « Développer l'usage et l'adoption des Incoterms », rapport présenté à la deuxième session de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international par la Chambre de commerce internationale.

Qualité des marchandises

17. Plusieurs des conditions générales stipulent de quelle qualité doivent être les marchandises lorsque le contrat ne précise pas la qualité requise. Ainsi, selon l'instrument « A » (§ 15) celles-ci doivent « être de la qualité moyenne habituellement offerte dans le pays du vendeur pour le type considéré de produits et répondre à la destination mentionnée dans le contrat »; le contrat type « B » (§ 14) exige « la qualité moyenne de la majorité des récoltes », le contrat type « C » [art. 1 1)] précise « une qualité loyale et marchande, représentant une bonne moyenne du type offert au lieu d'origine au moment de l'expédition ». L'instrument « J » (par. 5) stipule « une qualité standard ou... première qualité comme on l'entend au lieu de livraison » et les conditions générales « K » (art. 2) demandent que la qualité réponde aux « normes internationales ».

18. Un certain nombre de conditions générales prévoient un contrôle de la qualité des marchandises ou leur inspection avant l'expédition; c'est le cas des contrats types « A » (§ 26 et 27), « D » (par. 10), « F a » (par. 6), « F b » (§ 10), « G » (par. 5), « H » (terme: inspection) et « L » (par. 2). Les contrats types « A », « F a », « F b » et, dans certains cas, « G », exigent un contrôle de la qualité par le vendeur ou un organisme officiel de contrôle de la qualité, alors que les autres prévoient une inspection par l'acheteur ou son représentant.

19. Outre le contrôle de la qualité avant l'expédition visé au paragraphe 18 ci-dessus, les conditions générales « A » [§ 26 3) et 4)], « F a » (§ 6), « F b » (§ 10) et « H » exigent du vendeur ou de l'organisme de contrôle qu'il délivre à l'acheteur un certificat de qualité. Le contrat type « F c » (par. 17) donne au vendeur le droit d'émettre un certificat attestant la qualité, la quantité ou le poids des marchandises.

Quantité des marchandises

20. Il est question de la quantité de marchandises livrée dans les conditions générales « A » (§ 18), « B » (§ 4 et 6), « C » (art. 12), « D » (par. 10) et « E » (par. 10). Les contrats types « B », « C », « D » et « E » prévoient la détermination du poids des marchandises, le contrat type « A » exige en outre que le nombre de colis ou de pièces livrés soit spécifié.

21. A l'exception de l'instrument « B », les conditions générales qui ont trait essentiellement à la vente de produits agricoles autorisent le vendeur, dans une certaine limite, à livrer une quantité supérieure ou inférieure à celle convenue dans le contrat. Aux termes des instruments « C » [art. 2 1)], « F a » [par. 5 2)], « F b » [par. 8 et 11 3)] et « G » (par. 8), cette marge de tolérance ne doit pas dépasser 5 p. 100 alors que selon les contrats types « D » (par. 3) et « E » (par. 3), il appartient aux parties de déterminer le montant maximal de cette marge, qui doit se situer entre 2 et 5 p. 100. Les conditions générales de la Commission économique pour l'Europe établies pour la vente de produits agricoles (nos 1 à 8 de la série consacrée aux céréales, n° 312 pour les agrumes et n° 410 pour les sciages résineux) accordent

également au vendeur une marge de tolérance, allant de 3 à 10 p. 100, en ce qui concerne la quantité de produits livrés.

Emballage

22. Un certain nombre de conditions générales contiennent des dispositions sur l'emballage requis au cas où le contrat n'en dispose pas autrement. L'instrument « A » (§ 20) exige que les marchandises soient expédiées « dans des emballages utilisés dans le pays du vendeur pour les produits d'exportation, emballage qui doit assurer la protection des produits pendant le transport, compte tenu des transbordements possibles dans les conditions habituelles et normales de manutention des marchandises ». Les conditions générales « I » (chapitre: Emballage) se réfèrent à « l'intérêt bien compris du client », cependant que l'instrument « J » (par. 5) mentionne « l'emballage usuel au lieu de livraison, sous réserve de toute demande spéciale de l'acheteur compte tenu de la destination du navire ou des marchandises ».

