



جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

أطروحة

للحصول على شهادة الدكتوراه في الحقوق تخصص القانون الدولي للأعمال

Les Opérations Du Commerce International : Cas De La Vente De Marchandises.

تحت إشراف الأستاذ:

الدكتور بقنيش عثمان

من إعداد الطالب:

بقيادة محمد علي

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر-أ-	- الأستاذ حيتالة معمر
مشرفا ومقررا	جامعة مستغانم	أستاذ	- الأستاذ بقنيش عثمان
مناقشا	جامعة وهران	أستاذ محاضر-أ-	- الأستاذ قمر اوي عز الدين
مناقشا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر-أ-	- الأستاذة حميدي فاطمة
مناقشا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر-أ-	- الأستاذ يحيى عبد الحميد
مناقشا	جامعة معسكر	أستاذ محاضر-أ-	- الأستاذة يحيوي سعاد

السنة الجامعية: 2019/2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ
(18) وَلَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ نَسُوا اللَّهَ فَأَنْسَاهُمْ أَنْفُسَهُمْ ۚ أُولَٰئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ (19) لَا يَسْتَوِي أَصْحَابُ
النَّارِ وَأَصْحَابُ الْجَنَّةِ ۚ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمُ الْفَائِزُونَ (20) لَوْ أَنْزَلْنَا هَذَا الْقُرْآنَ عَلَىٰ جَبَلٍ لَّرَأَيْتَهُ خَاشِعًا
مُّتَصَدِّعًا مِّنْ خَشْيَةِ اللَّهِ ۚ وَتِلْكَ الْأَمْثَالُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ ﴾ (21)

[سورة الحشر]

﴿ يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴾

[المجادلة: 11]

صَدَقَ اللَّهُ الْعَظِيمُ

Remerciements

Tout d'abord, je remercie spécialement notre Professeur BEKENNICHE Othmane, de m'avoir encadré, pour son aide, son précieux temps qu'il m'a consacré et tous les efforts qu'il a fait pour la réussite de ce travail.

Je remercie également le président du jury Mr HITALA Maamar, ainsi que les membres du jury, Mr KAMRAOUI Azeddine qui m'a soutenu et m'a aidé avec des ouvrages, Mme HAMIDI Fatima, Mr YAHIA Abdelhamid et Mme YAHIAOUI Souad.

Je tiens à remercier énormément Mr ZIGHEM Abou Elkacem, pour l'aide qui m'a apporté et son soutien permanent.

Je remercie Mr BERRABAH Mohammed de m'avoir aidé avec des ouvrages. Je remercie mes enseignants de la faculté de droit de l'Université de MOSTAGANEM du savoir transmis durant tout le cursus. Merci à tous mes collègues qui m'ont aidé encourage à savoir : Nouredine BEKADA, KAMRAOUI Younes, ASLI, LEHIANI et NEMER.

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres les plus chers au monde :

A la mémoire de mon père qu'Allah le compte parmi ses fidèles au paradis. Je ne saurais jamais comment le remercier pour tout ce qu'il a fait pour moi et ma famille, pour les efforts qu'il a fait jours et nuits pour notre éducation et notre bien-être.

Si tu savais à quel point j'aurais souhaité que tu assistes à ce jour que tu as tant espéré.

A la personne devant laquelle les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, l'être qui m'est très cher, ma mère. Je prie Allah qu'elle soit toujours en bonne santé.

A mon petit frère Mohammed El Kadhi qui nous a quittés jeune, que Dieu l'accepte dans son vaste paradis inchaAllah.

A mon épouse qui m'a soutenu, aidé et m'a encouragé à terminer cette recherche.

A ma chère fille, très adorable, Ikram Khadidja qui m'a aidé avec ses encouragements. InchaAllah, elle sera toujours en bonne santé.

A tous mes frères et sœurs, leurs conjoints ainsi que tous leurs enfants.

A mes beaux-parents, que Dieu protège ma belle mère.

LISTE DES ABREVIATIONS

Art : Article

C. Civ : Code Civil

C.Com : Code de Commerce

C.C.I : Chambre de Commerce Internationale

C.I.R.D.I : Centre International pour le Règlement des Différends Relatifs aux Investissements

C.M.R : Convention sur le Contrat de Transport International de Marchandises par Route

C.N.U.C.E.D : Conférence de Nations Unies pour le Commerce et Développement

C.N.U.C.E.D : Conférence des Nations Unies pour le Droit Commercial

C.P.C.A : Code de Procédure Civile Algérien

C.V.I.M : Convention de Vente Internationale de Marchandises

COFACE : Compagnie Financière pour le Commerce Extérieur

Credoc : Crédit Documentaire

Ed : Editions

F.M.I : Fond Monétaire International

G.A.T.T: General Agreement on Tariffs and Trade

I.C.C: Chambre de Commerce International

INCOTERMS : International Commercial Terms

L.U.V.C : Loi Uniforme sur la Formation de Contrat de Vente

L.U.V.I : Loi Uniforme de Vente Internationale

M.O.C.I : Moniteur de Commerce International

O.N.U : Organisation des Nations Unies

Op.cit. : Option Citée

O.P.U : Office des Publications Universitaires

P : Page

P. et S : Page et Suite

R.U.E : Règles Uniformes pour les Encaissements

R.U.U : Règles et Usances Uniformes

INTRODUCTION :

Le commerce international existe depuis l'antiquité, en passant par les différentes civilisations. Chacune d'entre elles a apporté des pratiques qui ont contribué à mettre en place des règles relatives au commerce international.

Le commerce international s'est beaucoup développé durant ces dernières décennies. La mondialisation de l'économie a fait que les échanges internationaux se multiplient de façon spectaculaire. En plus, sont apparus d'autres acteurs économiques qui participent eux aussi à l'évolution du commerce international. Tout ça contribue à mettre en œuvre de nouvelles bases du droit du commerce international.

Dans un premier temps, les échanges commerciaux se faisaient par les usages et les pratiques. Le droit du commerce international n'est apparu qu'avec la naissance des Etats. Tout en sachant que l'importance du droit dans le commerce international est proportionnelle à l'évolution des échanges internationaux.

Aucun pays ne peut survivre seul, c'est-à-dire à l'écart du monde pendant longtemps, avec la politique de l'autosuffisance et l'isolement. Le commerce international joue un rôle très important dans l'économie des pays.

A travers l'histoire, le phénomène de la mondialisation s'est développé d'une époque à une autre et d'une civilisation à une autre. Ce phénomène est apparu dès l'antiquité jusqu'à nos jours en passant par le moyen âge. Il faut noter aussi que même la découverte du nouveau monde c'est-à-dire l'Amérique, a contribué de façon considérable à la multiplication et l'accélération des échanges mondiaux.

Le développement des échanges a également été facilité par l'avènement des théories du commerce international. Adam Smith (*La richesse des nations*, 1776) et David Ricardo (*Traité sur l'impôt*, 1817) ont développé dans un cadre rigoureux une théorie du commerce international démontrant les vertus de la spécialisation internationale par les gains mutuels qu'elle apporte aux partenaires commerciaux.¹

Pour Adam Smith le commerce est la source essentielle de la richesse des nations. Le commerce extérieur a donc un rôle positif dans l'accroissement de la richesse nationale. ... ce sont les importations qui justifient chez Smith l'ouverture et par conséquent le soutien à une politique commerciale de libre-échange.²

Les théories de David Ricardo et celle de Heckscher-Ohlin ont renforcé celle de Smith. Ce qu'il faut noter c'est qu'en général, les différentes théories du commerce international sont en faveur du libre-échange entre les Etats qui ne peut être que profitable pour eux.

La vente demeure de loin, et sans doute pour longtemps encore, le principal instrument du commerce international. Mais le succès croissant que rencontrent les doctrines libérales, qui poussent à l'ouverture toujours plus grande des marchés nationaux et, par contrecoup par une spécialisation de plus en plus forte des économies, favorise tout autant le développement des flux transfrontières des marchandises.³

¹ Mathilde LEMOINE-Philippe MADIÈS-Thierry MADIÈS, *Les grandes questions d'économie et finance internationales : Décoder l'actualité*, Ed. De Boeck, Bruxelles 2008, p 26.

² Pierre BERTHAUD, *Introduction à l'économie internationale : le commerce et l'investissement*, Editions de boeck, Bruxelles 2012, p 93 et S

³ Vincent HEUZE, *La vente internationale de marchandises Droit uniforme*, Editions L.G.DJ, Paris 2000, p 1

Les échanges internationaux ont commencé à évoluer à partir de la fin du XIX siècle jusqu'à la première guerre mondiale. Cette situation a connu une accélération remarquable après la seconde guerre mondiale.

La mondialisation des échanges internationaux veut dire que les acteurs agissent sans obstacles frontaliers, ni la souveraineté des Etats. Les investissements étrangers se sont développés eux aussi à partir de la fin du XIX siècle. Il est à noter que les échanges internationaux ont beaucoup régressés entre la première guerre mondiale et jusqu'à la fin de la seconde guerre. Cette situation est due à la politique protectionniste des pays européens pour protéger leur économie.

Economiquement, l'échange s'effectue pour avoir une chose ou une marchandise que l'on n'a pas ou même on ne peut pas produire ou que l'on produise des quantités insuffisantes qui ne peuvent pas subvenir aux besoins des populations. Donc, l'échange est synonyme d'un besoin quel qu'il soit. Le besoin est bilatéral, car chacun dans cette relation a un besoin différent de l'autre et tente à avoir plus d'intérêt, d'où l'importance des négociations pour sortir gagnant- gagnant. La surproduction nationale d'un produit donné, a poussé les pays à chercher des nouveaux marchés extérieurs et en faire des échanges là où la production de cette matière ou marchandise est moindre ou même inexistante.

Le commerce international s'est beaucoup développé grâce aux échanges internationaux qui ne cessent de croître et reflètent en même temps le phénomène de la mondialisation de l'économie.¹

¹ ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali, Le commerce international de l'Algérie en dehors du secteur des hydrocarbures, journée d'étude organisée par le Laboratoire du Droit International du Développement Durable, Faculté de Droit et Sciences politiques de l'Université de Mostaganem le 24 Mai 2016, intitulé : *Le développement économique en Algérie et son impact sur les relations internationales*, P 1 et s.

Le phénomène de la mondialisation se manifeste par l'intensification et la libération des échanges internationaux. La géographie des flux met en évidence l'existence d'une « Triade » définie par l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon. La répartition géographique des ports reflète le fait que le système maritime mondial est de plus en plus polarisé et inégal au profit des façades maritimes de la triade et surtout de ses marges, notamment asiatiques.¹

Certaines entreprises sont présentes partout. Elles s'implantent à l'étranger et dépassent les frontières du même pays. Ça concerne les multinationales, comme ça peut concerner même les petites et les moyennes entreprises.

Les relations économiques, aspect essentiel des questions internationales contemporaines, voient les nations entrer en concurrence pour défendre leur bien-être en accédant aux facteurs de production, en écoulant leur surplus de production et en optimisant celle-ci par les gains de l'échange.²

Le développement des relations internationales donne une importance croissante au commerce entre les Etats. Le besoin de rapidité et de sécurité des transactions conduit à une unification progressive du droit des ventes internationales, qui s'est affirmé dans les efforts de la pratique avant de prendre forme dans d'importantes conventions internationales.³

Ce qui a accéléré les échanges sur le plan international, c'est l'augmentation de la production, le coût du transport des marchandises qui a baissé et les distances entre les pays qui se sont réduites grâce au grand

¹ Pascal GAUCHON, La mondialisation triomphante, Le monde : Manuel de géopolitique et de géo économie, Ed. Presses Universitaires de France, 1^{ère} édition, Paris 2008, p 102

² Justine FAURE et Yannick PROST, Relations internationales : Histoire, questions régionales, enjeux, Ellipses Edition, Paris 2008, p 491.

³ G. RIPERT/ R ROBOT/ Philippe DELEBECQUE et Michel GERMAIN, Traité de Droit commercial, p 590

progrès technologique, sans oublier la logistique. Les pays sont devenus plus ouverts à l'importation et aux échanges après la deuxième guerre mondiale.

Il y eu une accélération de la production grâce aux nouvelles techniques de production et en même temps une facilitation de déplacement des marchandises.

Depuis 1950 le trafic maritime de marchandises a plus que décuplé et la capacité de la flotte a été multipliée par 9.¹

Les opérations du commerce international font intervenir des opérateurs privés comme les sociétés et les groupements de société, ainsi que les Etats eux même. En plus, il existe des structures internationales organisant les échanges. Certaines d'entre elles dépendent de l'O.N.U comme la CNUCED et CNUDCI, et d'autres structures comme les banques et l'OMC sans oublier le rôle des organisations régionales.

Sur le plan international, l'activité économique des acteurs internationaux entre autre les Etats, reflète le commerce. Une opération est dite internationale si elle contient un élément d'extranéité. Autrement dit, l'économie de plusieurs pays est mise en jeu.

Si on prend l'exemple de l'Algérie, son économie est basée sur le secteur des hydrocarbures qui représentent 97 % de ses exportations. Les entreprises exportatrices algériennes sont tellement fragiles qu'elles ne peuvent affronter et concurrencer les entreprises étrangères.²

¹ Pascal GAUCHON, Entre village planétaire et résistance des lieux : L'intensification des échanges et des flux, Le monde. Manuel de géopolitique et de géo économie, Presse Universitaire de France, Paris, Juillet 2008, p 708

² En ce sens : ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali, Tourisme comme alternative aux hydrocarbures dans le développement économique, journée d'étude organisée par le laboratoire International de Développement Durable, Faculté de droit et de sciences politiques de l'Université de Mostaganem le 10/11/2016, intitulée : *Le tourisme une ressource stratégique pour promouvoir le développement durable en Algérie*, p 3

Néanmoins, il existe certains obstacles devant l'accroissement des échanges que les Etats font des efforts considérables pour les éliminer ou bien diminuer leurs effets.

Ce qui a marqué l'accélération des échanges internationaux c'est aussi l'apparition du G.A.T.T après la deuxième guerre mondiale. Bien que le GATT fût ouvert à tous les Etats, l'Algérie après son indépendance avait opté pour un régime socialiste excluant toute ouverture de son marché et favorisant un système protectionniste.¹ Puis, il y a eu la naissance de l'O.M.C qui a permis la réduction des droits de douane. On remarque que le nombre de pays qui participent aux échanges internationaux, s'accroît au fil des années.

Les opérations du commerce international se sont beaucoup développées au cours de ces dernières décennies. Elles englobent maintenant à côté de la vente de marchandises, les services y compris le transfert de fonds et le tourisme.

On assiste à une montée en puissance des multinationales durant la fin du vingtième et le début du vingt unième siècle, qui ont une grande importance dans l'économie mondiale.

