

## Article 96

49. Le représentant de l'Union soviétique a proposé de supprimer le libellé placé entre crochets dans cet article, et de prévoir une disposition générale concernant la responsabilité du vendeur ou de l'acheteur du fait des personnes dont il est responsa-

ble. Cette proposition est analogue à celle présentée par le représentant de la Norvège<sup>16</sup>.

## Article 98

50. Le représentant de l'Union soviétique a recommandé le maintien de la phrase placée entre crochets au paragraphe 2.

<sup>16</sup> Commentaires, observations de la Norvège (*ibid.*).

## 6. — Rapport du Secrétaire général : conditions générales de vente et contrats types (A/CN.9/98)\*

## TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>
INTRODUCTION .....	1-7
I. — RAPPORTS EXISTANT ENTRE LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE PROPOSÉES ET LA LOI UNIFORME SUR LA VENTE INTERNATIONALE .....	8-25
II. — DISPOSITIONS SUR LA FORMATION .....	26-30
III. — USAGE DES TERMES COMMERCIAUX .....	31-36
IV. — TRAVAUX FUTURS .....	37-45
	<i>Page</i>
ANNEXES .....	133

## INTRODUCTION

1. A sa troisième session, 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. L'étude devait notamment tenir compte des conclusions formulées dans le rapport intérimaire qui devait être présenté à la quatrième session et de l'analyse des conditions générales de la Commission économique pour l'Europe que devait soumettre le représentant du Japon<sup>1</sup>."

2. En réponse à cette demande, le Secrétaire général a présenté à la Commission à sa quatrième session un rapport couvrant la première phase de l'étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits<sup>2</sup>. Cette phase de l'étude avait pour objet de déterminer et d'analyser les points sur lesquels portaient les conditions générales dont le texte est reproduit dans le document A/CN.9/R.6.

3. Ayant examiné ce rapport, la Commission a prié le Secrétaire général "de continuer son étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits pour la

<sup>1</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa troisième session (1970), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Supplément n° 17 (A/8017)*, par. 102, b (*Annuaire de la CNUDCI, vol. I : 1968-1970, deuxième partie, III, A*). L'étude sur les conditions générales de la CEE établie par le représentant du Japon a été distribuée aux représentants à la cinquième session de la Commission.

<sup>2</sup> A/CN.9/54 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. II : 1971, deuxième partie, I, B, 1*).

\* 6 février 1975.

présenter, si possible, à la cinquième session de la Commission<sup>3</sup>.

4. Conformément à cette décision, le Secrétaire général a présenté à la Commission à sa cinquième session un rapport intérimaire sur la deuxième phase de l'étude<sup>4</sup>. Sur la base de ce rapport, la Commission a prié le Secrétaire général "de présenter à la Commission, à sa sixième session, une étude définitive sur la possibilité de mettre au point des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits et, dans toute la mesure possible, d'entreprendre l'élaboration des principes à suivre en la matière et d'un projet de conditions générales de ce genre"<sup>5</sup>.

5. Conformément à cette demande, le Secrétaire général a présenté à la Commission à sa sixième session un rapport définitif sur l'étude demandée<sup>6</sup>. Dans ce rapport, le Secrétaire général a conclu qu'il semblait possible "d'établir une série de conditions générales 'globales' qui seraient applicables tout au moins à un grand nombre de produits"<sup>7</sup>.

6. Ayant examiné ce rapport, la Commission a prié le Secrétaire général "de poursuivre les travaux sur la

<sup>3</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa quatrième session (1971), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 17 (A/8417)*, par. 106 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. II : 1971, première partie, II, 4*).

<sup>4</sup> A/CN.9/69.

<sup>5</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa cinquième session (1972), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-septième session, Supplément n° 17 (A/8717)*, par. 43 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. III : 1972, première partie, II, A*).

<sup>6</sup> A/CN.9/78 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. IV : 1973, deuxième partie, B*).

<sup>7</sup> *Ibid.*, par. 198.

préparation d'une série de conditions générales unificables; [et] . . . de lui faire rapport, à sa septième session, sur l'état d'avancement des travaux dans ce domaine"<sup>8</sup>.