Transfert des risques

23. Selon les conditions générales « A » [§ 5 b, 6 b, 7 2 b et 3 b, 8 b, 9 b] le transfert des risques est opéré au moment de la livraison. Des dispositions analogues figurent dans l'instrument « I » (chapitre: Livraison) et dans l'instrument « B » en ce qui concerne les ventes « par chemin de fer, rendu frontière » (§ 47) et « à quai » (§ 60). D'autre part, l'instrument « B » stipule qu'en cas de vente « à l'entrepôt » le transfert des risques du vendeur à l'acheteur s'opère au terme du délai dont l'acheteur dispose pour prendre livraison des marchandises. Les conditions générales « C » [art. 18 1)] stipulent que les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur au moment de l'expédition. Aux termes du contrat type « F b » (par. 12), le transfert des risques s'opère au moment où les marchandises sont livrées à bord et aux termes des conditions générales « H » (par. 1), au moment de la délivrance du connaissance.

Transfert de propriété

24. Un certain nombre de conditions générales déterminent également le moment où la propriété passe du vendeur à l'acheteur. Selon l'instrument « A » [§ 5 b, 6 b, 7 2 b et 3 b, 8 b, et 9 b], la propriété est transférée au moment de la livraison alors que selon l'instrument « C » [art. 7 1)], le transfert se fait au moment où les marchandises sont chargées à bord du navire. Compte tenu du fait que le contrat type « C » a trait à des ventes c.a.f., les deux dispositions sont au fond identiques. Les contrats types « B » (§ 44) et « J » (par. 12 c) abordent le problème différemment et stipulent que les marchandises restent la propriété du vendeur jusqu'à ce qu'elles aient été intégralement payées.

Livraison des marchandises

25. La plupart des conditions générales traitent de la question du moment de la livraison; dans de

nombreux cas, le lieu de livraison découle implicitement de la disposition qui fixe le moment de la livraison.

26. En ce qui concerne les livraisons par bateau, la date de livraison est considérée comme étant :

a) Selon l'instrument « A » : la date du connaissance attestant le chargement à bord ou celle du connaissance fluvial [§ 7 2 c) et 3 c)] et, dans le cas d'un contrat f.o.b., lorsque l'acheteur n'a pas fourni l'espace nécessaire à bord d'un navire dans les 21 jours à compter de la date d'arrivée des marchandises au port d'expédition, la date de livraison est la date du certificat de l'entrepôt où les marchandises sont placées [§ 41 7)];

b) Selon le contrat type « C » : la date du connaissance « chargé » ou « à bord » [art. 5 3)];

c) D'après le contrat type « G » : la date du connaissance ou d'un document analogue (art. 6 b);

d) Selon les contrats types « B » [§ 35 3)] et « H » (par. 1) : la date du connaissance;

e) En vertu du contrat type « J » qui traite des livraisons f.a.s. : la date de l'arrivée du bâtiment ou véhicule du vendeur le long du navire (par. 3 c);

f) D'après le contrat type « B », au cas où les marchandises sont vendues « à flot » (« floating ») : le moment de la conclusion du contrat [§ 36 4)].

27. En cas de livraison par un moyen de transport autre qu'un navire, la date de livraison est censée être :

a) En cas de transport par chemin de fer « franco wagon, frontière du pays du vendeur » : la date du transbordement des marchandises du chemin de fer du pays du vendeur au chemin de fer qui reçoit les marchandises (« A », § 5 c);

b) En cas de transport par route : la date du document confirmant réception des marchandises par le moyen de transport de l'acheteur (« A », § 6 c);

c) En cas de transport aérien : la date du bordereau d'expédition aérien (« A », § 8 c);

d) En cas d'envoi postal : la date du récépissé de la poste (« A », § 9 c).