Le commerce extérieur d'un pays dépend de plus en plus de décisions stratégiques et organisationnelles de firmes multinationales souvent de nationalité étrangère.²

En revanche, on ne doit pas négliger le fait que l'exportation n'intéresse pas seulement les deux partenaires commerciaux, elle participe au développement de l'activité d'un pays, plus il sera exportateur, plus il pourra

¹ Otmane BEKENNICHE, L'Algérie, le GATT et l'OMC, Ed. Office des Publications Universitaires, Oran, Algérie, 2006, p13

² Mathilde LEMOINE-Philippe MADIES-Thierry MADIES, Les grandes questions d'économie et finance internationales, décoder l'actualité, p 111.

créer de la richesse à l'intérieur, et peut-être contribuer à la création ou au développement d'une hégémonie économique.¹

Notre recherche est basée sur les opérations du commerce international et plus précisément le cas de la vente de marchandises. Le contrat international occupe une place très importante dans ces relations.

Nous allons détailler le contrat international et voir ses spécificités. C'est le moyen de communication des opérateurs économiques. Il a un certain nombre de règles de base qui le rend spécifique. On y trouve des règles qui sont d'ordre général. Tandis qu'il existe d'autres qui dépendent des règles de conflit.

Cependant, il existe des conventions applicables au contrat international. En commençant par la Convention de la Haye signée le 15 juin 1955, qui concerne les ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels. Celle qui nous intéresse pour notre recherche c'est la Convention de Vienne : la convention des Nations Unis sur la vente Internationale de Marchandises, ratifiée le 11 avril 1980.

Si certains la conseillent fortement (la Convention de Vienne), son utilisation n'est pas si fréquemment utilisée dans les affaires, cependant, il est vivement conseillé de l'appliquer en dehors de tous cas spécifiques réclamant la mise en œuvre de règles particulières.²

Une autre convention c'est celle de la Convention de Rome, qui a été signée le 19 juin 1980, qui est une convention sur la loi applicable aux obligations contractuelles concernant tous les Etats membres de la Communauté européenne.

¹ Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Droit du commerce international, LGDJ Lextenso Editions, 4^{ème} Ed. 2008, p 227

² Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, Edition DUNOD, 2017, p 252

Nous allons voir la loi applicable dans les échanges commerciaux internationaux. Le contrat demeure toujours la base de cette relation entre le producteur ou exportateur et l'importateur. La vente internationale diffère de la vente interne c'est-à-dire dans un même pays sans dépasser les frontières. En présence d'un contrat international, il faut déterminer la loi applicable. Ce contrat comporte les règles générales de base et en plus d'autres règles qui sont spécifiques au commerce international.

Une organisation internationale privée, la Chambre du Commerce Internationale, est à l'initiative de la codification de nombreux usages internationaux dont la plus célèbre, sont « les INCOTERMS ». Mais d'autres plaquettes ont été diffusées par la Chambre du Commerce Internationale (CCI) relatives à l'adaptation des contrats, les crédits documentaires, l'expertise technique et la force majeure notamment.¹

Il faut souligner le rôle important de la Chambre de commerce International dans la mise en place des règles et usances uniformes afin de faciliter échanges et faire régner une certaine confiance entre les opérateurs économiques.

Les opérations du commerce international sont régies par un ensemble de règles de droit du commerce international. Il existe des opérations qui sont spécifiques et qu'on ne peut trouver que dans les activités du commerce international tel que le Crédit documentaire. Ce dernier représente un moyen sûr avec plus de garanties faisant appel aux intermédiaires qui sont les banques.

Bien sûr, il ne faut pas oublier qu'une opération de vente de marchandise à l'échelle internationale, est confrontée à des risques. Ces derniers sont

¹ Jean THIEFFRY, Les risques juridiques internationaux : La gestion des risques internationaux (sous la direction de Pascal CHAIGNEAU), Paris 2001, p 135

multiples et à plusieurs niveaux. Lorsque le courant d'exportation se crée, il n'est pas exempt de risques.

Certes tout courant commercial génère des risques, mais lorsqu'il s'agit d'un contrat international, leur nombre et leur importance augmentent, alors que chacune des parties souhaite une sécurité renforcée.¹ Pour cela, nous les avons développés avec quelques solutions pour les éviter ou bien minimiser leur impact sur le commerce international. Il est du devoir de chacun des cocontractants, vendeur et acheteur, et même les autres acteurs du commerce international, de prévenir ces risques et avoir une stratégie efficace avant de se lancer dans les échanges internationaux.

Un des risques importants, c'est le risque pays. Il s'agit des pays dont le risque affectant les échanges commerciaux internationaux est très élevé. Dans ces pays là, le risque de non paiement et la perte de la marchandise avant son arrivée à destination sont fréquents. C'est pour cette raison que les opérateurs internationaux doivent faire des études de marché en se référant à des organismes qui sont spécialisés dans le domaine.

Pour un pays donné, il est possible de traiter de façon différente les anciens clients des nouveaux. La confiance s'acquiert avec le temps. En matière de gestion de risque, l'expérience passée doit rentrer en considération dans la définition de l'attitude à adopter en matière de paiement.²

Il existe depuis quelques années une forte demande des opérateurs du commerce international d'une régulation de ce commerce qui est visible à

¹ Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p 227

² Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, Editions DUNOD, 2017, p 146

travers les codes de conduite et les interventions dans les médias des responsables d'entreprises.¹

Les échanges internationaux ne sont pas dépourvus de litiges entre le vendeur et l'acheteur. L'arbitrage trouve sa place dans ces situations pour régler le maximum de litiges. Parmi les avantages de l'arbitrage, c'est le gain de temps puisque le commerce international est caractérisé par la rapidité des transactions.

L'arbitrage correspond à une justice dérogatoire, consensuelle et exceptionnelle qui se présente comme un complément utile à la justice traditionnelle.²

Les parties préfèrent l'arbitrage sur la voie juridique, parce qu'ils font plus confiance à des personnes qu'ils choisissent et font confiance et acceptent leur sentence et en général se sont des experts et expérimentés, à la différence du jugement rendu par une justice même avec leur consentement, sans qu'ils choisissent le juge. Ce jugement comporte le caractère de l'obligation et la soumission. Tandis que le jugement rendu par les arbitres se caractérise par l'acceptation par les parties.³

La Convention de Vienne du 11 avril 1980, a réglé beaucoup de problèmes qui peuvent survenir pour éviter le maximum de litiges entre les parties contractantes.

La Convention de Vienne du 11 avril 1980 constitue une réglementation de la vente internationale de marchandises aussi complète que possible, qui

¹ Philippe KAHN et Catherine KASSENDJIAN, L'illicite dans le commerce international, Editions Litec volume 16, Paris 1996, p 492

² Jean-Jacques ROCHE, L'arbitrage : dessaisissement des pouvoirs régaliens ? Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, Paris 2001, p 287

³ فوزي محمد سامي-التحكيم التجاري الدولي-ص 16

peut être appliquée et interprétée sans référence à aucune législation nationale.¹

A partir de cette introduction, nous avons posé la problématique suivante :

Quel est le régime juridique du contrat international sous la Convention de Vienne du 11 avril 1980 ?

Quels sont les moyens de paiement et les risques de la vente internationale de marchandises ?

Quelles sont les garanties des opérations de la vente internationale de marchandises ?

Pour répondre à cette problématique, nous avons réparti cette recherche en deux parties. La première partie concerne le caractère international de la vente que nous avons divisé en deux grands chapitres le premier est celui de la détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises, et le deuxième est celui de la Convention de Vienne du 11 avril 1980.

Tandis que nous avons développé dans la deuxième partie de cette recherche, les garanties et les défaillances des opérations du commerce international et l'arbitrage international, avec deux chapitres. Le premier chapitre concerne les garanties d'exécution des contrats internationaux et le deuxième chapitre est celui de la faillite internationale et l'arbitrage du commerce international.

¹ Philippe DELEBECQUE, Michel GERMAIN, Traité de droit commercial, p 594

PREMIERE PARTIE :

Le caractère international de la vente

La vente est le principal instrument du commerce international. Malgré les changements, elle y restera toujours. Le flux des marchandises à travers les frontières s'est beaucoup accéléré grâce à l'ouverture des marchés internationaux et la suppression de certaines barrières qui représentaient un obstacle au libre échange.

C'est le caractère international de la vente qui désigne la loi applicable. Cette dernière dépend du droit international privé et de ses règles. L'autre difficulté est la complexité de la vente internationale dans la majorité des cas puisqu'elle s'insère dans plusieurs opérations parfois trop risquées.

C'est à ces difficultés que, depuis plusieurs décennies, un certain nombre d'organisations internationales ont tenté de remédier. Sous leur égide ont été conclues de nombreuses Conventions internationales ayant pour objet d'uniformiser, non seulement les règles de conflits de lois, mais encore le droit matériel même relatif à la vente internationale.¹

C'est dans les années 1960 que le droit du commerce international est organisé par la convergence de valeurs et principes communs, condition nécessaire à l'émergence d'un vrai ordre.²

¹ Vincent HEUZE, La vente internationale de marchandises : Droit Uniforme, L.G.DJ, Paris 2000, p 1 et 2

² Daniel LEVY, Les abus de l'arbitrage commercial international, Edition L'Harmattan, Paris 2015, p 67

CHAPITRE I :

Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises

Section 1 :

Notions de commerce et de vente internationaux :

Le commerce international remonte à la haute antiquité. Les phéniciens, navigateurs reconnus comme les précurseurs du commerce maritime. Ensuite la période grecque annonce l'apparition de certaines règles relatives au commerce maritime. Puis les romains qui sont à l'origine d'une réelle organisation du commerce.

Au moyen âge, apparaît la coutume internationale que les marchands appliquaient entre eux dans leurs transactions. Ils ont développé des usages propres à eux dans le but de faciliter et sécuriser les échanges. Au XVIIIème siècle apparaissent les théories sur le libre-échange. Les pays peuvent accroître leurs richesses en exportant le surplus de leur production et en achetant des biens ailleurs. C'est la théorie du leader de l'économie libérale le britannique Adam Smith.

Il est patent qu'aujourd'hui, et sous l'effet de ce que l'on a pris l'habitude de dénommer la globalisation ou la mondialisation, ces échanges ont pris une importance inédite dans l'histoire de l'humanité.¹ La mondialisation fait son arrivée et traduit l'extension géographique des échanges avec les nouvelles technologies et le développement des moyens de transport.

I/ Le commerce international :

1_ Définition du commerce international :

Eléments de définition du droit du commerce international :

¹ Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE, Pierre CALLE, Droit du commerce international et des investissements étrangers, 2^e édition, Ed. LGDJ, Paris 2016, p 18

Le droit du commerce international a vocation à faciliter les échanges en assurant le contrôle du jeu de l'offre et de la demande. Le principe demeure la liberté qui n'existe qu'en présence d'une réglementation adéquate.¹

1-1_ Les caractéristiques essentielles du commerce international:

Le droit du commerce international a connu une évolution fulgurante à travers le temps grâce à l'extension des échanges internationaux et la mondialisation. Les grandes entreprises ne se contentent pas de produire et vendre leurs produits au-delà des frontières. Elles se regroupent et forment des entités de sociétés installées dans plusieurs pays pour y produire et augmenter leurs chiffres d'affaires. Plusieurs facteurs y entrent en jeu.

1-2_ La notion du commerce international :

Deux notions importantes dans le commerce international : la commercialité et le caractère international.

1-2-1_ La commercialité :

La commercialité est une notion qui reflète les échanges et qui s'est beaucoup développée. Il y a eu une extension de celle-ci, ce qui fait qu'elle touche pratiquement tous les domaines de vente.

Il faut bien distinguer entre le commerce interne et le commerce international. Le commerce interne est régi par les règles de droit interne ou on trouve le commerce et les commerçants. Tandis que dans le commerce international, on ne parle pas de commerce ni de commerçant. Il s'agit d'activité économique et on parle d'opérateurs du commerce international : importateur et exportateur, et de droit des affaires.

¹ Valérie Gomez-BASSAC, Commerce international, Editions Sup'FOUCHER, Paris 2009, p 9

1-2-2_ Le caractère international :

On dit qu'un contrat est international lorsqu'il est lié à des juridictions de plusieurs pays en même temps. L'existence d'un élément d'extranéité caractérise l'opération commerciale internationale.

La définition du caractère international peut alors dépendre d'un critère économique qui est la mise en jeu des intérêts du commerce international. L'opération est internationale quand elle ne se déroule pas entièrement dans la sphère économique d'un Etat.¹ Il faut que même les litiges qui peuvent surgir, implique au moins deux Etats.

En droit des affaires, la qualification donnée par les parties et la nationalité de celles-ci sont sans effet sur la nature nationale ou internationale du contrat. Trois critères alternatifs sont retenus :

- le lien avec plusieurs droits nationaux ou avec une convention internationale.
- la mise en cause les intérêts du commerce international.
- le franchissement d'une frontière.²

2_ Les opérateurs du commerce international :

Les opérateurs du commerce international sont en générale les sociétés, les Etats, les entités publiques et les personnes physiques.

2-1 Les personnes physiques :

Les personnes physiques participent dans les échanges internationaux. Les personnes physiques interviennent rarement en nom propres dans les

¹ Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p10

² Stéphane CHATILLON, Droit des affaires internationales, Vuibert, 5^e édition, Paris 2011, p2 et3

opérations du commerce international, mais plutôt comme organes ou représentants de personnes morales.¹

Pour agir dans le commerce international, la personne physique que ça soit en son nom ou représentant d'une personne morale, doit avoir la capacité et le pouvoir requis légalement. La capacité de chaque individu est régie par les règles de son droit national, que ça soit dans le droit civil ou le droit commercial.

2-2 Les sociétés :

Parmi les raisons qui ont apporté un plus aux notions de la mondialisation, c'est le développement surprenant du commerce extérieur et l'investissement étranger, ainsi l'augmentation du nombre de sociétés multinationales et leur rôle dans ce domaine.²

Les sociétés commerciales contribuent à l'économie nationale de l'Etat. La société commerciale est un acteur essentiel dans le commerce international. Chacune d'elle cherche de nouveaux marchés à l'international et s'implante même, quand les conditions sont favorables.

La société, au sens plus large de groupement à but lucratif ou coopératif de personnes et de biens, incarne le visage, l'identité type, de l'opérateur privé du commerce international.³

2-3 Les Etats :

Les Etats sont au cœur du droit de commerce international.

¹ Stéphane CHATILLON, Op. Cité 62

² علي عباس, ادارة الأعمال الدولية, ص 30

³ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Droit du commerce international, Ed. Dalloz, 2^{ème} Ed, Paris 2011, p 88

CHAPITRE I : Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises

_ Les législations nationales comprennent toujours des dispositions du droit international privé qui visent tant leurs ressortissants que les acteurs étrangers qui investissent ou commercent sur leur territoire.

_ Les Etats délèguent dans les organisations internationales leurs représentants qui défendent leur conception politique et économique.

_ Tous les pays quelque soit leur degré d'ouverture à l'économie de marché, sont des opérateurs économiques internationaux, soit directement, soit via des sociétés mixtes ou publiques.

_ Les tribunaux des Etats connaissent d'une grande partie du contentieux commercial international.¹

La plupart des Etats du monde participent en effet à l'encadrement juridique du commerce international par l'énonciation de règles applicables à celui-ci, soit unilatéralement en adoptant des lois ou des règlements, soit en se concertant entre eux en particulier par la voie de traités.²

Les Etats peuvent être des opérateurs du commerce international en participant aux opérations de ce dernier. En droit du commerce international, l'Etat commence à être considéré comme un contractant à part entière. Alors l'immunité de l'Etat recule peu à peu.