7. L'annexe I au présent rapport contient le projet de conditions générales établi conformément à cette demande.

#### I. — RAPPORTS EXISTANT ENTRE LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE PROPOSÉES ET LA LOI UNIFORME SUR LA VENTE INTERNATIONALE

8. Dans un rapport précédent, on a souligné qu'il existait une différence entre un document "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" et un document qui fournit "une liste de clauses que les parties à un contrat peuvent y incorporer ou auxquelles elles peuvent se référer. . . [mais qui] . . . n'est pas réputé constituer le contrat entre les parties"<sup>9</sup>. La terminologie reste parfois floue mais on appelle généralement contrats types les documents qui appartiennent à la première catégorie, et conditions générales ceux qui appartiennent à la deuxième<sup>10</sup>.

9. En pratique, il existe également une autre différence entre contrat type et conditions générales. Les contrats types sont normalement imprimés sur le recto ou sur le recto et le verso d'une seule feuille de papier. L'espace étant limité, les clauses qu'ils contiennent ne visent généralement qu'une petite partie des problèmes juridiques que peuvent poser la formation ou l'exécution du contrat<sup>11</sup>. Le reste des clauses régissant quant au fond les obligations des parties se trouve dans les usages commerciaux et dans les règles du droit interne d'un pays donné. Normalement, ce pays est celui de la partie ou de l'association commer-

cial qui a établi le contrat type. Dans certains contrats types, la référence aux règles de fond d'un droit déterminé est explicite, dans d'autres, le droit applicable se déduit de la clause compromissoire qui précise le lieu de l'arbitrage et prévoit les points de droit qui pourront être portés en appel devant les tribunaux locaux.

10. Comme les conditions générales n'ont pas à être imprimées sur une seule feuille de papier (en fait, elles se présentent souvent sous forme d'une petite brochure), elles sont ordinairement plus longues et régissent directement un plus grand nombre de questions liées à la formation et l'exécution du contrat que les contrats types. Certaines conditions générales constituent pratiquement un code du droit de la vente applicable aux types de marchandises dont elles traitent. Cela est particulièrement vrai dans le cas des professions pour lesquelles il existe une longue tradition de coopération internationale entre associations commerciales nationales.

11. Ce caractère de code exhaustif du droit de la vente qu'ont les conditions générales est souvent renforcé par le renvoi de tous les différends à un organisme d'arbitrage appliquant un règlement contenu soit dans les conditions générales de vente elles-mêmes, soit dans un document distinct publié par la même association commerciale ou une association qui lui est liée. Souvent, les conditions générales ne prévoient même pas l'application d'un droit national, ni l'appel devant les tribunaux nationaux des décisions rendues par le tribunal d'arbitrage.

12. L'interchangeabilité de la loi et du contrat est également mise en évidence par une réflexion sur le rôle du droit de la vente. Le droit national de la vente a pour principale fonction de fournir un ensemble de conditions générales pour les contrats de vente. Il établit un cadre fondamental de droits et obligations dont l'existence permet aux parties de ne convenir que des éléments propres à chaque contrat : description de la marchandise, quantité, prix, date de la livraison, etc. Les parties sont toutefois libres de stipuler des droits et obligations différents de ceux qui auraient découlé de l'application du droit commun en insérant dans leur contrat des clauses expresses à cet effet<sup>12</sup>.

13. La Loi uniforme sur la vente internationale (LUVI) et la série de conditions générales proposées par la CNUDCI visent toutes deux à fournir un tel cadre fondamental de droits et obligations en matière de vente internationale d'objets mobiliers corporels, donc à exercer une fonction parallèle à celle qui est dévolue au droit national de la vente en matière de ventes internes d'objets mobiliers corporels.

14. C'est à cause de l'interchangeabilité de la LUVI et des conditions générales proposées qu'on a

<sup>8</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa sixième session (1973), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-huitième session, Supplément n° 17 (A/9017)*, par. 24 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. IV : 1973, première partie, II, A*).

<sup>9</sup> A/CN.9/18, par. 10 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. I : 1968-1970, troisième partie, I, C, 1*).

<sup>10</sup> 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". C. M. Schmitthof, *The Unification or Harmonization of Law by Means of Standard Contracts and General Conditions, The International and Comparative Law Quarterly*, 1968, vol. 17, p. 551, 557. D'autre part, un certain nombre de contrats types, répondant à la définition donnée dans le texte, désignent les clauses particulières que les parties doivent remplir sous le nom de "conditions spéciales" du contrat, les clauses imprimées y étant dénommées "conditions générales".