28. Le contrat type « I » contient une disposition générale quant au moment de la livraison. Selon cette disposition, la livraison s'opère soit par livraison directe des marchandises à l'acheteur, soit par simple notification de la mise des marchandises à sa disposition (chapitre: Livraison, par. 2).

29. A propos de la livraison de marchandises, les conditions générales « A » (§ 12) et « B » (§ 28 et 52) abordent également la question de savoir si des livraisons préliminaires et partielles sont ou non autorisées.

Paiement

30. Tous les instruments traitent du mode de paiement. La plupart stipulent que le paiement se fera par un accreditif émis par l'acheteur au profit du vendeur (« D », par. 12; « E », par. 12; « F a », par. 2; « F b », par. 8; « F c », par. 13; « G », par. 8; « H », condition: Paiement; « K », art. 5). Les modes de paiement prévus

par d'autres contrats types sont: « encaissement avec acceptation ultérieure (encaissement avec règlement immédiat) » [« A », § 49 à 66]; paiement en espèces contre remises documentaires (« B », § 54; « C »; art. 8; « L », par. 3); paiement en espèce (« I », conditions de paiement); paiement en espèces sans escompte (« B », § 13); paiement en espèces sous trente jours (« J », par. 12 a).

Assurance

31. Plusieurs contrats types indiquent laquelle des parties doit assurer les marchandises ou payer les primes. Certains précisent en outre quels sont les risques et le montant qui doivent être couverts. Il est intéressant de noter les dispositions suivantes: en cas de vente c.a.f. (« C », art. 14; « D », par. 13; « G », par. 9) et C et A (« G », par. 9), l'assurance maritime doit être contractée par le vendeur tandis que dans le cas de vente C et F (« G », par. 9; « K », art. 3, note 1) et f.o.b. (« E », par. 13; « G », par. 9) l'assurance maritime doit être fournie par l'acheteur. Les contrats types « F b » (par. 12) et « I » (chapitre: Transport, assurance) se contentent de stipuler que l'acheteur pourvoira aux frais d'assurance, alors qu'en vertu du contrat type « A » (§ 10) le vendeur n'est pas obligé d'assurer les marchandises à moins qu'il n'en ait été expressément convenu ainsi dans le contrat. Les risques spéciaux tels que la casse, les fuites, etc., sont couverts aux frais de l'acheteur (« D », par. 13; « H », par. 3); la couverture des risques de grève et de guerre est également aux frais de l'acheteur (« C », art. 15 et 16; « G », par. 9); l'assurance contre le risque de guerre peut être prise par le vendeur s'il le juge nécessaire (contrat type « G », par. 9). Les contrats types « C » (art. 14) et « G » (par. 9) stipulent également le montant qui doit être couvert par la police.

Taxes, droits de douane, frais, etc.

32. Il se peut que l'imputation au vendeur ou à l'acheteur des frais ci-dessus, encourus à l'occasion des transactions commerciales avec l'étranger, soit faite de façon implicite par l'utilisation d'un terme commercial classique (par exemple « c.a.f. », au sens des Incoterms 1953); plusieurs des contrats types contiennent des dispositions précises au sujet de ces frais. Ainsi, les contrats types « A » (§ 109), « B » (§ 46), « C » (art. 4), « D » (par. 14), « E » (par. 14), « K » (art. 3, note 1, et art. 4) stipulent uniformément que les taxes, droits de douane, frais et autres dépenses analogues encourus dans le pays du vendeur seront payés par le vendeur et ceux qui sont encourus dans le pays de l'acheteur seront payés par l'acheteur. Les contrats types « A » (§ 109) et « C » (art. 4, par. 3) disposent que les dépenses encourues dans les pays de transit sont également à la charge de l'acheteur. Enfin, les conditions générales « C » (art. 4, par. 3) et, en cas de livraison dans le pays de l'acheteur, les conditions générales « B » (§ 13, par. 1) disposent que toute modification intervenue après la conclusion du contrat des dépenses visées plus haut qui sont encourues dans le pays de l'acheteur seront à la charge ou à l'avantage de ce dernier, selon le cas.