L'Etat peut conclure un contrat avec une personne privée d'un autre Etat et on parle alors d'un contrat d'Etat. Dans ce cas, le contractant étranger avec l'Etat, ne souhaite qu'avoir des garanties et une sécurité juridique car il a peur que l'Etat utilise ses prérogatives.

¹ Mostépha TRARI TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Droit commercial international, Ed. Berti, Alger 2007, p 20

² Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE, Pierre CALLE, Op.cit, p 93.

3_ Les structures économiques mondiales :

Il existe des structures économiques qui participent activement dans la réussite des opérations commerciales à l'échelle internationales. Ces structures peuvent être universelles ou régionales regroupant un nombre restreint de pays.

Les frontières sont un obstacle aux échanges internationaux. Lorsque les Etats ont le désir de dépasser ces limites politiques, c'est naturellement vers les pays les plus proches voisins que s'oriente la recherche de partenaires commerciaux. Ce besoin de structures économiques de voisinage est une évidence qui conduit au développement de ces structures économiques régionales dans de nombreuses parties du monde.¹

3-1/ Les structures économiques régionales :

Chaque région du monde a ses besoins, c'est pour cela qu'il y a eu l'apparition de plusieurs structures économiques régionales selon les spécificités de chaque région. Généralement le lien entre les Etats constituant ces structures, est géographique.

3-1-1_ L'UE (Union Européenne) :

C'est l'exemple type de l'unification des Etats souverains sur tous les plans. C'est une union qui a supprimé les frontières avec une même monnaie et la libre circulation. Il est à noter que beaucoup d'efforts ont été fait dans ce sens avec des concessions des Etats dans le but d'harmoniser leurs règles de droit.

Le droit européen a donc une incidence concrète sur le commerce international : en amont, il influence le droit interne des différents Etats

¹ Pierre-Alain GOURION, Georges PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p35

membres et oblige les sociétés à s'adapter à ses tentatives d'harmonisation. En aval, il régent les comportements par l'intermédiaire de la commission.¹

3-1-2_ L'AELE (Association Européenne de libre-échange) : C'est une Union européenne mais avec un nombre limité de pays qui font partie déjà de l'UE. Sauf que ces pays ne souhaitent pas avoir des relations très avancées.

3-1-3_ L'EEE (Espace Economique Européen) : C'est un accord entre les pays de l'UE et l'AELE qui a pour but la libre circulation des marchandises.

3-1-4_ L'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) : C'est une Union qui regroupe des pays africains et qui a pour objectif de renforcer leurs relations économiques.

3-1-5_ L'ALENA (Accord de Libre-échange Nord Américain) : Cet Accord a été créé en 1992 par les USA, le Canada et le Mexique. L'un des aspects intéressants de cette organisation réside dans la présence en son sein de deux pays développés (USA, Canada) et d'un pays en développement important (Mexique).² Parmi les points essentiels que comporte le programme de l'ALENA, c'est la suppression des droits de douane.

3-1-6_ L'UEMOA (Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest) : C'est une Union qui regroupe des pays de l'Afrique de l'Ouest. Elle a été créée le 10 janvier 1994 à Dakar. Son but est d'harmoniser un environnement juridique pour le développement de leur économie internationale.

3-1-7_ L'ANASE (Association des Nations de l'Asie du Sud-est) : Elle regroupe des pays de l'Asie du sud-est. C'est une organisation régionale

¹ Mostépha TRARI TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Op. Cit, p 22

² Madjid BENCHIKH, Droit international public, Editions CASBAH, Alger 2016, p 234

politique et économique dont le but est le développement de la croissance dans ses pays.

3-1-8_ Le MERCOSUD (Marché Commun d'Amérique du Sud) : Le marché commun du sud a été créé en 1991. Ce marché regroupe quelques pays de l'Amérique latine. Ses objectifs sont non seulement le libre-échange mais aussi le tarif extérieur commun et l'union douanière.¹ Il a pour but aussi une union juridique internationale dans le commerce international.

3-2/ Les structures économiques universelles :

Ce rassemblement autour de préoccupations équivalentes peut aussi expliquer des regroupements qui ne correspondent aucunement à des considérations géographiques.²

3-2-1 ECOSOC (Conseil Economique et social) :

C'est l'organe essentiel de coordination des activités économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies.

3-2-2 CNUCED (Conférence des nations Unies pour le commerce et le Développement) :

La CNUCED a été créée en 1964 à Genève, à la suite d'une conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Son rôle est d'apporter de l'aide en orientant la politique du développement des nouveaux Etats dans l'économie mondiale.

3-2-3 CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial) :

Ayant pour mission d'encourager l'harmonisation et l'unification progressives du droit commercial international, la CNUDCI prépare des conventions internationales ou des lois uniformes, développe des adhésions aux textes existants et tend à en assurer une interprétation et une application

¹ Madjid BENCHIKH, Op.cit, p 236

² Pierre-Alain GOURION, Georges PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p35

uniforme.¹ Elle a été créée en 1966 par l'Assemblée Générale de l'ONU. Il est important de rappeler que c'est la CNUDCI qui a joué un rôle essentiel dans l'élaboration de la Convention de Vienne du 11 avril 1980.

3-2-4 OCDE (Organisation pour la Coopération Economique et le Développement) : C'est l'organisation qui apporte des études et des statistiques sur le plan juridique et économique dans le domaine de développement économique.

3-2-5 Autres structures universelles à caractère financier:

_ **FMI (Fonds Monétaire international)** : Lors de la conférence de Bretton Woods, fut créé le FMI pour éviter de tomber dans la crise économique des années 1930. Son but est de stabiliser le système monétaire mondial.

_ **La banque mondiale** : C'est une structure qui vient en aide technique et financière aux pays sous développés.

4_ Les Organisations Internationales :

Les organisations internationales jouent un rôle important en matière des échanges économiques à l'échelle internationale. Elles sont des opérateurs à part entière du commerce international.

4-1/ General Agreement on Tariffs and Trade: GATT

Le GATT constitue un prolongement de la Charte de la Havane. Créé le 30 octobre 1947 à Genève et signé par 23 pays. Il avait pour objectif le libre-échange au niveau mondial. Son but aussi est de supprimer les tarifs douaniers et constituaient une barrière aux échanges commerciaux internationaux.

¹ William PISSOORT et Patrick SAERENS, Initiation au droit commercial international, Editions de boeck, Bruxelles 2004, p 177

CHAPITRE I : Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises

Le GATT est un Accord international liant 117 Etats qui pris ensemble représentent près de 90 pour cent du commerce mondial des marchandises. Le caractère contractuel de l'Accord général est si important que les membres du GATT sont désignés sous le nom de « parties contractantes ».¹

Les activités les plus importantes du G.A.T.T sont les cycles de négociations tarifaires qui poursuivent un objectif d'expansion et de libéralisation du commerce mondial par la diminution progressive des droits de douane et des obstacles au commerce.²

Ce qui a affaibli cet accord, ce sont les dérogations qui se sont apparues. Le GATT a accepté beaucoup d'exceptions pour les accords régionaux. En 1994, le GATT va constituer le droit commun de l'Organisation Mondiale du Commerce : OMC, suite à l'Uruguay Round lancé en 1986.

Par ailleurs, la philosophie générale a surtout été mise en péril par des exceptions reconnues dans certaines matières, telle l'agriculture ou la pêche, lorsqu'un Etat justifie d'un grave déficit ou encore parce qu'un secteur industriel doit être protégé d'urgence. Ces différents moyens, assortis de la possibilité pour un Etat de prendre des mesures de sauvegarde concernant l'importation de produits particuliers, ont posé de nombreux problèmes d'applicabilité du GATT.³

Les disputes des parts du marché agricoles entre les pays développés (principalement l'Union européenne et les USA) et le groupe « CAIRNS », avec leur tête l'Australie, ont fini par faire éclater le GATT, qui a vu sa fin scellée à la fin du cycle de l'Uruguay Round en 1994.⁴

¹ Otmane BEKENNICHE, L'Algérie, le GATT et L'OMC, Ed OPU, Oran, Algérie, 2006, p 25

² Manuel DIEZ DE VALESCO VALLEJO, Les organisations internationales, Editions ECONOMIA, Paris 2002, p 448

³ Mostépha TRARI TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Op. Cité, p 23

⁴ CHAIB BAGHDAD, Les perspectives du commerce international, Ed. Houma, Alger, 2012, p 72

4-2/ Organisation Mondiale du Commerce : OMC

4-2-1 Généralités :

L'OMC est la continuité du GATT. L'organisation mondiale du commerce représente la mondialisation et la régulation des échanges internationaux qui ne cessent d'accroître. Contrairement au GATT, les intervenants sont seulement les Etats et sont exclues les sociétés. Seuls les Etats peuvent y adhérer. D'où le poids de cette organisation.

Le pays qui veut adhérer à l'OMC doit accepter sa charte et tous les éléments constitutifs. Cette obligation a été faite pour éviter de tomber dans les erreurs du passé vécues avec le GATT, à cause des exceptions qui se sont multipliées. L'Organisation Mondiale du Commerce, en plus de son rôle dans les échanges internationaux entre les Etats, joue un rôle dans la lutte contre les crimes économiques et protège le commerce international.¹

L'Accord OMC confirme le statut spécial, tant au sein de l'OMC que des autres Accords, des pays les moins avancés, lesquels ne sont tenus de contracter des engagements et de faire des concessions que dans la mesure compatible avec les besoins du développement.²

La charte de l'OMC est composée de quatre annexes :

- _ La première annexe comporte les accords commerciaux multilatéraux.
- _ La seconde annexe comporte le règlement des différends entre les Etats membres.
- _ La troisième annexe basée sur le mécanisme d'examen des politiques commerciales.

¹ En ce sens, ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali, Les instruments de lutte contre le crime économique, journée d'étude organisée par le Laboratoire International de Développement Durable, Faculté de Droit et sciences politiques de l'Université de Mostaganem le 09/05/2017, intitulée : *La réforme économique et les instruments de lutte contre le crime économique dans la législation algérienne*, p 4 et s.

² Manuel DIEZ DE VALESCO VALLEJO, Op.cit, p 445

_ La quatrième annexe concerne les accords plurilatéraux.

Tous ces accords sont considérés comme les bases et les règles juridiques du commerce international qui ne sont, en réalité, que des contrats assurant aux pays membres des droits commerciaux importants. Comme elles obligent les gouvernements à protéger la continuité de leurs politiques commerciales dans le cadre de limites acceptables pour l'intérêt de tous.¹

Des différends entre les Etats membres peuvent surgir. La charte de l'OMC préfère l'accord amiable pour les régler.

Sur le plan du règlement des différends commerciaux on notera que le nouveau mécanisme, s'il emprunte encore certains aspects au « G.A.T.T. 1947 » a été considérablement renforcé et connaît d'ailleurs un succès certain.²

En cas de conflit commercial le pays plaignant a la possibilité de présenter sa contestation devant l'organe de règlement des différends (O.R.D). L'O.R.D s'efforce d'abord de résoudre le problème par une consultation bilatérale. Ensuite sauf décision négative par consensus, l'O.R.D établie un panel pour déterminer s'il a préjudice.³

Il faut rappeler qu'il existe un organe de règlement de conflits dans le cadre de l'OMC. Son rôle est d'assurer l'aboutissement à une solution aux conflits, qu'elle soit acceptable par les parties.⁴

On peut bien comparer entre les créations du GATT et l'OMC pour saisir l'importance et l'implication de chaque organisme, le premier s'est installé à un moment de fin de guerre et de déstabilisation économique, commerciale et

¹ عثمان بقنيش, قانون المجتمع الدولي المعاصر, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2012, ص 138

² Dominique CARREAU et Fabrizio MARRELLA, Droit international, 12^{ème} édition, Editions PEDONE, Paris 2008, p 652

³³ Frédéric TEULON, La nouvelle économie mondiale, 6^{ème} édition, Presses Universitaires de France, Paris, 1993, p 76

⁴ مروك نصر الدين, تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية, دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع, الجزائر, 2005, ص 34

financière, alors que le second est venu juste après la fin de la bipolarité et l'extinction des économies planifiées et dirigées.¹

La multilatéralisation des échanges sous l'égide de l'OMC s'essouffle et la déclaration finale de la conférence de Nairobi de décembre 2015 témoigne des divergences, en particulier Nord-Sud, sur la plupart des sujets de Doha. En parallèle à l'intégration internationale multilatérale menée dans le cadre du GATT et de l'OMC, certains pays ont développé des logiques d'intégration régionales. L'intégration la plus poussée qui existe aujourd'hui est celle de l'Union Européenne.²

Parlant de l'OMC, Winfried Lang rappelle que « l'idéologie sous-jacente à notre système international affirme que la mouvement libre des marchandises et des services au-delà des frontières ne constitue pas seulement l'état naturel des choses mais correspond aussi à une obligation internationale des Etats à coopérer entre eux ».³

4-2-2 Les principes fondamentaux de l'OMC :

L'OMC a par ailleurs pour vocation l'organisation de la coopération, et non pas l'intégration. La concurrence, la réduction des droits de douane, l'ouverture des frontières sont considérés comme les garants d'un développement économique généralisé.⁴

Les accords de l'OMC sont des textes juridiques portant sur un large éventail de domaines d'activité....Cependant, un certain nombre de principes

¹ CHAIB BAGHDAD, Op. Cité, p 73

² Flora BELLONE, Raphaël CHIAPPINI, La compétitivité des pays, Ed. La découverte, Paris, 2016, p 87

³ Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, L'illicite dans le commerce international (Marie-Angèle Hermite, Rapport : L'illicite dans le commerce international des marchandises), Editions Litec, Paris 1996, p 113

⁴ Jacques FONTANEL, Géo économie de la globalisation, 2^{ème} édition, Office des Publications Universitaires, 2019, p 185

simples et fondamentaux constituent le fil conducteur de tous ces instruments. Ils sont le fondement du système commercial multilatéral.¹

Ces principes fondamentaux sur lesquelles s'est basée l'Organisation Mondiale du Commerce sont comme suit :

1_ Le principe de non discrimination :

L'OMC a mis deux conditions essentielles pour éviter toute discrimination dans les relations commerciales internationales qui sont :

_ La règle ou clause de la nation la plus favorisée : cette règle oblige chaque Etat membre de l'OMC, à étendre les mêmes privilèges et avantages pour tous les Etats membres.

_ La règle ou clause du traitement national : chaque Etat membre doit avoir le même traitement des produits des autres Etats membres que les siens.

Chaque Etat membre a le droit d'instaurer des barrières douanières. Une fois la marchandise entrée dans cet Etat, ce dernier ne peut appliquer d'autres taxes.

Le principe de discrimination figure dans les trois principaux Accords de l'OMC, et, même s'il est énoncé en des termes légèrement différents d'un accord à l'autre. Aux termes de l'article premier de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce(GATT), qui régit le commerce des marchandises, de l'article 2 de l'Accord général sur le commerce des services(AGCS) et l'article 4 de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touche au commerce(ADPIC).²

¹ Otmane BEKENNICHE, Op. Cité, p 57

² Otmane BEKENNICHE, Op. Cité, p 58

2_ La libération du commerce par voie de négociation :

Le but des négociations est de faire baisser les taux des droits applicables aux marchandises et les obstacles non tarifaires.