<sup>11</sup> Il est certain que la décision par laquelle les parties choisissent d'utiliser un contrat type ou des conditions générales se fonde sur la réponse qu'elles donnent à la question de savoir dans quelle mesure il leur est nécessaire de préciser les clauses générales du contrat et dans quelle mesure elles peuvent s'en remettre au droit commun; le nombre de feuilles de papier n'entre pas en ligne de compte. Si les parties doivent utiliser des conditions générales, elles peuvent toujours employer pour leur contrat une formule brève renvoyant aux conditions générales.

<sup>12</sup> "Les parties peuvent exclure l'application de la présente loi ou déroger à l'une quelconque de ces dispositions." Art. 5 du texte révisé de la Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels : dispositions que le Groupe de travail de la vente internationale des objets mobiliers corporels a approuvées pendant ses cinq premières sessions ou renvoyées à une session ultérieure pour nouvel examen (ci-après dénommé LUVI, révisée). A/CN.9/87, annexe I (*Annuaire de la CNUDCI, vol. V : 1974, deuxième partie, I, 2*).

soutenu que les conditions générales de la CNUDCI deviendraient inutiles lorsque la révision de la LUVI aurait été achevée<sup>13</sup>. Cependant, les conditions générales proposées auront encore trois fonctions : elles constitueront un droit de la vente approuvé par la CNUDCI que les parties à un contrat de vente internationale pourront rendre applicables à leur transaction même si le pays dont elles relèvent n'a pas encore donné force de loi à la LUVI révisée. Deuxièmement, même lorsque la LUVI aura reçu force de loi dans leur pays, de nombreux hommes d'affaires et hommes de loi seront sans doute plus à l'aise avec un texte qu'ils peuvent adopter par voie d'accord qu'avec une nouvelle loi. Si cette hypothèse est exacte, il serait préférable que la CNUDCI propose un ensemble de clauses contractuelles que les parties pourraient adopter plutôt que de laisser entièrement ce rôle à d'autres. Troisièmement, un ensemble de conditions générales "globales" de la CNUDCI servira de base à l'élaboration des clauses spéciales concernant certains produits dont il est question ci-après aux paragraphes 18 à 23.

15. Plusieurs représentants ont également fait observer précédemment que les conditions générales que la CNUDCI pourrait proposer et les dispositions de la LUVI devaient concorder<sup>14</sup>. Il serait en effet absurde que, s'agissant exactement des mêmes problèmes, la CNUDCI recommande aux gouvernements d'adopter un ensemble de solutions et en propose un autre aux parties.

16. C'est ce principe qui a guidé l'élaboration du projet de conditions générales figurant à l'annexe I du présent rapport. A mesure que les travaux progressaient, il est devenu de plus en plus évident que les conditions générales constitueraient un corps de règles relatives à la vente offert aux parties qui serait parallèle au texte révisé de la LUVI auquel les gouvernements donneraient force de loi. La meilleure façon d'assurer la concordance entre les conditions générales et les dispositions de la LUVI était d'employer les termes de la LUVI dans les dispositions fondamentales des conditions générales. De même, les dispositions sur la formation ont été empruntées à la loi uniforme sur la formation des contrats (LUFC)<sup>15</sup> et la clause d'arbitrage est identique à celle qui est proposée dans le rapport du Secrétaire général sur l'avant-projet de règlement relatif à l'arbitrage<sup>16</sup>.

17. Si la Commission adopte cette méthode, on retrouvera dans la version définitive des conditions générales toutes les modifications qui pourront être apportées à l'avenir à la LUVI, à la loi uniforme sur la formation des contrats ou au règlement d'arbitrage de la CNUDCI.

<sup>13</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa cinquième session (1972). *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-septième session, Supplément n° 17 (A/8717)*, par. 38 (*Annuaire de la CNUDCI*, vol. III : 1972, première partie, II, A).

<sup>14</sup> *Ibid.*

<sup>15</sup> *Registre des textes des conventions et autres instruments relatifs au droit commercial international*, vol. I (publication des Nations Unies, numéro de vente : 71.V.3).

<sup>16</sup> A/CN.9/97 (reproduit dans le présent volume, deuxième partie, III, I).