Notification de l'expédition

33. Des dispositions visant à ce que l'acheteur soit avisé par le vendeur de la date anticipée ou effective de l'expédition figurent dans les conditions générales « A » (§ 41 à 45 et 48), « B » (§ 37 et 51), « C » (art. 7), « D » (par. 6 c), « F a » [par. 5 1)], « F b » [par. 7 et 11 4)] et « F c » (par. 16). Pour les contrats de type f.o.b., l'acheteur doit notifier au vendeur l'arrivée du navire aux termes des conditions générales « A » [§ 41 3)] et « E » (par. 6). Certains contrats types précisent en outre le contenu desdites notifications.

Délais

34. Il y a lieu de distinguer trois types de délais: a) le délai imparti pour l'inspection de la quantité ou de la qualité des marchandises, b) le délai imparti pour la dénonciation du défaut de conformité des marchandises et c) le délai de prescription de l'action en cas de contravention au contrat. Tous ces types de délais font l'objet de dispositions dans les conditions générales examinées. Les délais pour l'inspection des marchandises achetées et la dénonciation au vendeur du défaut de quantité et de qualité sont prévus dans les conditions générales « A » (§ 72 et 88), « B » (§ 3, 4, 18, 38, 55 et 56), « F b » (par. 10), « G » (par. 13 a), « H » (par. 4) et « J » (par. 8). Les conditions générales « A » (§ 93 à 107), « B » [§ 4 1)], et « C » (art. 21, par. 1) fixent un délai de prescription de l'action en justice.

Sanctions

35. Les sanctions prévues en cas de contravention de contrat par les conditions générales énumérées au paragraphe 11 du présent rapport sont les suivantes:

- a) Refus des marchandises (« D », par. 10; « K », art. 7);
- b) Amende [« A », § 31 5), 75 4), 77, 80 3), 83, 84, 86, 88, 89; « C » art. 6 1); « F b », par. 15 ; « F c », par. 19; « I », chapitre: Livraison; « K », art. 11];
- c) Réduction du prix [« A », § 31 6) et 7), 75 2), 5) et 6); « B », § 18];
- d) Réparation des défauts ou remplacement des marchandises défectueuses [« A », § 31 1 à 4), 32, 33 et 75 2 à 4); « B », § 19; « F c », par. 17 2)];
- e) Paiement de dommages-intérêts [« B », § 38; « F c », par. 17 2); « K », art. 7, 8 a et b];
- f) Résolution du contrat [« A », § 31 8), 75 7), 77 et 85; « B », § 18 et 38; « C », art. 6 1), et 18 2); « J », par. 8; « K », art. 8 a].

Exonération de responsabilité

36. Toutes les conditions générales visées au paragraphe 11 du présent rapport stipulent que les parties sont exonérées de leur responsabilité en cas de force majeure. Plusieurs d'entre elles comportent une définition de l'expression « force majeure » (« A », § 68, « D », par. 15, « E », par. 15, « F a », par. 9, « F c », par. 18, « G », par. 12, « H », par. 5, « I », chapitre: Livraison et « J », art. 13). De nombreux contrats types exigent que la partie qui n'est pas en mesure de s'acquitter de ses obli-

gations contractuelles ou qui ne peut le faire qu'avec retard pour des raisons de force majeure, notifie ces raisons à l'autre partie (« A », § 69; § 3 5); « F a », par. 9; « F c », par. 18) et présente à cet égard une attestation (« A », § 69 2); « F a », par. 9; « F b », par. 14; « F c », par. 18). En cas de force majeure, certaines dispositions prolongent les délais (« A », § 70; « B », § 3 5); « C », art. 6 2); « F b », par. 14; « G », par. 12; « J », par. 13; « K », art. 13) ou autorisent la résolution du contrat (« A », § 70; « C », art. 6 2) et 18 2); « F a », par. 9; par. 14; « G », par. 12; « J », par. 13; « K », art. 13) ou encore considèrent que le contrat est résolu ou nul et non avenue (« D », par. 15; « E », par. 15; « H », par. 5).