En comparaison de ce qu'il était dans le cadre du GATT, le règlement des différends de l'OMC est à la fois plus rapide, plus automatique et moins exposé au risque de blocage de la part d'un pays membre.¹

3_ Le principe de transparence :

L'article 11 oblige les pays membres de l'OMC à éliminer les mesures de protection non tarifaires en les remplaçant par des mesures tarifaires. Par ailleurs une catégorie d'exception permet d'échapper au principe de transparence. On les trouve dans les articles 12, 17 et 20 de l'OMC.²

Ce principe exige à chaque pays contractant de publier toutes les réglementations commerciales afin que les opérateurs économiques en soient au courant.

4_ La promotion d'une concurrence loyale :

L'OMC défend la concurrence loyale qui doit se faire dans de bonnes conditions commerciales. Elle peut se faire à différents niveaux comme le prix ou même les subventions qu'appliquent certains Etats sur quelques produits.

Si l'OMC perd sa fonction de négociation, de maîtrise d'œuvre de la libéralisation des échanges et des investissements, l'organisation risque de sombrer dans l'oubli et dans l'indifférence générale.³

Le GATT connaissait déjà un dispositif anti-dumping ayant une certaine efficacité, et un dispositif anti-subsidiation moins dynamique. L'OMC a ajouté

¹ Lahcen ABDELMALKI, René SANDRETTE, Politiques commerciales des grandes puissances, Ed de Boeck, Bruxelles, 2011, p 103

² Otmane BEKENNICHE, Op. Cit, p 60

³ Philippe CHALMIN, Les marchés mondiaux : A la recherche des sommets perdus, CYCLOPE 2016, Ed. ECONOMICA, Paris 2016, p 143

une pièce à ce dispositif avec l'accord sur les droits de propriété intellectuelle, approfondissant l'accord sur les obstacles techniques au commerce.¹

L'Algérie n'a pas encore adhéré à l'OMC. L'Algérie est candidate depuis 1987 au GATT, l'ancêtre de l'OMC. Les négociations n'ont progressé que lentement depuis la création de l'OMC en 1995. Alger n'ayant fourni une première documentation sur son régime commercial qu'en 1996.²

L'adhésion à l'OMC donnerait à l'Algérie la possibilité de s'intégrer dans l'économie mondiale beaucoup mieux qu'aujourd'hui si elle utilise bien les facilités, les avantages, le traitement préférentiel et les aides accordées dans le cadre de l'OMC.³

II/ Généralités sur la vente internationale :

La vente à l'échelle internationale est différente de celle de la vente interne, parce qu'il existe non seulement le risque de l'insolvabilité du client, mais aussi des risques qui sont liés au pays de l'acheteur qui peut figurer sur la liste des pays à risque et ce pour plusieurs raisons qu'on verra après.

En matière d'échanges commerciaux internationaux, la vente demeure toujours un pilier essentiel.

1_ Définitions de la vente :

La vente est l'objet de définitions diverses en droit comparé.⁴ Souvent, on dit que la vente est le roi de tous les contrats.

¹ Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, Op ;cit, p 113

² Otmane BEKENNICHE, Art : Réflexions sur l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, Revue du droit économique et environnement, Laboratoire du droit économique et environnement, Faculté de droit- Université d'Oran, N°1, Juin 2008, p 120

³ Otmane BEKENNICHE, Op cité, p 150

⁴ Vincent HEUZE, Op.cit, p 2

Plusieurs définitions ont été données au contrat de vente par les différentes législations. Ce qu'il faut retenir c'est que certaines ont mis l'accent sur la particularité de l'argent (La monnaie) et d'autres se sont contenté de citer le terme de prix. Le terme « argent » a été utilisé pour faire la différence entre la vente et le troc. Parmi les législations qui ont utilisé ce terme, la législation algérienne dans l'article 351 du code civil. Le législateur égyptien l'a aussi utilisé dans l'article 418 du code civil égyptien.¹

Tandis que les législateurs qui ont défini le contrat de vente en utilisant le terme de prix sont le législateur jordanien, libanais et français.

1-1- Définition de la vente par la doctrine :

La vente est le contrat par lequel une personne appelée vendeur, transfère à une autre personne, appelée acheteur, la propriété d'une chose en contrepartie du paiement d'un prix. Elle est donc un contrat consensuel, à titre onéreux, synallagmatique et à exécution instantanée.²

Tandis que Abderrazak Essen houri défini le contrat de vente comme suit : « ... un contrat obligatoire pour les deux parties, il engage le vendeur à transférer à l'acheteur la propriété d'une chose ou un droit en fonds et engage l'acheteur à verser au vendeur en contrepartie en espèce».

Ismail Ghanéen a défini le contrat de vente comme suit « ...c'est un contrat entre deux parties, l'un qui est le vendeur s'oblige à transférer la propriété d'une chose ou un autre droit, en contrepartie le deuxième qui est le l'acheteur s'oblige à verser un prix en argent. »³

Les théologiens musulmans ont défini le contrat de vente comme étant « l'échange d'un bien contre un bien ». Donc, ils n'ont pas fait la différence

¹ سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع دراسة مقارنة

² Annie CHAMOULAUD-TRAPIERS, Gulsen YILDIRIM, Claude LOMBOIS, Droit des affaires : Relations de l'entreprise commerciale, Ed. BREAL 2003, p80.

³ سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع دراسة مقارنة

entre la vente et le troc. On constate que cette définition est en parfait accord avec celle du nouveau droit français du moment qu'elle n'impose pas l'argent du prix. Ce qui entraîne la confusion entre le troc et la vente.¹

Un avant-contrat peut précéder la vente.

La vente est un contrat qui se forme par la rencontre de l'offre et de l'acceptation. L'offre peut être générale. Comme elle peut être faite à une personne donnée. L'acceptation dans le contrat de vente peut être expressive ou tacite.

1-2- Définition de la vente dans la loi algérienne :

La loi algérienne définit la vente comme suit « : La vente est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à transférer la propriété d'une chose ou tout autre droit patrimonial à l'acheteur qui doit lui en payer le prix. » Art 351 du code civil.

De là, on remarque que le législateur algérien a défini la vente par ses effets, alors que l'essentiel du contrat est le consentement qui va déduire ces effets.²

1-3-Définition de la vente dans la loi française :

La vente est définie par l'article 1582 du code civil français comme suit : »
La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer. »

Selon l'article 1583 du code civil français, la vente est un contrat translatif de propriété.³

¹ سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع دراسة مقارنة

² محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2006، ص 9

³ Art. 1583 du C. Civ français: »

1-4- Les éléments constitutifs de la vente :

Une fois les parties se mettent d'accord sur la chose et son prix, la vente est conclue. Donc, deux éléments importants constituent la vente, le transfert du droit sur une chose et le paiement du prix.

1-4-1/ Le transfert du droit sur une chose :

L'article 351 du code civil algérien mentionne bien cet effet translatif de la vente « ...le vendeur s'oblige à transférer la propriété d'une chose..... ».

Donc, le transfert de la chose vendue est un élément capital constituant la vente. En d'autres termes il y a une succession sur la propriété de la chose par les deux parties.

Selon le droit français, le transfert de la propriété se fait automatiquement dès la constitution du contrat, même lorsqu'il s'agit du transfert d'un immobilier. Tandis que pour les législateurs algérien et égyptien, le transfert de l'immobilier ne se fait qu'après l'enregistrement. (Concernant la vente d'immobilier).¹

Certains caractères doivent figurer dans la chose vendue :

_ La chose doit être déterminée ou déterminable au moment de la vente :

Le contrat conclu doit préciser exactement les caractéristiques essentielles de la chose.

La vente peut porter sur un corps certain, c'est-à-dire sur un objet précis et dès maintenant identifié, comme une machine ; mais elle peut aussi porter sur des choses de genre. L'individualisation de la chose vendue s'opère lors de l'exécution du contrat.²

¹ سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع ص 28 .

² Dominique LEGEAIS, Op.cit, p 400

Voir aussi l'article 352 du code civil algérien.¹

Les choses de genre doivent être identifiées par leur espèce ou leur quantité.

_ La chose doit être aliénable : Concernant cette condition, la chose doit exister au moment de la vente. Mais, parfois la chose peut exister dans le futur comme par exemple une récolte et aussi un produit qui va être fabriqué dans le futur.

La chose doit faire partie du commerce. C'est-à-dire le commerce de cette chose doit être légal. L'article 93 du code civil algérien stipule « Si l'objet de l'obligation est impossible en soi ou s'il est contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs, le contrat est de nullité absolue ».

Enfin, la chose doit appartenir au vendeur. Donc, le vendeur n'a aucun droit de vendre ce qui ne lui appartient pas. Sinon le contrat est nul.

1-4-2/ Le paiement du prix :

Comme déjà citée, la vente est un contrat à titre onéreux. Elle donne donc lieu au paiement d'un prix. ²Le paiement du prix est la principale obligation de l'acheteur. Celui-ci doit verser au vendeur non seulement le prix principal, mais aussi les frais accessoires selon les dispositions prévues par le contrat.³

En principe, le prix, dans la vente, a un contenu plus strict que dans le langage courant ou même dans d'autres contrats : ce n'est pas n'importe quelle contrepartie, mais seulement celle qui consiste dans le versement d'une somme d'argent. C'est en cela que la vente, indissociablement liée à la

¹ Article 352 du code civil algérien « L'acheteur doit avoir une connaissance suffisante du bien vendu. Cette connaissance est réputée suffisante si le contrat contient la désignation du bien vendu et de ses qualités essentielles de façon à en permettre l'identification.

S'il est mentionné dans le contrat de vente que le bien vendu est connu par l'acheteur, celui-ci n'a plus le droit de demander l'annulation du contrat pour défaut de connaissance, à moins qu'il ne prouve la fraude du vendeur ».

² Annie CHAMOULAUD-TRAPIERS, Gulsen YILDIRIM, Claude LOMBOIS, Op. Cit, p 81

³ Dominique LEGEAIS, Op. Cit, p 406

monnaie, se distingue d'autres contrats comme l'échange ou l'apport en société.¹

Cependant, le prix doit comprendre certains caractères qui sont comme suit :

_ Le prix doit être déterminé ou déterminable : Le prix de la chose doit être déterminé librement par les cocontractants. Sauf dans certaines situations où le prix est fixé par un tiers comme mandataire.

_ Le prix doit être réel et non pas fictif pour que le contrat soit considéré comme vente. Ce qui différencie le contrat de vente de la donation et le troc.

_ Le prix doit être juste. Ça veut dire à la juste valeur de la chose objet de la vente.

_ Le prix doit être sérieux. Dans le cas contraire, le contrat ne peut être qualifié de vente.

2_ Définition de la vente internationale :

On dit qu'une opération du commerce est internationale lorsqu'elle contient un élément d'extranéité ou lorsqu'on met en jeu l'économie de plusieurs Etats.

Est internationale toute vente de marchandises dès lors que le vendeur et l'acheteur ont leurs établissements ou, à défaut d'établissements, leurs résidences habituelles, dans deux Etats différents. La nationalité des parties n'influe pas sur le caractère international du contrat.²

Il y a eu beaucoup d'efforts de la communauté internationale pour trouver un consensus et des réglementations pour gérer le mieux les ventes internationales. Les fruits de ces efforts, sont la Convention de La Haye de

¹ Alain BENABENT, Droit des contrats spéciaux, civils et commerciaux, L.G.D.J Lextenso éditions, 11^e édition, Paris 2015, p45

² Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE, Pierre CALLE, Op.cit, p 311

juin 1955 et surtout la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandise.

3_ Définition des marchandises :

La marchandise est le terme qu'a choisi la Convention de Vienne du 11 avril 1980. La marchandise désigne les objets corporels. Donc la Convention de Vienne exclue les droits intellectuels. Les règles de droit qui les régissent sont différentes de celle de la vente. Le terme de marchandise désigne aussi les biens mobiliers.

Le régime juridique de la marchandise, opposé à celui du service, s'est considérablement enrichi au XXème siècle avec le droit de la libre circulation des marchandises, qu'il soit mis en œuvre dans le cadre européen, dans le cadre de l'OMC, ou dans les multiples cercles de l'ALENA, MERCOSUR, etc.¹

Il faut noter que le concept de marchandise sur le plan économique est différent à celui de la notion juridique. Pour les économistes, la marchandise comprend aussi les services à côté des biens.²

En fin, les nomenclatures douanières peuvent être d'une grande utilité pour connaître la nature de la marchandise.

4_ La Lex mercatoria :

Il s'agit d'une source de droit international intermédiaire entre les ordres juridiques nationaux et l'ordre juridique international.

Lorsque le commerce s'est développé avant la naissance des nations, on parlait de la loi des marchands : la lex mercatoria. Il s'agit d'un ensemble de règles de droit servant à encadrer les relations contractuelles entre commerçants. La lex mercatoria comprend des règles propres sous forme de

¹ Marie-Angèle HERMITTE, L'illicite dans le commerce international des marchandises, sous la direction de Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, Editions Litec, Paris 1996, p 111

² En ce sens : ² Marie-Angèle HERMITTE, Op.cit, p 111

textes de sources et de nature diverses. Il s'agit d'un mode de régulation des échanges commerciaux par des règles uniformes.¹

La *lex mercatoria* joue un rôle dans le droit commercial international, de façon indépendante des sources classiques. Il s'agit donc, de règles du commerce international dont la source ne vient pas des Etats, mais mises par les commerçants eux-mêmes dans les échanges internationaux, sous forme d'usages et de pratiques ainsi que les principes généraux.

L'expression de *lex mercatoria* - au sens propre droit marchand- est une forme de résurgence d'un droit connu à l'époque médiévale et renvoyant aux règles forgés par les commerçants eux-mêmes pour les besoins de leur commerce. Aujourd'hui, c'est la sphère du commerce international qui recourt à ce droit spontané, à ce droit adapté aux besoins de la pratique.²

La *lex mercatoria* est d'abord composée d'un droit anational, c'est-à-dire d'un droit qui ne vient d'aucune nation, ou d'aucun Etat. L'origine du droit dans ce cas peut être les nouveaux contrats appelés les contrats-types et les usages. La *lex mercatoria* est composée aussi d'un droit transnational. Ce qui veut dire que le droit ne vient pas d'un seul Etat, mais de plusieurs.

Certains auteurs, en effet, ont pensé que ces nombreuses règles d'usage, dont le développement a été favorisé par l'importance de l'arbitrage international, constituaient une sorte de fonds commun de normes acceptées par la communauté internationale. Ils ont proposé d'appeler *lex mercatoria* cet ensemble de règles de la communauté des marchands.³

La *lex mercatoria* se développe en même temps que l'économie et la mondialisation.

¹ Valérie-Gomez BASSAC, Op.cit, p 35

² Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit, p60

³ Paul DIDIER et Philippe DIDIER, Droit Commercial, Editions ECONOMIA, Paris, 2005, p 142

4-1 Définition de la Lex mercatoria :

Par définition, la lex mercatoria est un droit transnational né de la pratique des affaires entre les opérateurs économiques de différents pays, qui régit l'ensemble des relations commerciales internationales.