18. Les conditions générales faisant partie intégrante du contrat conclu entre les parties, la Commission estimera peut-être approprié de prévoir certaines clauses qu'elle n'a pas jugé bon d'insérer dans la LUVI<sup>17</sup>. Un certain nombre de clauses supplémentaires sont proposées à l'annexe I. La plupart de ces nouvelles clauses régiraient toutes les transactions, quelle que soit la nature des marchandises, mais plusieurs, en raison même de leur libellé, ne seraient applicables qu'aux opérations portant sur certaines catégories déterminées de marchandises.

19. Il est probable qu'une série de conditions générales du type proposé conviendrait pour la plupart des marchandises. Elle serait toutefois insuffisante pour un certain nombre de produits. Dans certains cas, les membres de la profession souhaiteront s'écarter des conditions générales (et, en conséquence, adopter également une autre solution que celle de la LUVI). Dans d'autres, des clauses supplémentaires, non contenues dans les conditions générales "globales", seraient nécessaires. A titre d'exemple, on peut penser à la désignation d'une méthode particulière destinée à vérifier la qualité de certains produits ou à la durée et à la portée de la garantie de la qualité après vente.

20. A cet égard, la Commission a le choix entre différentes solutions. Elle pourrait publier un ensemble de conditions générales "globales" et inviter les importateurs, les exportateurs ou les associations commerciales à les adapter à leurs propres besoins.

21. La Commission pourrait également proposer elle-même des clauses destinées à remplacer ou à compléter les conditions générales "globales" dans le cas d'opérations commerciales spécialisées dont la nature rendrait de telles clauses nécessaires ou utiles. Si elle suit cette dernière méthode, la Commission voudra peut-être inviter les représentants des professions considérées à participer à l'élaboration des clauses par lesquelles il serait proposé de remplacer ou de compléter les conditions générales "globales".

22. La Commission ne pourrait empêcher les importateurs, les exportateurs ou les associations commerciales d'adapter ses conditions générales à leurs propres besoins, même si elle le désirait. Mais il serait de beaucoup préférable que le processus d'adaptation des conditions générales "globales" aux besoins de chaque profession ait lieu sous ses auspices.

23. Il serait ainsi plus facile de sauvegarder l'uniformité du texte. Toute clause s'écartant des conditions générales "globales" devrait être justifiée avant de recevoir l'approbation de la Commission. Les modifications ou les additions pourraient être uniformisées pour les activités commerciales apparentées. On pourrait à cette fin adopter un système de numérotation unique qui faciliterait les renvois entre les différentes dispositions portant sur le même sujet.

<sup>17</sup> L'insertion de clauses supplémentaires présente l'inconvénient d'allonger le texte et de le compliquer. Cependant, il est difficile de voir comment il serait possible d'éviter cet inconvénient si l'on veut que les conditions générales contiennent une clause visant chacun des problèmes importants qui peuvent se poser au cours de la formation et de l'exécution du contrat conclu par les parties.

24. Si la Commission approuve cette solution, elle pourra présenter finalement une série coordonnée de textes. La CNUDCI présenterait aux gouvernements, pour adoption, une série de lois uniformes sur la validité et la formation des contrats de vente, sur les règles de fond de la vente internationale (LUVI) et sur toute autre question qu'elle pourra examiner par la suite. Elle présenterait également un ensemble de conditions générales "globales", qui permettrait en fait aux parties à un contrat de vente d'appliquer ces lois uniformes, ainsi qu'une série de conditions générales "spéciales" qui adapteraient les conditions générales "globales" aux besoins de certains négociants spécialisés.

25. Cette procédure imposerait de reporter la rédaction du texte définitif des conditions générales "globales" jusqu'à ce que le texte définitif de la LUVI révisée ait été approuvé, et peut-être même jusqu'à ce que la Commission ait achevé ses travaux sur la formation et la validité des contrats, mais la Commission pourrait dès à présent examiner les clauses devant remplacer ou compléter les conditions générales "globales" dans le cas d'opérations commerciales spécialisées. La révision de la LUVI est suffisamment avancée pour que les parties intéressées n'aient guère de questions à se poser au sujet des effets que les solutions qui seront apportées aux questions encore en suspens auront sur leurs opérations commerciales. En outre, il est douteux que les problèmes de la formation ou de la validité du contrat appellent des solutions différant sensiblement d'une profession à une autre.