Arbitrage

37. On peut trouver une clause compromissoire dans presque toutes les conditions générales dont traite le présent rapport [« A », § 90 et 91; « B », § 43; « C », art. 21 5); « D », par. 16; « E », par. 16; « F a », par. 8; « F b », par. 13; « F c », par. 20; « G », par. 15; « H », par. 6 et « J », par. 15 a]. La plupart de ces conditions générales stipulent que les litiges seront soumis à un tribunal d'arbitrage préalablement désigné (« A », « F a », « F b », « F c », « G », « J ») alors que d'autres prévoient un arbitrage *ad hoc* (« C », « D », « E », « H »). Le seul contrat type qui dispose que les différends seront soumis à une juridiction ordinaire est la formule « I » (chapitre: Contestations), laquelle donne compétence aux tribunaux de commerce du pays du vendeur.

38. Certaines des conditions générales déterminent également la loi applicable. Elles prévoient que la loi applicable est celle du pays du vendeur (« A », § 110) ou celle du pays de l'organisme qui a mis au point le contrat type (« C », art. 19; « G », par. 15 et 17).

Questions diverses

39. Les conditions générales dont traite le présent rapport règlent un certain nombre d'autres points qui, tout en s'appliquant à un grand nombre de marchandises, ne valent pas pour toutes les catégories de produits. On peut citer, par exemple, certaines dispositions sur les garanties [« A », § 28 à 38; « F c », par. 17 2); « I » (chapitre: Garanties)], sur les vices cachés [« A », § 71 2) et 82; « B », § 57; « J », par. 7 et 10], et sur la documentation technique (« A », § 24 et 25; « I », chapitre: Etudes et projets).

E. — Conclusions

40. Il apparaît que les points sur lesquels portent les conditions générales analysées ci-dessus déterminent en fait les principaux droits et obligations des parties à une opération de vente internationale.

41. Bien que chaque ensemble de conditions générales, y compris celles qui visent tous les produits, ne traite pas de tous ces points, chacun d'eux est prévu dans un instrument au moins portant essentiellement sur un grand groupe de produits, tels que les produits agricoles ou les produits manufacturés. On peut donc en conclure que les points énumérés ci-dessus, à l'exception de ceux qui sont traités aux paragraphes 21 et 39, pourraient

faire l'objet d'un schéma de conditions générales « globales »⁸.

42. Bien que certains points ne concernent pas nécessairement tous les types de produits, ils peuvent néanmoins figurer sans inconvénient dans un schéma de conditions générales « globales ». Par exemple, s'il est dit clairement dans l'énoncé des conditions générales qu'une certaine disposition ne se réfère qu'à un type donné de produit, elle permet l'application de l'instrument à ce type donné de produit sans pour autant en exclure l'application à d'autres produits.

43. Il en va de même pour d'autres dispositions qui s'excluent mutuellement, à savoir l'interprétation de termes commerciaux tels que f.o.b., c.a.f., f.a.s., etc. L'interprétation de tous ces termes commerciaux peut être donnée dans le même ensemble de conditions générales et les parties définiront ceux de ces termes qui s'appliquent à leur contrat. Si l'on procède ainsi, il est alors inutile d'établir des ensembles distincts de conditions générales pour les ventes conclues sur la base de chaque terme commercial.

44. Compte tenu de ces considérations, on peut conclure que la possibilité d'établir des conditions générales globales ne dépend pas de la question de savoir sur quels points elles doivent porter, mais bien de la possibilité de formuler, sur chacun de ces points, une clause qui tienne adéquatement compte des intérêts de l'acheteur et du vendeur et qui soit applicable à toutes sortes de produits. Pour s'assurer de cette possibilité, il faudrait poursuivre la présente étude, en tenant également compte des conditions générales établies par la CEE et de l'analyse de ces formules qui a été faite par le représentant du Japon⁹, ainsi que de certains autres instruments qui portent sur la vente de produits particuliers.