La doctrine vient compléter la définition, la lex mercatoria est un ensemble de principes, d'institutions et de règles, puisés à toutes les sources qui ont progressivement alimenté et continuent d'alimenter les structures et le fonctionnement juridiques propres à la collectivité des opérateurs du commerce international.¹

La lex mercatoria constitue un ensemble de règles et usages que les acteurs économiques internationaux utilisent plus. Elle leur permet de contourner le droit international privé.

4-2 Le contenu de la Lex mercatoria :

Il existe deux types d'usages du commerce international. Le premier type est celui des usages qui sont propres à certains professionnels de commerce qui font des opérations dans des types de produits spécialisés. La Convention de Vienne a régi la question des commerçants professionnels.

Le paragraphe 2 de l'article 9 de la Convention de Vienne dispose : « Sauf convention contraire des parties, celles-ci sont réputées s'être tacitement référées dans le contrat et pour sa formation à tout usage dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui, dans le commerce international, est largement connu et régulièrement observé par les parties à des contrats du même type dans la branche commerciale considérée ».

En second lieu, il existe les usages communs à tous les commerçants internationaux. Le commerce international, a des spécificités qui le rendent

¹ Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p 35

diffèrent du commerce interne. Les règles sont différentes ainsi que les usages qui sont différents également. Les exemples frappants de cette différence sont les INCOTERMS et les RUU (Règles et Usances Uniformes) qui caractérisent le commerce international par rapport à celui du commerce interne.

5-Le rôle des douanes dans le commerce international:

La douane joue un rôle très important dans le commerce international de marchandises. Son rôle est d'assurer la protection des opérateurs économiques et les consommateurs aussi.

Sous l'impulsion du GATT et, aujourd'hui, de l'OMC, les droits de douanes ont été considérablement abaissés et les restrictions quantitatives traditionnelles ont été notablement réduites. Dans plusieurs secteurs, les obstacles tarifaires et contingentaires ont été totalement levés.¹

5-1-La mission de la douane :

La mission de la douane est multiple. On peut citer quelques unes :

_ Sur le plan économique :

La douane se charge de mettre à jour les statistiques du commerce extérieur de l'Etat, importation et exportation. Elle participe à l'élaboration des mesures politiques commerciales du pays.

_ Sur le plan fiscal :

La douane a pour rôle de percevoir tous les droits de douanes et taxes et même la TVA pour le compte de l'Etat.

_ Sur le plan sécuritaire :

¹ Lahcen ABDELMALKI, René SANDRETO, Op.cit, p 371

Toute une politique est à l'œuvre derrière la nomenclature douanière : protection de l'industrie nationale donc de l'emploi, liens privilégiés avec une région du monde, importation en franchise douanière de produits dont on souhaite disposer au moindre prix.¹

La douane a la mission de contrôler les marchandises si elles sont conformes et dans les normes. Elle lutte contre la contrefaçon qui ne fait que nuire à l'économie de l'Etat.

La douane protège aussi la santé publique en contrôlant les produits alimentaires par exemple et même d'autres produits qui peuvent être néfastes à la santé comme les produits industriels par exemple. Elle joue un rôle important dans la protection du consommateur de tout ce qui traverse la frontière. Comme elle lutte contre les crimes organisés transfrontaliers qui affectent l'économie des Etats.

Parfois, certains produits doivent passer aux laboratoires d'analyses après le contrôle douanier. Cette procédure est nécessaire pour savoir si ces produits sont conformes ou non.

Pour la réussite des opérations de part et d'autres des frontières, les douanes des Etats peuvent coopérer entre elles. Les Etats signent des accords bilatéraux dans plusieurs domaines pour y changer les informations et différents renseignements.

5-2- La contrefaçon et son impact sur le commerce international :

La contrefaçon est un phénomène qui ne cesse d'augmenter à travers le monde. La liste des produits contrefaits augmentent aussi, vue la mondialisation et le développement des échanges internationaux. Presque tous les secteurs sont touchés. Ce qui affecte l'économie de l'Etat. La

¹ Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, L'illicite dans le commerce international (Marie-Angèle Hermite, Rapport : L'illicite dans le commerce international des marchandises), Editions Litec, Paris 1996, p 114

contrefaçon n'a pas d'effets négatifs seulement sur l'économie mais sur la santé des individus et leur sécurité. D'où le rôle incontournable de la douane.

5-2-1-Définition de la contrefaçon :

Sont considérés comme une contrefaçon :

_ La reproduction, l'usage, l'apposition ou l'imitation d'une marque identique ou similaire à celle désignée dans l'enregistrement, sans l'autorisation du propriétaire ou bénéficiaire du droit exclusif d'exploitation.

_ Toute copie, importation ou vente d'une invention nouvelle, sans le consentement du titulaire du brevet.

_ Toute reproduction totale ou partielle.¹

5-2-2-Les conséquences de la contrefaçon :

Cependant la contrefaçon a des conséquences considérables à plusieurs niveaux, comme suit :

Pour les entreprises :

Celles-ci vont perdre des parts du marché à cause de la contrefaçon puisqu'une bonne partie de la production sera remplacée par des produits contrefaits.

Pour arriver à avoir des produits d'excellente qualité, les entreprises déboursent des sommes d'argent considérables. Pour qu'il y est un retour d'investissement et amortir les dépenses, les produits doivent être protégés de la contrefaçon par les lois.

¹ Martine MASSABI-FRANCOIS, Op. Cit, p 100

CHAPITRE I : Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises

Pour les consommateurs :

Les produits de la contrefaçon peuvent être très dangereux pour les consommateurs. Ils peuvent être toxiques, voir même inefficaces. D'ailleurs, leur origine n'est pas connue.

Le danger réside surtout dans les médicaments contrefaits, qui provoquent des centaines de milliers de décès par an. En plus une grande perte pour les laboratoires pharmaceutiques de plusieurs milliards de dollars.

Pour l'Etat :

Il s'agit de grandes sommes d'argent qui échappent à la fiscalité de l'Etat. Ce qui aura des répercussions sur l'économie de façon général.

Section 2 :

Détermination de la loi applicable :

Dans le commerce international, il faut déterminer la loi applicable aux contrats. Il existe deux méthodes pour cela, la méthode des conflits de lois et la méthode matérielle.

I/ La méthode de conflits de lois :

Le droit national de chaque pays s'impose et est applicable dans les situations où les règles matérielles internationales n'existent pas dans une situation donnée. On parle de conflits de lois lorsqu'il existe plusieurs droits nationaux pour une même situation.

À l'international, le principal problème est comment déterminer la loi applicable sur le plan juridique. En principe, on applique les règles de conflits du droit international privé, qui nous conduisent vers la désignation d'une loi nationale. Concernant le contrat du commerce international, la méthode des règles de conflits est très utilisée.

La méthode des conflits des lois a ses forces et ses faiblesses.

La force de cette méthode réside dans le choix entre tous les systèmes juridiques et trouver celui qui a plus de compétences ou plus de liens dans une situation juridique donnée.

Un rapport juridique international sollicite par définition plusieurs ordres juridiques qui, à des titres divers, peuvent régir une situation. Le mécanisme de la règle de conflit permet de désigner le système juridique parmi tous pour régir le rapport de droit. Par nature, la règle de conflit permet d'appréhender

l'internationalité d'une relation juridique en attribuant compétence à un droit particulier.¹

L'autre point positif de cette méthode, est que la désignation d'un ordre juridique d'un tel ou tel Etat, veut dire désigner la compétence de tout le système juridique (règles juridiques de cet Etat, sa jurisprudence et même sa doctrine) de cet Etat et non pas les lois de la question à traiter seulement.

Tandis que la faiblesse de la méthode de conflits de lois, est qu'en désignant une juridiction interne d'un Etat donné, on va appliquer la loi interne de cet Etat. Alors que notre point de départ est un sujet international et on se retrouve avec une juridiction interne qui peut ne pas être adaptable à toutes les situations du commerce international.

II/ La méthode matérielle :

Les opérations du commerce international, sont très complexes et présentent plus de risques que celles des opérations du commerce interne. C'est parce que l'exécution de l'opération internationale, se fait à travers les frontières du même pays, et parfois même dans plusieurs pays en même temps. La méthode matérielle est la méthode la plus adéquate avec la situation internationale c'est parce que son procédé est direct, à l'inverse des règles des conflits.

La méthode matérielle désigne un droit commun spécifique, applicable au commerce international. Il s'agit de la reconnaissance d'un droit commun applicable aux opérateurs économiques internationaux.² Les règles matérielles font partie des sources du droit du commerce international.

Entre règles de droit interne par leur objet et règles de droit international privé, il est à dire vrai assez facile de choisir... Les premières visent des

¹ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit, p 18

² Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p 25

relations purement internes, tandis que les autres n'entrent en action que si la relation est marquée d'un élément d'extranéité.¹

Il existe plusieurs systèmes juridiques à travers le monde. D'où la nécessité de les connaître et se familiariser avec, par les opérateurs économiques internationaux pour pouvoir s'engager dans les opérations internationales.

Comme points forts de cette méthode est la simplicité de son application et de sa procédure qui est directe. En plus, la méthode matérielle représente vraiment le commerce international en utilisant les règles internationales.

La question de l'autorité matérielle de la Convention de Vienne se pose cependant. Ses règles définissent un périmètre clos, celui de la vente, de sorte qu'une juridiction ne pourrait appliquer la Convention de Vienne à un domaine qu'elle ne prévoit pas, à un autre contrat de vente par exemple ou en dehors de la détermination conventionnelle de la vente, en matière d'action directe notamment.²

1-Absence de définition de la vente internationale de marchandises :

La Convention de Vienne n'a pas donné une définition de la vente internationale de marchandises. Mais selon son article 2, elle exclue certaines ventes, comme les ventes par autorité de justice, sur saisie ou aux enchères, ou les ventes de certains objets. Il y a toute une liste de certaines ventes qui ne font pas partie du domaine de la vente selon la Convention de la Vente Internationale de Marchandises.

¹ Dominique BUREAU et Horatia MUIR WATT, *Doit international privé : Tome 1*, Presses Universitaires de France, Paris, 2007, p 583

² Daniel MAINGUY, *Op.cit*, p213

2-La validité du contrat :

On retient la méthode classique pour déterminer la loi applicable, du moment que la validité du contrat n'est pas réglée par la Convention de Vienne.

3-Les relations de la Convention de Vienne avec les tiers :

Les obligations et les droits naissant du contrat de vente ne concernent que le vendeur et l'acheteur selon l'article 4 de la Convention de Vienne qui a mis des dispositions pour cela. Donc, le tiers qui ne fait pas partie du contrat n'est pas concerné par la Convention. Les cocontractants ne peuvent envisager son application au tiers qui n'a pas aussi le droit d'en tirer profit.

4-Interprétation uniforme de la Convention de Vienne :

L'article 7 de la Convention de Vienne précise la méthode d'interprétation de celle-ci, avec comme point essentiel qui est son caractère international. Ça veut dire que la Convention de Vienne ne peut être interprétée selon le droit national.

Les dispositions de la CVIM doivent être interprétées en fonction des autres règles de celle-ci et donc la considération des solutions jurisprudentielles d'une façon globale, telles qu'elles sont rendues par les juridictions des pays signataires, mais également les principes généraux dont s'inspire la CVIM, ou, à défaut, en fonction de la loi applicable selon les règles du droit international privé, ou encore les usages.¹

5-Lieu d'établissement des parties :

Comme particularité de la Convention de Vienne, les cocontractants doivent être dans des Etats différents, sans prendre en considération leurs nationalités ou le lieu de leurs sièges sociaux, selon l'article 1.

¹ Daniel MAINGUY, Op.cit, p 215

CHAPITRE I : Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises

Il existe deux situations différentes, la première concerne les deux parties du contrat de vente internationale acheteur et vendeur qui sont situés dans deux Etats contractants différents. On trouve les dispositions de cette situation dans l'article 1 de la dite convention. La seconde situation est celle où l'une des parties seulement est située dans un Etat contractant. Dans cette situation, la Convention de Vienne est applicable lorsque les règles de droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant.

III/ Les sources Etatiques et pluri Etatiques :

- _ La Chambre du Commerce Internationale (C.C.I)

- _ La Commission des Nations Unis pour le Droit Commercial International (C.N.U.D.C.I)

- _ L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (O.H.A.D.A).

- _ Les codes de commerce international

- _ Les codes d'investissement

- _ Le droit économique international

CHAPITRE II :

**Le droit Uniforme de la Vente Internationale de
Marchandises : La Convention de Vienne du 11
avril 1980.**

Section 1 :

Le Contrat de commerce International

I/ Notion de contrat international :

Un processus d'exportation ou d'importation repose sur l'accord de deux parties, un acheteur et un vendeur. Généralement, ce consentement se matérialise dans un contrat de vente, qui précise la répartition des obligations, des frais et des risques.¹

Le contrat semble être un instrument facile à appréhender, il semble être emprunt d'homogénéité, mais la réalité est toute autre, particulièrement lorsqu'il apparait la nécessité de cerner cette notion dans les deux grands systèmes de droit que sont le système romano-germanique et le système anglo-saxon.²

1_ Définitions du contrat :

Notre étude est celle des échanges internationaux et les contrats de vente de marchandises à l'échelle internationale. Il est nécessaire de donner plusieurs définitions. C'est pour cela que nous en avons choisi quelques unes dans différents droits en commençant par notre droit national algérien.

1-1- La définition du contrat en droit algérien :

L'article 54 du code civil algérien définit le contrat comme suit « Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs parties s'obligent envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. »

¹ Naji JAMMAL et Nathalie MORIN, Commerce international : Mondialisation, Enjeux et Applications, Ed du Renouveau Pédagogique Inc., 2^{ème} édition, Québec 2009, p 80

² Dalila ALLAG- ZENNAKI, CONTRATS : Négociation-Construction-Rédaction, Editions DAR EL ABID, p3.

1-2- La définition du contrat en droit français :

L'article 1101 du Code civil français définit le contrat comme suit : « le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »

Les conditions de fond pour la validité des contrats commerciaux sont en principe celles du droit civil ; réunion de consentements non viciés par une erreur, un dol ou une violence, capacités des parties, objet possible et licite, cause réelle et licite.¹

1-3- La définition du contrat en loi allemande :

En droit allemand, « le contrat est un acte juridique bilatéral qui, par nature, se forme par la rencontre de deux déclarations de volonté (offre, acceptation) concordantes »²

1-4- La définition du contrat en droit espagnol :

En droit espagnol, il y a contrat dès qu'une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner une chose ou à faire quelque chose (Art. 1254 C. civil).

1-5- La définition du contrat en droit italien :

En droit italien : le contrat est l'accord de deux ou plusieurs parties en vue de constituer, organiser ou atteindre entre elles un rapport juridique de nature patrimoniale (art. 1321 C. civil).