## II. — DISPOSITIONS SUR LA FORMATION

26. Comme on l'a noté au paragraphe 16 ci-dessus, le projet de conditions générales qui est proposé contient un chapitre sur la formation des contrats qui a été emprunté à la loi uniforme sur la formation des contrats. A cet égard, il est semblable à bon nombre des conditions générales étudiées, qui contiennent également des dispositions sur la formation<sup>18</sup>.

27. Ces dispositions soulèvent un problème théorique difficile. Les conditions générales ne lient les parties qu'en vertu du contrat. Il est donc difficile de voir comment les dispositions sur la formation peuvent acquérir force obligatoire tant que le contrat n'a pas encore été formé.

28. Ce dilemme théorique ne présente d'intérêt que s'il surgit un différend au sujet de la réalité même de la formation du contrat, une partie invoquant un droit national qu'elle prétend applicable et l'autre les conditions générales.

29. Il existe deux manières de résoudre cette difficulté. Un tribunal, en particulier un tribunal d'arbitrage, peut écarter le problème théorique et rendre une décision en se fondant sur le texte sur lequel les deux parties semblent s'être entendues. C'est la solution à laquelle on aboutira sans doute lorsque les parties emploieront habituellement dans leurs transactions les conditions générales de la CNUDCI.

<sup>18</sup> Pour une analyse des dispositions sur la formation dans les conditions générales étudiées, voir A/CN.9/78, par. 30 à 36 (*Annuaire de la CNUDCI, vol. IV : 1973, deuxième partie, I, B*).

30. On peut également considérer que les dispositions sur la formation étaient contenues dans l'offre et régissaient donc la manière dont le destinataire pouvait accepter l'offre. Si elle estime cette solution acceptable, la Commission voudra peut-être examiner s'il conviendrait également d'établir une courte formule type d'offre, où il serait clairement précisé que les termes généraux de l'offre, y compris ceux qui ont trait à l'acceptation, sont contenus dans les conditions générales de la CNUDCI. La Commission pourrait également envisager d'établir une courte formule type similaire pour l'acceptation.

## III. — USAGE DES TERMES COMMERCIAUX

31. A sa deuxième session, la Commission a décidé qu'"il serait souhaitable... [de donner] la diffusion la plus large possible aux *Incoterms* 1953 afin d'encourager leur usage mondial dans le commerce international"<sup>19</sup>. La Commission voudra donc peut-être envisager d'insérer dans les conditions générales une clause y incorporant, à titre de définition, les *Incoterms* 1953<sup>20</sup>.

32. Cependant, le fait que l'unification des clauses contractuelles est abordée sous un angle complètement différent dans les *Incoterms* 1953 et dans les conditions générales rend l'intégration de ces deux textes assez difficile. Les *Incoterms* 1953 énumèrent neuf termes commerciaux couramment utilisés (par exemple, FOB, CAF, C et F) et définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur pour chacun d'eux<sup>21</sup>. Cela permet de déterminer les conséquences attachées au fait que le prix est stipulé de telle ou telle manière, FOB, par exemple. En revanche, dans les conditions générales, comme dans une loi type, le plan suivi consiste à traiter ensemble tous les problèmes de la délivrance ou du paiement ou du risque de perte dans un seul article ou dans des articles consécutifs. Cela est vrai qu'il s'agisse de conditions générales intéressant une seule branche d'activité ou un seul produit ou de conditions générales "globales". L'accent est mis non pas sur le terme commercial employé mais sur la question de fond examinée.

33. Une autre différence notable entre les *Incoterms* 1953, ou toute autre définition de termes commerciaux, et les conditions générales est que celles-ci se présentent sous forme de code et peuvent être aussi complètes que leur rédacteur le désire alors que les *Incoterms* 1953 sont nécessairement limités. Ils ne prétendent pas définir tous les termes commerciaux

<sup>19</sup> Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa deuxième session (1969), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-quatrième session, Supplément n° 18 (A/7618)*, par. 60, 3, a (*Annuaire de la CNUDCI, vol. I : 1968-1970, deuxième partie, I, A*).

<sup>20</sup> Le projet de conditions générales reproduit à l'annexe I contient une clause de ce type à l'article 2.1.5).