45. A mesure que l'étude progressera, on pourrait envisager les trois options ci-après: a) établir des conditions générales applicables à tous les produits; b) établir des ensembles distincts de conditions générales pour les grands groupes de produits, tels que les produits agricoles, les produits manufacturés, les produits des industries mécaniques, les biens périssables; c) compléter la formule prévue à l'alinéa a ci-dessus, en élaborant des dispositions pour certains produits ou groupes de produits particuliers.

⁸ La plupart des points dont traite le présent rapport figurent également dans d'autres conditions générales, notamment celles qui ont été établies par la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe. Ainsi, les conditions générales n° 730, établies sous les auspices de la CEE, pour la vente à l'importation et à l'exportation de biens de consommation durables et d'autres produits des industries mécaniques fabriqués en série traitent notamment de la formation du contrat, de l'emballage, du transfert des risques, du lieu et de la date de livraison, du paiement, des sanctions, des exonérations, de responsabilité, de la garantie, de l'arbitrage, de la loi applicable. Les conditions générales n° 410 de la CEE pour l'exportation et l'importation des sciages résineux contiennent des dispositions sur les mêmes points ainsi que sur la qualité et la quantité des marchandises, l'avis d'expédition, le paiement des impôts, taxes et droits, les assurances, etc.

⁹ Le représentant du Japon a établi la première partie d'une étude comparative d'un certain nombre de conditions générales. Cette étude a été distribuée aux membres de la Commission à sa troisième session.

III. — TRAVAUX FUTURS

46. En ce qui concerne l'exécution de la décision de la Commission reproduite au paragraphe 1, a, du présent rapport, il semble que les chambres de commerce, les associations commerciales et autres organismes commerciaux des divers pays seraient susceptibles de s'intéresser, plus directement que les gouvernements, à une extension éventuelle des conditions générales de vente et des contrats types de la CEE à leur région. Le fait que les milieux commerciaux ont joué un rôle de premier plan dans l'élaboration des conditions générales de la CEE confirmerait cette façon de voir. Le secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique a également suggéré que les organismes commerciaux nationaux soient appelés à donner leur opinion sur cette question. En conséquence, la Commission voudra peut-être prier le Secrétaire général d'étendre l'enquête prévue au sujet des conditions générales de la CEE aux chambres de commerce, associations commerciales et autres organismes commerciaux. Peut-être la Commission voudra-t-elle aussi envisager la possibilité de convoquer des réunions régionales chargées d'examiner la question d'une éventuelle extension des conditions générales de la CEE à d'autres régions.

47. En ce qui concerne la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une large gamme de produits, la Commission pourrait prier le Secrétaire général de poursuivre l'étude de la question, en consultation, si possible, avec les chambres de commerce, les associations et organisations commerciales intéressées, et de faire rapport à la cinquième session de la Commission.

ANNEXE I

CEYLAN

[Original: anglais]

30 octobre 1970

« Ce serait un objectif souhaitable que d'étendre à toutes les régions l'application des conditions générales de vente et des contrats types de la CEE actuellement en vigueur, car cela permettrait de normaliser les pratiques commerciales internationales et de concourir ainsi au développement du commerce international. Toutefois, toute région qui accepterait ces conditions générales et ces contrats types devrait les substituer au système qu'elle applique à l'heure actuelle. A Ceylan, par exemple, les conditions régissant l'élaboration des contrats qui sont prévues dans ces conditions générales devront être substituées aux règles du droit privé international en vigueur dans le pays. Il n'a cependant pas été possible d'examiner toutes les conséquences juridiques d'une telle substitution.

« Ceylan appuierait la proposition visant à établir des comités ou groupes d'études qui examineraient, discuteraient et éclairciraient ces questions, avec l'aide d'experts désignés par le Secrétaire général des Nations Unies. »

CHINE

[Original: anglais]

4 février 1970

« ... mon gouvernement juge que les dispositions énoncées dans les documents susmentionnés s'accordent parfaitement avec les pratiques générales en vigueur dans le commerce international. »

CUBA

[Original: espagnol]
22 janvier 1970

« 1. Cuba estime qu'il serait souhaitable d'étendre à l'Asie, à l'Afrique et à l'Amérique latine les conditions générales de vente de la Commission économique pour l'Europe étant donné que, malgré leurs limites, ces conditions pourraient contribuer à l'uniformisation des pratiques et usages commerciaux internationaux ainsi qu'à l'établissement, le jour venu, d'un ensemble de règles juridiques internationales en matière commerciale.