¹ Dominique LEGEAIS, Op.cit, p 395

² Stéphane CHATILLON, Op.cit, p166

1-6- La définition du contrat en droit américain :

En droit américain, le contrat est défini comme une promesse pour la violation de laquelle le droit accorde une réparation, ou dont l'exécution est reconnue comme une obligation juridique.¹

Malgré la fameuse liberté contractuelle absolue qu'il (le droit anglo-saxon) le caractérise, il a exigé, en plus de l'accord de volonté exigé par les systèmes continentaux (les droits romano-germaniques) pour la formation contraignants, une série de conditions supplémentaires, comme celle de « Considération » et d'un haut niveau de certitude, qui restreint largement le nombre des contrats valables.²

Les conditions générales de formation du contrat :

Il existe 4 conditions qui sont comme suit :

- **La capacité** : il s'agit de la capacité de contracter autrement dit la capacité d'accomplir des actes juridiques. Il faut avoir l'aptitude physique et mentale pour les accomplir.
- **Le consentement** : le consentement est la volonté de chacune des parties de se lier envers l'autre en vertu du contrat.³

L'art. 59 du C.civ Algérien dispose « Le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales ».

- **L'objet** : l'objet de la vente doit être légal.
- **La cause** : il ne faut pas qu'il soit contradictoire avec l'ordre public.

¹ Stéphane CHATILLON, Op.cit, p167

² Rabih MONZER, La négociation des contrats internationaux, Editions DELTA, Paris, 2008, p 17

³ Christian LARROUMET et Sara BROS, Traité de droit civil : Tome 3, Les obligations- Le contrat, 9^{ème} édition, Editions ECONOMIA, Paris 2018, p 188

L'art. 97 du C.civ Algérien dispose « Le contrat est nul lorsqu'on s'oblige sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs ».

L'architecture du code civil algérien suggère l'existence de trois conditions : le consentement des parties, l'objet et la cause. Mais déjà les dispositions dédiées au consentement montrent que la capacité constitue une condition essentielle de validité du contrat (article 78), même si elle n'est pas prise en charge directement par le code civil.¹

2_ Définition du contrat international :

A défaut d'une définition légale, la jurisprudence française a recours, pour définir le contrat international, tantôt à un critère économique, tantôt à un critère juridique, tantôt à une combinaison des deux.

_ Le critère économique : relève le paiement international, le règlement international et la mise en jeu des intérêts du commerce international...

Il en résulte le déplacement de la marchandise d'une frontière d'un Etat à une autre et en contre partie le déplacement de son prix. L'arrêt de la Cour de cassation Française en 1927 sur la validité du contrat et préciser la monnaie due pour cet échange. Elle s'est basée sur le critère économique pour préciser la notion du contrat international.²

_ Le critère juridique : elle qualifie le contrat international s'il existe des éléments se rattachant à des normes juridiques de plusieurs Etats, c'est-à-dire le contrat a des liens avec plus d'un système juridique, soit par des actes qui concernent sa conclusion ou son exécution.

¹ Ali BENCHENEB, Le droit algérien des contrats, Editions AJED, Alger 2011, p 57

دربة أمين، متى يكون العقد دولياً؟ وفقاً للقانون المقارن و القانون الجزائري، مجلة الدراسات القانونية، منشورات حقوق الإنسان بين النصوص الدولية و النصوص القانونية و واقعها في الجزائر-جامعة سعيدة، العدد الخامس، جوان 2016²

_ **Le critère mixte** : la jurisprudence récente a fait une application commune des deux critères pour faire cesser, semble-t-il les divergences et les querelles doctrinales qui n'ont pas leur place face à une vie des affaires internationales diverse et mouvante.¹

On n'échappe pas à l'idée que les contrats ne flottent pas dans un espace intersidéral au gré des fantaisies des contractants et qu'ils s'insèrent dans un ordre juridique.² Pour définir le contrat international, on gardera les deux critères en même temps économique et juridique.

_ **Le caractère international du contrat :**

Le contrat de commerce international est, en réalité le même qu'un contrat ordinaire puisqu'il y a des volontés des parties pour réaliser une opération commerciale. Sauf que la différence est l'existence de caractère d'extranéité. Donc les cocontractants sont situés dans des Etats différents. Ce contrat met en jeu au minimum deux pays.

Les points importants d'un contrat international sont : les délais de livraison, les délais de paiement, les obligations de chacune des parties et le choix des Incoterms.

Ainsi, le seul fait que le contrat ait donné lieu à des mouvements de fonds transfrontaliers peut conduire à lui donner un caractère international.³

3_ La formation du contrat :

Il faut qu'il y ait la rencontre de l'offre et de l'acceptation qui représentent la volonté de chaque partie.

¹ Dominique BLANCO, Négociateur et rédiger un contrat international, Ed. DUNOD, Paris 1995, p36

² Philippe KAHN et Catherine KASSENDJIAN, Op.cit, p 492

³ Mostépha TRARI TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Op.cit, p137

Si en théorie plusieurs solutions sont concevables car on peut envisager de prendre en considération l'offre dès son émission, à son expédition ou à la réception, l'article 61 du code civil algérien a clairement opté pour la réception de l'acte.¹

Afin qu'une proposition soit considérée comme une offre, certaines conditions doivent exister :

_ La proposition doit être adressée à une ou des personnes déterminées.

_ L'offre doit être ferme ;

_ L'offre doit être précise sur la désignation de la marchandise et le prix de celle-ci.

_ L'offre doit être révocable avant que le destinataire n'expédie son acceptation, sauf si elle indique un délai déterminé pour son acceptation.²

Le contrat ne peut être conclu que si l'acceptation succède à l'offre. L'acceptation constitue un acte unilatéral qui exprime la volonté du destinataire de l'offre de s'engager en considération de l'offre.³

Concernant l'objet de l'offre, voir l'article 65 du code civil algérien.⁴

3-1/ Négociation du contrat :

Négocier, c'est communiquer dans l'espoir de conclure un accord. Dans le commerce international, la négociation fait intervenir des éléments à la fois

¹ Ali BENCHENEB, Le droit algérien des contrats : Données fondamentales, Editions AJED, Alger 2011, p 70

² Pierre ALFREDO, L'essentiel du droit de commerce international (Fiches de cours et exercices corrigés), Editions Ellipses, Paris 2014, p 52

³ Ali BENCHENEB, Op.cit, p 76

⁴ Art 65 C.Civ Alg « lorsque les parties ont exprimé leur accord sur tous les points essentiels du contrat et ont réservé de s'entendre par la suite sur des points de détail, sans stipuler que faute d'un tel accord, le contrat serait sans effet, ce contrat est réputé conclu, les points de détails seront alors , en cas de litige , déterminés par le tribunal, conformément à la nature de l'affaire, aux prescriptions de la loi, à l'usage et à l'équité ».

commerciaux, financiers, juridiques et culturels. C'est ce qui fait la difficulté.¹

Cette phase est extrêmement importante parce qu'elle permet aux personnes de se connaître, d'apprécier le degré de loyauté de l'une et l'autre, de glaner des informations sur les aptitudes techniques, les capacités financières, d'adapter un projet, de donner un contenu du futur contrat.²

Il est rare que les contrats entre professionnels se concluent instantanément. La conclusion du contrat est précédée de pourparlers, voire de la signature d'accord de principe ou de lettres d'intention. Il faut toujours distinguer l'accord de principe de l'avant contrat.³

Chaque fois qu'il y a un contrat international, il existe un espace de liberté contractuelle à deux degrés ; les parties déterminent :

- _ La loi nationale applicable à leur loi contractuelle,
- _ Les limites d'application de la loi nationale,

Des différences culturelles importantes pourront compliquer la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Le contrat facilite les échanges et surtout, empêche les contestations.⁴

Il faut distinguer l'accord de principe de l'avant contrat. L'accord de principe est l'engagement contractuel de faire une offre ou de poursuivre une négociation en cours afin d'aboutir à la conclusion d'un contrat...les parties ne s'engagent cependant pas à conclure le contrat envisagé. L'avant contrat

¹ Corinne PASCO, Commerce international, p 56

² Ali BENCHENEB, Op.cit, p 69

³ Dominique LEGEAIS, Op.cit, p 395

⁴ Naji JAMMAL et Nathalie MORIN, Op Cit, p 80

est un contrat parfait. Tous les éléments du contrat principal, sont déjà arrêtés avec précision.¹

Bien sûr, il y a des démarches à suivre pour négocier de façon efficace. Tout d'abord, il faut qu'il y ait une bonne préparation en faisant des recherches sur notre futur client et récolter le maximum d'informations sur ce dernier. Le négociateur de chaque partie doit avoir suffisamment d'argumentations pour bien mener ses négociations.

La divergence des cadres juridiques contractuels de la négociation dans les régimes romano-germaniques et anglo-saxons, se basent sur la différence de leurs philosophies juridiques contractuelles. Les premiers tendent à établir un équilibre entre la sécurité juridique et la volonté des parties, tandis que les seconds, prévalent la sécurité des transactions nécessaires à la réussite des projets sur la volonté subjective des parties.²

La langue du contrat est un instrument important dans la conclusion des contrats internationaux jusqu'au point où elle a un effet sur la poursuite des pourparlers, c'est une réalité dans le monde des affaires.³

Les deux parties du contrat international, peuvent se mettre d'accord à mettre les clauses qui leur paraissent comme une sorte de garantie et se protéger, afin de régler tout éventuel litige. Parmi les clauses par exemple :

_ La clause d'arbitrage :

Les litiges entre contractants peuvent apparaître à tout moment, au moment de sa conclusion ou lors de son exécution. D'où la nécessité de mettre en place une clause d'arbitrage qui va constituer une clause indépendante du contrat principal.

¹ Dominique LEGEAIS, Op.cit, p 395

² Rabih MONZER, Op.cit, p 230

³ محمودي مسعود, أساليب و تقنيات إبرام العقود الدولية, الطبعة الثانية, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2015, ص 95

_ La clause de monnaie de compte :

Dans les relations internationales, le taux de change varie selon les circonstances économiques mondiales. Pour se protéger, les parties peuvent se mettre d'accord dans le contrat d'ajouter la clause de la monnaie de leur échange, pour vue que l'opération soit internationale.

Dans un contrat international, les contractants ont le libre choix d'appliquer leur droit et en même temps faire leur loi. On dit que le contrat fait la loi des parties. Ils peuvent choisir la loi nationale applicable au contrat. Comme ils appliquent aussi la loi internationale. En l'absence de textes, c'est aux tribunaux de décider si un texte est ou non d'ordre public international.

Le meilleur guide du négociateur en la matière sera sa propre appréciation de l'importance de tel ou tel principe, comme la protection des actionnaires minoritaires, le non-abus de pouvoir contractuel, l'expropriation sans juste et préalable indemnité, la libre concurrence économique, la responsabilité du fait du vice caché de la chose vendue et la protection du consommateur.¹

Le négociateur international va se trouver dans un cadre juridique différent du sien. Les principes juridiques sont différents ce qui accroît les risques juridiques. Il en est ainsi par exemple des conditions de formation d'un contrat ou de la responsabilité contractuelle qui diffèrent en droit français, en droit germanique et en Common Law.²

Détermination de la justice contractuelle internationale :

Le négociateur a toujours un rôle déterminant dans les clauses du contrat. Pour régler les litiges issus du contrat international, il procède de plusieurs façons, ou bien à l'amiable, ou bien la justice ou la solution de l'arbitrage.

¹ Dominique BLANCO, Op. Cit, p39

² Corinne PASCO, Op. Cit, p 57

3-1-1- La solution à l'amiable :

Cette solution fait aussi l'objet d'une clause dans le contrat. C'est le négociateur qui en décide avec les données qu'il a en sa possession concernant le contrat lui-même et l'intérêt de la partie qu'il représente.

Le règlement de différent à l'amiable peut être fait par les contractants eux même de façon directe. Comme il peut être confié à une personnalité par exemple qui est connue et surtout compétente en la matière.

a) Le règlement entre les cocontractants :

Le négociateur a plusieurs possibilités, on retiendra deux :

_ Le système des avenants : C'est une possibilité pour le négociateur de mettre une clause dans le contrat pour la modification obligatoire de celui-ci, s'il s'agit bien sûr de survenue d'un événement qui peut avoir des conséquences.

_ Le système de la transaction : C'est une voie de régler le litige à l'amiable et ce qui la caractérise c'est que chacun des cocontractants décide, sur la base de cette clause, de faire quelques petites concessions pour se rapprocher de la solution. En d'autres termes chacune des parties fait un pas vers l'autre pour régler le problème.

b) Le règlement par l'intervention d'un tiers :

Dans ce cas, il ya plusieurs possibilités devant les négociateurs.

_ La conciliation :

Le négociateur pourra-t-il avoir recours à des personnalités particulièrement qualifiées, dont l'expérience est justifiée, dont les titres sont reconnus, d'un certain âge reflétant à la fois une présomption de connaissance des affaires et un gage de sagesse, en un mot une personnalité

respectée, qui va fournir à la demande conjointe des parties, ses bons offices en qualité de médiateur afin de régler leur différend. ¹

Pour cela, cette personnalité, une fois désignée et ses services demandés par les parties, elle va commencer par entendre les parties du contrat. Ensuite, ce médiateur va analyser le différend et propose des solutions ou donne un avis personnel vu son expérience et sa sagesse. Si les parties acceptent la solution du médiateur, elles signeront le procès verbal avec lui.

La mesure d'audit indépendante :

Les parties du contrat peuvent avoir besoin à un spécialiste dans tel ou tel domaine pour trouver une solution au différend qui peut surgir. Donc c'est la fixation d'un prix d'expert en la matière. Dans le contrat, les cocontractants déterminent tous les détails concernant cet auditeur, préciser sa mission, sa rémunération.

L'expertise technique :

Il s'agit d'une autre possibilité de clause pour le négociateur afin de régler les différends. La désignation d'un expert technique surtout lorsqu'il s'agit de contrats dont la durée d'exécution est longue et comporte plusieurs étapes qui dépendent l'une de l'autre.

3-1-2- La voie judiciaire :

La aussi, c'est le rôle du négociateur de choisir cette voie dans l'intérêt de la partie qu'il représente. Le négociateur international va pouvoir procéder à un choix des tribunaux nationaux auxquels il va soumettre les différends qui pourraient naître. Les cocontractants ont le droit de choisir leur juge pour régler tout éventuel problème qui peut surgir en exécutant le contrat.

¹ Dominique BLANCO, Op. Cit, p 42

3-1-3- La solution arbitrale :

C'est une autre solution que les parties contractuelles peuvent mettre dans une clause du contrat. Comme ils ont pu choisir leur loi, ils ont la possibilité de choisir l'arbitre qui aura pour mission de régler leurs différends.

Concernant l'arbitrage international, il existe deux conventions internationales importantes, la Convention de New York de 1958 et la Convention de Genève de 1961, à côté de la loi type de la CNUDCI.

3-2/Le contrat proprement dit:

Il est à noter que le contrat surtout international, est précédé d'un avant-contrat ou contrat préliminaire. Ce dernier résulte des négociations faites par les négociateurs des deux parties cocontractantes.