<sup>21</sup> Outre les neuf termes définis dans les *Incoterms* 1953, la Chambre de commerce internationale (CCI) a également défini deux autres termes "rendus...". Les règles pour l'interprétation de ces termes, qui ne sont pas compris dans les *Incoterms* 1953, figurent comme supplément dans la brochure *Incoterms 1953* publiée par la CCI. Dans le Registre des textes des conventions et autres instruments relatifs au droit commercial international, elles ont été reproduites séparément sous la rubrique générale "*Incoterms 1953*".

employés dans le commerce international pas plus qu'ils n'énumèrent toutes les obligations du vendeur et de l'acheteur. Par exemple, les *Incoterms* 1953 ne fixent pas les obligations du vendeur ou de l'acheteur en cas de contravention au contrat, question qui est souvent traitée dans les conditions générales.

34. Il existe plusieurs moyens de concilier le désir de définir les droits et obligations des parties par renvoi à un terme commercial et celui d'énoncer les obligations des parties qui ne sont pas déterminées par ce terme commercial. Dans certaines professions, il existe des formules de contrat type différentes pour les ventes FOB, pour les ventes CAF et pour les ventes fondées sur tout autre terme couramment utilisé dans la profession envisagée<sup>22</sup>. Les formules diffèrent uniquement par les dispositions découlant de l'emploi du terme commercial considéré, les autres dispositions restant identiques.

35. Une autre méthode consiste à inclure la définition de certains des termes commerciaux les plus importants dans le texte d'une série unique de conditions générales. Ces définitions tendent à avoir une portée plus restreinte et à énoncer un moins grand nombre des droits et obligations des parties que les *Incoterms* 1953. Les autres droits et obligations des parties, y compris les droits et obligations qui, dans les *Incoterms* 1953, ont été considérés comme découlant de l'usage d'un terme commercial, sont énoncés dans d'autres articles des conditions générales. Par exemple, aux Etats-Unis d'Amérique, le code commercial uniforme définit les termes "FOB", "FAS", "CAF", "C et F" et "Ex-ship" dans les articles 2-320 à 2-322. Cependant, le risque de perte est régi par les articles 2-509 et 2-510, quel que soit le terme commercial employé.

36. En rédigeant le projet reproduit à l'annexe I du présent rapport, on s'est attaché à définir les droits et obligations des parties aussi complètement que possible dans des conditions générales. Le cas échéant, les dispositions des conditions générales donnent des solutions différentes selon le terme commercial employé<sup>23</sup>. En même temps, ces conditions générales incorporent par référence les définitions des *Incoterms* 1953. Cette méthode provoquera des chevauchements et l'on n'a ménagé aucun effort pour éliminer les risques de conflit. Cependant, il est impossible de les éviter complètement et la Commission voudra peut-être s'arrêter sur ce problème.

#### IV. — TRAVAUX FUTURS

37. La Commission voudra peut-être examiner si les travaux préliminaires effectués à sa demande sont maintenant suffisamment avancés pour qu'elle puisse décider :

a) Si elle doit continuer ses travaux en vue d'élaborer des conditions générales portant sur une gamme étendue de produits; et dans l'affirmative

<sup>22</sup> Voir par exemple la liste des formules de contrat type pour les ventes de céréales établies sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, qui est reproduite à l'annexe II.

<sup>23</sup> Voir par exemple l'article 15.1 (variante A).

- b) Quelle démarche il convient de suivre;
- c) Quelle méthode de travail il y a lieu d'adopter.

#### a) Poursuite des travaux

38. Comme on l'a fait observer plus haut dans le présent rapport<sup>24</sup>, l'adoption d'un texte révisé de la LUVI n'empêchera pas les conditions générales d'être utiles pour les raisons suivantes :

a) Elles constitueront un droit de la vente approuvé par la CNUDCI, dont l'application à une transaction dépendra de la volonté des parties à un contrat de vente internationale, même lorsque le texte révisé de la LUVI aura force de loi dans le pays des parties;

b) De nombreux hommes d'affaires seront plus à l'aise avec un texte qu'ils pourront convenir d'appliquer qu'avec une nouvelle loi;

c) Un ensemble de conditions générales "globales" de la CNUDCI fournira une base à l'élaboration de clauses spéciales à l'intention de certaines professions.

39. Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclura peut-être qu'elle devrait poursuivre ses travaux pour l'élaboration de conditions générales de vente portant sur une gamme étendue de produits.