« 2. Il y a évidemment dans les conditions générales de la CEE des lacunes et des insuffisances, tant sur le plan technique et juridique que du point de vue des intérêts commerciaux de Cuba; néanmoins, sous réserve de certaines modifications et adaptations, et étant entendu que l'on observerait le principe de l'égalité des droits, il pourrait être utile de formuler de nouvelles conditions générales pour des produits déterminés présentant un intérêt particulier pour les pays sous-développés.

« 3. Il découle de ce qui précède que le Gouvernement cubain pense qu'il serait bon de convoquer, à l'échelle mondiale, des comités ou groupes d'étude qui examineraient et élucideraient les questions susceptibles de se poser au niveau régional. »

FIDJI

[Original: anglais]
24 décembre 1969

« ... il ne semble pas y avoir de lacunes ou d'insuffisances graves dans les conditions générales de la CEE, qui paraissent dans l'ensemble acceptables du point de vue des intérêts commerciaux actuels de la région.

« Il y aurait peut-être intérêt à convoquer un comité ou groupe d'étude pour examiner et élucider les questions pouvant se poser au niveau régional. »

SURINAM

[Original: anglais]
18 août 1970

« ... le Gouvernement de Surinam est en mesure d'accepter les conditions générales de la CEE. Le droit civil et commercial de Surinam est dans l'ensemble semblable au droit actuellement en vigueur aux Pays-Bas où les conditions générales de la CEE sont déjà en application. L'application de ces conditions générales à Surinam ne poserait donc pas de difficulté. »

ANNEXE II

Liste des produits régis par les conditions générales de vente et les contrats types recueillis par le Secrétariat

A. — PRODUITS AGRICOLES

Orge	Cassave
Sésame	Graines de ricin

Céréales
Aliments pour le bétail
Cacao
Café
Coprah
Maïs
Coton
Graines de coton
Graines de lin
Fruits
Graines d'arbres forestiers
Gingembre
Graines de gingembre
Grains
Arachides
Linette
Graines de chanvre
Herbes aromatiques
Semences pour prairie
Jute
Kapok

Maïs
Manioc
Fibre de kénaff
Millet
Amandes de palmiste
Graines de pavot
Pommes de terre
Graines de navette
Riz
Seigle
Graines de toutes catégories
Peaux et cuirs
Sorgho
Fèves de soya
Epices
Graines de tournesol
Tapioca
Thé
Légumes
Froment

B. — PRODUITS TRAITÉS

Produits chimiques	Huile de palme
Huile de noix de coco	Huile de graines et tourteaux
Graisses	Huile de soya
Huiles d'arachide	Térébenthine et autres huiles
Gomme et résine de bois	industrielles
Huile de palmiste	Huile végétale
Saindoux	Huile de baleine
Huile de lin	Huile de bois
Huile d'olive	

C. — PRODUITS MANUFACTURÉS

Articles de construction et produits des industries mécaniques	Machines de bureau
Locomotives et rails de chemin de fer	Papier
Machines	Tuyaux
Machines-outils	Navires
Machines pour l'industrie du papier	Chaussures
	Tuiles et briques
	Textiles et tissus: coton, laine et soie
	Machines textiles

D. — DIVERS

Charbon	Soie
Huile	Suif
Laine brute	Bois et bois de construction
Caoutchouc	

2. Liste des documents pertinents non reproduits dans le présent volume

Titre ou description	Cote
Conditions générales régissant la fourniture de marchandises, applicables par les organismes d'importation des pays membres du Conseil d'aide économique mutuelle (Conditions générales de fourniture, CAEM, 1968) [en anglais]	A/CN.9/R.6, annexe A