Le contrat préliminaire est un contrat dans lequel les parties s'engagent à conclure un autre contrat ayant le même objet.¹

La formation du contrat est précédée par des pourparlers qui peuvent durer longtemps. C'est parce qu'à l'échelle internationale, les échanges sont importants et les risques plus graves. Le principe de la liberté contractuelle fait que les parties sont libres de négocier ce qu'elles veulent et de conclure ou non le contrat. Mais, il ne faut pas que ça soit fait de façon abusive.

Il peut y avoir une mauvaise foi de l'une des parties contractantes. Dans ce cas, la responsabilité de la partie de mauvaise foi, est engagée.

Il est cependant rare que les pourparlers portant sur un contrat international ne soient pas contractuellement encadrés. Le rôle de la pratique dans ce domaine est primordial. Plutôt que de laisser les pourparlers se dérouler librement, la pratique utilise un certain nombre d'instruments qui permettent

¹ Stéphane CHATILLON, Op.cit, p186

de sécuriser la période de négociations. Il y a de très nombreuses formules envisageables.¹

3-3/Le contenu du contrat de vente internationale :

Le contenu du contrat est fonction de la nature de l'échange et de la volonté des cocontractants. Mais, en général, les parties doivent respecter une certaine règle propre aux contrats à caractère international.

Le contrat de vente internationale doit désigner:

_ **Les cocontractants** : les noms des parties et des signataires doivent figurer dans le contrat.

_ **L'objet du contrat** : le produit vendu et ses caractéristiques avec détail, normes, quantité et qualité...

_ **Le prix du produit vendu doit être déterminé**

_ **Les dates du contrat** : il s'agit de la date de signature du contrat et celle d'entrée en vigueur de ce dernier.

_ **La clause de l'arbitrage en cas de malentendu.**

_ **La langue du contrat** : Il est souhaitable de ne pas recourir à une langue tierce et de rédiger le contrat dans les langues des parties en veillant soigneusement à la rédaction des deux versions et en précisant quelle est la version d'origine, celle qui prévaudra sur l'autre en cas de difficulté d'interprétation.²

La langue de référence du contrat est très importante à préciser. C'est elle qui va servir de base pour y revenir en cas de litige ou même d'interprétation ou même de traduction.

¹ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op. Cit, p 178

² Stéphane CHATILLON, Op.cit, p 188

3-4/ Les clauses essentielles du contrat : Les clauses principales sont comme suit :

3-4-1- Préambule :

Un contrat international contient souvent un préambule. Il ne s'agit pas d'une clause à proprement parler. Le préambule figure avant les clauses du contrat et permet aux parties de donner un certain nombre d'indications concernant leur relation.¹

3-4-2- Clauses de confidentialité :

Pour se protéger et garder leurs secrets des affaires, les parties du contrat peuvent mettre des clauses de confidentialité. Pendant les négociations entre vendeur et acheteur, certaines informations secrètes sont échangées entre eux. Afin qu'elles ne soient pas divulguées à autrui, ils se mettent d'accord de les mentionner dans une clause secrète.

3-4-3- Clauses relatives à la responsabilité :

Ces clauses peuvent être celles de l'exonération de la responsabilité des parties. Il peut s'agir de clauses pénales qui sont fréquemment utilisées dans les contrats internationaux. Elles prévoient un paiement d'avance en cas d'inexécution du contrat.

3-4-4- Clauses de hardship :

Un évènement n'est susceptible de justifier une modification d'une obligation contractuelle que s'il avait échappé à toute prévision des parties au moment de la conclusion du contrat. L'évènement imprévisible est donc celui

¹ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit, p 180

qui, au moment de la formation du contrat international, est resté en dehors de la sphère raisonnable de prévision des parties.¹

La clause hardship est dite clause de réadaptation. Beaucoup de risques commerciaux peuvent survenir, à l'international, et rendent l'exécution du contrat initial impossible. D'où, la clause de modifier ou réaménager le contrat en fonction des nouvelles données est nécessaire. Cette méthode permet de garder une entente et des échanges permanents entre l'acheteur et le vendeur.

La force majeure y opère comme un fait justificatif de l'inexécution du contrat lorsque sont cumulativement vérifiées l'irrésistibilité, l'imprévisibilité et l'extériorité. La situation de hardship résulte pour sa part d'une modification des circonstances rendant excessivement onéreuse l'exécution du contrat.²

Des situations qui rendent l'exécution du contrat pénible pour les cocontractants ou l'un d'eux. Ça nécessite les dommages en se basant sur la théorie de la force majeure ou celle de hardship.³

3-4-5- Clauses de force majeure :

Beaucoup de systèmes juridiques nationaux reconnaissent la force majeure. Pour ces systèmes, la responsabilité est exonérée en cas de force majeure. Cette dernière est une situation qui est indépendante de la volonté de l'un ou de l'autre partie. Afin de sauvegarder le contrat international, les parties peuvent se mettre d'accord sur une clause dans laquelle, en cas de survenue d'une force majeure, elles peuvent renégocier le contrat.

¹ Nour-Eddine TERKI, Les clauses de la force majeure et de hardship dans le contrat international de longue durée, Art. Revue Algérienne de Sciences juridiques, économiques et politiques, Alger, Nouvelle série N° 02/2010, p 12

² Olivier CACHARD, Droit du commerce international, 3^{ème} édition, L.G.D.J-Lextenso, Paris 2018, p 238

³ قمرأوي عز الدين , القانون الدولي للأعمال , الجزء الثاني ص 92

Traditionnellement, la force majeure constitue, pour une partie contractante, l'excuse de son défaut d'exécution. La force majeure a pour effets essentiels d'éteindre l'obligation inexécutée et d'exonérer le débiteur de sa responsabilité.¹

3-4-6- Clauses relatives au prix :

Certains contrats nécessitent une clause d'ajustement du prix. D'autres contrats nécessitent des modalités particulières de paiement. Cette clause précise aussi la devise choisie pour facturation.

Les contrats de longues durées prévoient souvent des clauses d'indexation afin de faire évoluer le montant des prix sur la base d'un indice.²

3-4-7- Clauses mettant fin au contrat :

Toujours dans les contrats internationaux, les parties peuvent prévoir une clause pour mettre fin au contrat. Ces clauses peuvent concerner la résolution du contrat ou la résiliation de celui-ci. Comme elles peuvent concerner la durée du contrat.

3-4-8- Clauses survivant du contrat :

L'exécution du contrat par les deux parties signifie la fin du contrat. Mais ça ne veut tout de même pas dire que les obligations ont cessé automatiquement pour certains contrats. D'où, l'existence de clauses obligeant les cocontractants à respecter des obligations contractuelles après le contrat. Elles concernent par exemple des clauses de confidentialité ou des clauses d'arbitrage.

¹ Simon HOTTE, La rupture du contrat international, Editions Alpha, Paris 2009, p 24

² Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op. Cit, p 184

4_ Le contrat électronique :

Le développement technologique qui s'est fait de façon fulgurante ces dernières décennies, s'est répercuté sur les échanges internationaux et le commerce international en général. Des changements sont apparus que ça soit dans les contrats internationaux qui s'inspirent de ce développement, pour voir ce qu'on appelle le contrat électronique.

Tout d'abord, il s'agit d'un contrat avec ses caractéristiques ou se rencontre l'offre et l'acceptation par l'intermédiaire d'un réseau international de communication à distance, avec un moyen audio-visuel, grâce à la réactivité entre les deux parties.¹

Parmi ses caractéristiques :

- C'est un contrat qui se fait par internet, donc électronique
- C'est un contrat réalisé par deux parties, à distance
- C'est un contrat avec les caractéristiques principales.
- Il n'est pas obligatoirement international.

La raison principale qui attire les utilisateurs de l'informatique au commerce électronique est la consultation à l'aise et rapide des différents types de marchandises sur leur écran. En plus, ça va leur éviter les déplacements qui sont pénibles parfois.²

L'apparition du commerce électronique est l'une des plus importants développements qui aura un impact profond sur le monde des affaires au niveau locale et mondiale.³

¹ عمر خالد زريفات . عقود التجارة الالكترونية-عقد البيع عبر الانترنت, ص 65
² التوثيق العلمي- شركة مركز القرار الاستشارات , التجارة الالكترونية و مهارات التسويق العلمي , ص 31
³ أيمن النحراوي , لوجستيات التجارة الدولية , ص 131

La loi applicable aux transactions électroniques et le tribunal compétent sont librement choisis par les parties selon le principe essentiel de l'autonomie de la volonté.¹

5_ La loi applicable au contrat international

A partir du moyen âge et pendant des siècles, la règle dominante a consisté à soumettre les actes juridiques à la loi du lieu de leur conclusion. A cette époque, les contrats internationaux étaient presque toujours conclus entre personnes présentes, puisque les marchands se déplaçaient avec les marchandises.²

Les échanges internationaux ont évolués et leurs moyens se sont développés aussi. Les Cocontractants peuvent choisir les lois qui les gouvernent et peuvent définir les obligations de chacun dans le contenu du contrat. Cette pratique ne veut absolument pas dire que la règle ancienne a été abandonnée. Elle existe toujours et elle n'est applicable que si les parties du contrat l'ont choisi.

Le contrat n'est plus seulement l'aménagement d'une situation individuelle qui se limiterait à la définition de son objet. Il comporte, de même, des normes dès lors qu'il détermine les règles juridiques qui lui sont applicables.³

Pour déterminer la loi applicable au contrat international, il existe deux théories. La première théorie est celle du choix fait par les parties contractantes appelée aussi **le principe de l'autonomie**, et la deuxième est celle de **l'absence de leur choix**.

En général, la loi applicable au contrat international, est celle de la mise en accord des parties Cocontractantes. Néanmoins, les Cocontractants sont dans

¹ Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, Editions DUNOD, 2017, p 256

² Mathias AUDIT-Sylvain BOLLEE-Pierre CALLE, Op.cit, p 142.

³ Rabih MONZER, Op.cit, p 21

l'obligation de prendre en considération certaines lois impératives, qu'elles doivent respecter. Les parties sont libres de choisir la loi applicable en cas de litige qui peut survenir au cours de l'exécution du contrat.

Dans le cas où, le contrat ne désigne pas la loi applicable, celle-ci est déterminée ou bien par le juge ou bien par l'arbitre. Et de là, elle fait appel aux règles de conflits de lois.

En pratique, les parties du contrat adhèrent à l'une ou l'autre des conventions internationales qui sont les principales sources du droit applicable à la vente internationale.

5-1/ Le principe de l'autonomie des parties contractantes :

Dans ce cas, les Cocontractants ont le libre choix de la loi applicable à leur contrat. La loi choisie par les parties pour régir leur relation contractuelle doit être étatique, une loi de l'un ou l'autre pays, comme elle peut être d'un pays tiers qui ne fait pas partie du contrat.

Au moment de la conclusion du contrat, les parties choisissent la loi applicable désirée. Comme ils ont la liberté de la choisir plus tardivement, c'est-à-dire après l'exécution du contrat. Comme ils peuvent la modifier après. Donc la volonté des parties occupe une place très importante dans le choix de la loi applicable.¹

Les parties ne peuvent choisir le régime qui leur est applicable que dans la mesure où une norme objectivement applicable les y autorise.² Et bien sûr, il existe une limite au choix des parties de la loi applicable. Ces derniers doivent se soumettre aux règles impératives quand elles existent.

¹ Mathias AUDIT-Sylvain BOLLEE-Pierre CALLE, Op.cit, P 149.

² Olivier CACHARD, Op.cit, p 185

5-2/ L'absence de choix par les parties de la loi applicable :

En cas d'absence de choix par les cocontractants de la loi applicable, on la rattache aux lois du pays qui a des liens les plus étroits avec ce contrat.

Certaines parties laissent un blanc involontaire à l'endroit où la désignation du droit applicable aurait pu être faite. Dans tous les cas, un conflit de lois surgira, même lorsqu'il a été fait référence à l'arbitrage. Il est certain que tout litige qui débute par un conflit de lois prend une dimension difficilement contrôlable.¹

Ainsi pour éviter les conflits qui peuvent survenir à tout moment de l'exécution du contrat de vente internationale, il est nécessaire de déterminer la loi applicable à ce contrat.

II/ Les conventions applicables aux contrats internationaux

Le souci d'uniformisation du droit est prévaloir dans un but majoritairement économique de facilitation des échanges commerciaux.²

Du fait que la vente internationale de marchandises est l'objet de nombreuses conventions internationales ne résulte nullement que les règles de sources nationales n'ont plus désormais aucune vocation à intervenir en la matière. Ce sont elles, au contraire, qu'il faut bien entendu exclusivement consulter toutes les fois que le contrat litigieux n'entre pas dans le domaine de ces conventions.³

¹ Jean THIEFFRY, Les risques juridiques internationaux, Gestion des risques internationaux, Chapitre 6, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 142

² Nora Seddiki-el Houdaigui, Arbitrage commercial international au Maghreb, Ed. L'Harmattan, Paris 2012, p45

³ Vincent HEUZE, Op.cit, p 7

1_ La convention de Rome :

C'est une convention concernant la loi applicable aux contrats et qui concerne tous les Etats membres de la Communauté européenne. La convention de Rome a été signée le 19 juin 1980.

2_ La convention de La Haye :

La convention de La Haye concerne les ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels. Elle a été signée le 15 juin 1955. D'après cette convention, la loi à appliquer est celle choisie par les parties qui ont signé le contrat. En cas d'absence de choix dans le contrat, cette convention régit certaines dispositions.

3_ La convention de Vienne du 11 avril 1980:

C'est une convention qui a été ratifiée le 11 avril 1980 CVIM (CISG pour l'acronyme anglais : Convention on the International Sale of Goods). La convention est relative aux contrats de vente internationale de marchandises. Elle est applicable en cas où les établissements du vendeur et de l'acheteur se trouvent dans des pays différents.

La Convention de Vienne du 11 avril 1980 constitue une réglementation de la vente internationale de marchandises aussi complètes que possible, qui peut être appliquée et interprétée sans référence à aucune législation nationale.¹

¹ Philippe DELEBECQUE, Michel GERMAIN, Traité de droit commercial Tome 2, Editions L.G.D.J, 17^ééditions, Paris 2004, p 594

Section 2 :

La Convention Internationale de la Vente de Marchandises appelée La Convention de Vienne du 11 avril 1980 :

I/ Historique de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 :

Les échanges internationaux se sont accélérés et en même temps il fallait trouver des règles de lois qui les régissent. Des efforts ont été faits depuis le début du vingtième siècle pour l'unification du droit de la vente internationale.

Les efforts ont abouti en premier lieu à une conférence internationale réunie à La Haye du 1^{er} au 15 avril 1964, qui a fini par adopter deux conventions : la première portant la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels(LUVI) et la seconde portant la loi uniforme sur la formation du contrat de vente des objets mobiliers corporels (LUFC).

Le mouvement d'unification a d'abord porté sur la loi applicable au contrat de vente avec notamment la convention de La Haye de 1955 sur la loi applicable au contrat de vente. Cette unification de règles de conflit de lois a cependant semblé insuffisante pour les besoins de la pratique commerciale internationale. Ce qui a conduit à l'adoption d'une convention unifiant les règles matérielles applicables à la vente internationale de marchandises, la Convention de Vienne de 1980.¹

¹ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Droit de l'économie internationale, Editions A. Pedone, Paris 2004, p 525

La Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, est considérée comme le principal instrument concernant le droit des contrats, ratifiée par la majorité des puissances commerciales.¹

La convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises est la continuité des deux conventions de La Haye du 1^{er} juillet 1964.