#### b) Démarche à suivre

40. Il a été suggéré plus haut que le meilleur moyen de faire concorder les conditions générales proposées et les dispositions de la LUVI était d'employer les termes de la LUVI dans les dispositions fondamentales des conditions générales<sup>25</sup>. Il a également été proposé d'emprunter les dispositions relatives à la formation à la loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels. Toute modification qui serait apportée à l'avenir à l'une ou l'autre de ces lois entraînerait une modification identique du texte des conditions générales.

41. On a également envisagé la possibilité d'adapter les conditions générales aux besoins de certains types de transactions grâce à l'élaboration de clauses spéciales pouvant remplacer ou compléter les clauses des conditions générales "globales"<sup>26</sup>. Il serait possible d'uniformiser au maximum ces clauses spéciales pour diverses activités commerciales présentant des problèmes analogues et de prévoir un système de numérotation commun qui faciliterait les renvois entre dispositions comparables.

42. Pour les raisons qui précèdent, la Commission, si elle décide maintenant de poursuivre ses travaux en vue de l'élaboration d'un ensemble de conditions générales, voudra peut-être se demander si elle souhaite utiliser le texte révisé de la LUVI et la loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels comme base des dispositions fondamentales des conditions générales.

<sup>24</sup> Par. 14.

<sup>25</sup> Par. 16.

<sup>26</sup> Par. 19 à 23.

43. La Commission voudra peut-être également se prononcer sur la question de savoir s'il est souhaitable d'adapter les conditions générales "globales" aux besoins de certaines professions spécialisées.

*c) Méthode de travail*

44. Si la Commission décide qu'il convient de poursuivre les travaux sur l'élaboration d'un ensemble de conditions générales et qu'il doit y avoir identité quant au fond et quant aux termes employés entre les dites conditions générales et les dispositions de la LUVI et de la loi uniforme sur la formation des contrats, il lui sera impossible d'en établir le texte définitif tant que la révision de la LUVI et de la loi uniforme sur la formation des contrats n'aura pas été achevée. On a fait observer que cela n'aurait pas nécessairement pour effet de retarder l'élaboration des dispositions spéciales destinées à remplacer ou à compléter les conditions générales "globales", la révision de la LUVI étant assez avancée pour que peu de négociants spécialisés soient préoccupés par les effets que les solutions apportées aux questions encore en suspens auront sur leurs activités. On a également signalé que les questions de formation et de validité des contrats ne sauraient soulever de nombreux problèmes propres à des négoce particuliers.

45. Compte tenu de ce qui précède, la Commission voudra peut-être prier le Secrétariat de créer un groupe d'étude, sur le modèle du Groupe d'étude des paiements internationaux de la CNUDCI, qui serait composé de représentants des commissions économiques régionales, des organisations internationales intéressées, d'associations commerciales et d'autres groupements intéressés, et d'élaborer, en consultation avec ce groupe, des dispositions spéciales à l'intention des négociants pour qui l'existence de telles dispositions serait souhaitable.

ANNEXE I

Projet de conditions générales de vente

[Non reproduit dans le présent volume.]

ANNEXE II

Contrats types pour la vente des céréales établis sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe

[Non reproduits dans le présent volume.]

ANNEXE III

Liste des conditions générales citées à l'annexe I dans les commentaires

[Non reproduite dans le présent volume.]

**7. — Liste des documents pertinents non reproduits dans le présent volume**

<i>Titre ou description</i>	<i>Cote</i>
Ordre du jour provisoire . . . . .	A/CN.9/WG.2/L.2
France : proposition pour remplacer l'article 10 du texte révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.1
Chambre de commerce internationale (CCI) : proposition pour remplacer l'article 10 révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.2
Proposition du Groupe de rédaction II : alinéa a du paragraphe 1 de l'article 2 du texte révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.3
Chambre de commerce internationale : observations . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.4
Norvège : proposition pour réviser l'article 42 3) et l'article 71 2) du texte révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.5
Proposition du Groupe de rédaction III : révision de l'article 9 du texte révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.6
Proposition du Groupe de rédaction VII : révision de l'article 42 2) du texte révisé de la LUVI . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.7
Propositions du Groupe de rédaction I : modifications à apporter au texte révisé de la LUVI par suite de l'adoption d'une "convention intégrée" . . . . .	A/CN.9/WG.2/VI/CRP.8