Certains articles de la Convention de Vienne du 11 avril 1980, sont particulièrement révélateurs de la philosophie qui les a inspirées, style contractuel qui contraste nettement avec celui des codifications civilistes, un rôle totalement supplétif par rapport à la volonté des parties, différant ainsi également des codifications civilistes, dont de nombreuses dispositions sont impératives.²

Entrée en vigueur de la Convention :

La Convention de Vienne du 11 avril 1980, est entrée en vigueur après la dixième ratification (article 99-1). Cette question présente aujourd'hui un intérêt limité à l'hypothèse d'adhésion d'un nouvel Etat. Pour les Etats nouveaux adhérents, la Convention entre en vigueur le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois après la date du dépôt de l'instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion (article 99-2).³

Vu le nombre important des Etats qui ont ratifié la convention de Vienne du 11 avril 1980 prouve son succès.

¹ Rabih MONZER, Op.cit, p 25

² Jean THIEFFRY, Les risques juridiques internationaux, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 137

³ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p 536

II/ Unification du droit commercial :

1-La loi applicable à la vente internationale de marchandises :

La Convention dote le contrat de vente internationale de marchandises de règles matérielles.

La convention de Vienne du 11 avril 1980, ne définit pas la vente, mais donne des éclaircissements en montrant les obligations qui sont à la charge de chaque partie du contrat. La Convention de Vienne a donné cependant, une place importante au lieu d'établissements de cocontractants.

Dans l'hypothèse où les parties contractantes n'ont pas écarté la Convention de Vienne, il ne faudrait pas en déduire que le droit uniforme régira tous les aspects de la vente. La Convention laisse une place aux droits nationaux de la vente ou à d'autres instruments.¹

Il est avéré depuis longtemps que la réglementation des ventes internationales par soumission aux droits internes ne constitue pas une solution satisfaisante.²

Du fait que la vente internationale de marchandises est l'objet de nombreuses conventions internationales ne résulte nullement que les règles de sources nationales n'ont pas désormais aucune vocation à intervenir en la matière. Ce sont elles, au contraire, qu'il faut bien entendu exclusivement consulter toutes les fois que les contrats litigieux n'entre pas dans le domaine de ces conventions.³

Cela veut dire qu'il existe toujours des lacunes dans la convention qu'il faut régler et leur trouver des solutions qui sont dans les règles nationales.

¹ Philippe DELEBECQUE, L'entreprise et la vente internationale de marchandises : Cadre juridique, Etude CREDA, p 66

² Vincent HEUZE, Op.cit, p 3

³ Vincent HEUZE, Op.cit, p 7

Les contrats-type est une solution pour éviter certains litiges. Sauf qu'il y a des problèmes comme l'existence de certains détails sans qu'il y ait des règles générales ou même des règles régissant la relation contractuelle. Ce type de contrat est signé par des parties avec confrontation des intérêts.¹

2-La formation de la vente internationale de marchandises :

L'un des points forts de la Convention de la vente internationale de marchandises, est la spécificité de la formation de la vente.

Echange des consentements des parties : l'offre et l'acceptation.

2-1-L'offre :

2-1-1-Définition de l'offre :

L'article 14 de la Convention de Vienne définit l'offre comme une proposition de conclure un contrat suffisamment précise et indiquant la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Voir article 14 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980.²

En effet, l'offre doit être très précise en ce qui concerne les caractéristiques des marchandises, quantité de celle-ci, sa nature et son identité. La qualité de la marchandise doit être précisée pour éviter tout différend.

L'article 14 de la CVIM, exige que le prix soit déterminé ou déterminable dans l'offre, ou bien expressément ou implicitement. En cas ou le prix n'est pas fixé dans le contrat, la solution de la CVIM se trouve dans l'article 55, les

¹ محمد نصر محمد, الوجيز في عقود التجارة الدولية, ص 115

² Article 14 de la CVIM : « 1- Une proposition de conclure un contrat adressé à une ou plusieurs personnes déterminées constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer.

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

parties doivent se référer tacitement au prix habituellement pratiqué au moment du contrat. Art 55 de la CVIM.¹

L'offre mise par le vendeur doit être ferme afin de différencier entre une offre et une simple invitation à négocier car des conséquences juridiques importantes sont mises en jeu.

2-1-2 Les effets de l'offre :

D'après l'article 15 de la CVIM, une fois l'offre parvient au destinataire, elle prend effet. Peu importe la façon avec laquelle l'offre parviendra que ça soit verbalement ou délivrée au destinataire.

L'offre commerciale est la base du contrat de vente. Une offre s'appuie, généralement, sur un document écrit et doit être rédigée dans une langue parfaitement comprise par le contractant. En pratique, la facture pro-forma est le document qui matérialise l'offre commerciale.²

Bien sûr, comme dans le droit civil, l'offre peut être révocable. La Convention de Vienne a traité aussi cette question dans son article 16. Il faut que cette révocation de l'offre arrive au destinataire avant qu'il n'ait rendu son acceptation au vendeur. Tout en sachant qu'il y a toujours un délai entre l'offre et l'acceptation.

Le retrait de l'offre avant la date limite du délai expose son auteur à réparation civile. En effet, le destinataire de l'offre subit « une perte de

¹ Article 55 de la CVIM : « si la vente est valablement conclue sans que le prix des marchandises vendues ait été fixé dans le contrat expressément ou implicitement ou par une disposition permettant de les déterminer, les parties sont réputées, sauf indication contraire, s'être tacitement référées au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables ».

² Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p79

chance » parce qu'il est privé de la possibilité de conclure le contrat aux conditions de l'offre.¹

De ce fait, il existe une exception à cette règle concernant l'offre, qui est celle de l'offre irrévocable. Voir l'article 16 alinéas 2 de la CVIM.²

2-2-L'acceptation :

2-2-1-Définition de l'acceptation :

L'acceptation est le reflet de l'offre et elle représente la volonté du destinataire pour la formation de la vente. L'acceptation est traitée par la Convention de Vienne dans les articles de 18 à 23.

La forme de l'acceptation peut être de plusieurs façons afin qu'elle puisse donner naissance au contrat de vente et représenter un échange positif de consentements dans ce sens. L'article 18,1 de la Convention de Vienne impose tout d'abord que l'acceptation résulte d'une déclaration ou autre comportement du destinataire. Le silence de celui-ci ou son inactivation ne valent pas acceptation de sa part. Voir l'article 18.1 de la CVIM.³

Cette acceptation peut être écrite, par courrier ou bien un comportement du destinataire de l'offre qui fait comprendre qu'il a accepté l'offre.

¹ Ali BENCHENEB, Op.cit, p 73

² Article 16 alinéas 2 : « Cependant une offre ne peut être révoquée : a) si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement, qu'elle est irrévocable ; ou b) s'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

³ Article 18.1 de la CVIM : « 1) Une déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il s'acquiesce à une offre constitue une acceptation. Le silence ou l'inaction à eux seuls ne peuvent valoir acceptation.

En continuant à éclaircir les caractéristiques de cette acceptation, l'article 19 de la Convention de Vienne précise qu'elle doit être sans réserve pour qu'il y ait effet. En plus elle doit être pure et simple.¹

2-2-2-L'effet de l'acceptation :

En principe, l'acceptation veut dire la conclusion du contrat de vente. Une fois qu'il y ait l'échange des volontés des parties avec offre et acceptation selon les règles, le contrat est conclu.²

III/ Le champ d'application de la Convention de Vente Internationale de Marchandises (C.V.I.M) :

Ce n'est pas la circulation de la marchandise qui donne à la vente son caractère international mais le fait que les parties soient de pays différents.

Elle répond donc à deux critères : un critère géographique et un critère économique.

En effet, selon la nature du contrat, l'art 3 de la Convention de Vienne dispose des règles pour la vente de choses à fabriquer ou à produire.

1_ Le champ d'application personnel :

Il est traité par l'art. 1 :

« 1/La présente convention s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissements dans des Etats différents :

¹ Article 19 de CVIM : « 1) Une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais contient des conditions, des limitations ou autres modifications, est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre.

2) Cependant une réponse qui tend à être acceptation d'une offre, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation,) moins que l'auteur de l'offre, sans retard, justifie n'en relève des différences verbalement ou n'adresse un avis à cet effet. »

² L'article 18.2 de la Convention de Vienne a précisé que : « l'acceptation d'une offre prend effet au moment où l'indication d'acquiescement parvient à l'auteur de l'offre. L'acceptation ne prend pas effet si cette indication ne parvient pas à l'auteur de l'offre dans un délai qu'il a stipulé ou à défaut d'une telle stipulation, dans un délai raisonnable compte tenu des circonstances de la transaction et de la rapidité des moyens de communication utilisés par l'auteur de l'offre. ... »

a – Lorsque ces Etats sont des Etats contractants ; ou

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

2/ Il n’est tenu compte du fait que les parties ont leur établissement dans des Etats différents lorsque ce fait ne ressort ni du contrat, ni de transactions antérieures entre les parties, ni de renseignements donnés par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat.

3/ Ni la nationalité des parties, ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l’application de la présente convention. »

Cependant il existe deux conditions de base essentielles pour l’application personnelle de la Convention de Vienne, d’un côté, l’existence des établissements des parties et d’un autre côté, ces établissements doivent être situés dans des Etats différents.

Selon l’art. 1.1, la CVIM s’applique entre les parties qui ont des établissements dans des Etats différents.

Ce qui est pris en considération n’est pas le lieu où se trouvent les contractants au moment de la signature du contrat, mais c’est le lieu de leurs établissements concernés par le contrat.¹

Ainsi selon l’article 1 de la convention, le caractère international de la vente est constitué lorsqu’elle a lieu entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents : a) lorsque ces Etats sont des Etats contractants ; ou

¹ طالب حسن موسى , قانون التجارة الدولية , ص 154

b) lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un Etat contractant.¹

La Convention de Vienne a précisé quand est-ce que le contrat de vente est dit international. Elle est applicable aux contrats de vente de marchandises, conclus entre des parties dont les centres d'affaires se situent dans des pays différents, sans prendre en considération leurs nationalités.²

La Convention de Vienne va plus loin encore, il suffit que les centres d'affaires se situent dans des pays différents et même si la constitution du contrat et son exécution se font dans un même pays, malgré qu'il ne soit pas contractant.³

1-1-L'existence des établissements des parties :

La CVIM n'a pas précisé ce qu'il faut entendre par établissement.

La notion d'établissement :

Certains auteurs ont tenté de définir la notion d'établissement :

Dans ses observations et propositions sur le projet de Convention sur les contrats de vente internationale de marchandises « la chambre de Commerce Internationale (CCI) a précisé que, pour qu'il y ait établissement, il faut une organisation commerciale permanente comprenant des locaux et des employés, dans le but de vendre des biens ou des services. »⁴

Pluralité d'établissements :

La Convention comporte sur cette question une disposition bien vague aux termes de laquelle il convient de prendre en considération l'établissement

¹ Valérie Gomez-BASSAC, Op. Cit, p77

² د. محمد نصر محمد , الوسيط في عقود البيع الدولية, ص 22

³ نوال عبد الكريم الأشهب, التجارة الدولية , ص 87

⁴ H. ERCÜMENT ERDEM, Op.cit, p 19

« qui a la relation la plus étroite avec le contrat et son exécution eu égard aux circonstances connues des parties ou envisagées par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat » (article 10 a).¹

1-2-Des établissements dans des Etats différents :

Les établissements des parties doivent se trouver dans des Etats différents (art. 1.1). En réalité, cette condition précise le caractère international de la vente. Voir aussi l'art. 1 alinéas a et b.²

Aux termes de son article 1^{er}, alinéa 1^{er}, la Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents. Ce n'est donc pas la nationalité des parties qui constitue le critère de l'internationalité de la vente, précisant que la nationalité des parties n'est jamais prise en considération pour l'application de la Convention.³

L'art.1 .3 : « Ni la nationalité des parties ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l'application de cette présente Convention ». Il en résulte que la CVIM s'applique sans prendre compte la nationalité des parties.

¹ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p 534

² Article 1 de la C.V.I.M « 1. La présente Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des Etats différents :

a) lorsque les Etats sont des Etats contractants ; ou

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

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

3. Ni la nationalité des parties ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l'application de la présente Convention. »

³ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p 533

2_ Le champ d'application territorial :

C'est la détermination des règles qui précisent les territoires d'application de la CVIM.

La condition de base : Le champ d'application territorial de la CVIM est régi par le même article que le champ d'application personnel, c'est l'art 1. 1 qui prévoit que la CVIM s'applique entre les parties qui ont des établissements dans des Etats différents.¹

2-1- Les établissements dans des Etats contractants :

La CVIM, à son art. 91, précise indirectement ce qu'il faut entendre par les termes « Etats contractants » :

« 1_ La présente Convention sera ouverte à la signature à la séance de clôture de la Conférence des Nations Unis sur les contrats de vente internationale de marchandises et restera ouverte à la signature de tous les Etats au siège de l'organisation des Nations Unis, à New York, jusqu'au 30 septembre 1981.

2_ La présente Convention est sujette à ratification, acceptation ou approbation par les Etats signataires.

3_ La présente Convention sera ouverte à l'adhésion de tous les Etats qui ne sont pas signataires, à partir de la date à laquelle elle sera ouverte à la signature.

4_ Les instruments de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion seront déposés auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unis ».

¹ H. ERCÜMENT ERDEM, La livraison des marchandises selon la Convention de Vienne, Editions Universitaires FRIBOURG SUISSE, 1990, p 24

L'exception faite dans l'art. 92, qui concerne les Etats contractants qui excluent l'application de certaines parties de la CVIM. Donc l'Etat contractant est libre de choisir les parties de la Convention pour lesquelles il veut être lié. Cette souplesse est accordée par la Convention, aux Etats afin de garantir l'adhésion du plus grand nombre d'Etats possible.

2-2- L'application de la loi d'un Etat contractant :

Peu importe en particulier, la nationalité des contractants, le lieu de conclusion ou d'exécution du contrat, ou encore celui de la situation des marchandises qui font l'objet de la vente. La Convention ne sera applicable que si l'établissement des parties se trouve sur le territoire d'Etats différents.¹

Les réserves : La CVIM permet aux parties de faire quelques réserves concernant son champ d'application territorial. Celles-ci sont indiquées par les articles 92 à 95 de la Quatrième partie, intitulée « Dispositions finales ».

La réserve concernant les Etats fédéraux :

Il faut qu'il y ait une ratification des contrats internationaux par les Etats fédéraux, en plus de la ratification fédérale. Selon l'art. 93. 1.²

La réserve concernant les coopérations légales :

La CVIM donne aux Etats formant une coopération légale, la possibilité de déclarer que celle-ci ne s'appliquera pas aux contrats de vente ou à leur

¹ Vincent HEUZE, Op.cit, p 96

² Article 93.1 de la C.I.V.M « .tout Etat contractant qui comprend deux plusieurs unités territoriales dans lesquelles, selon sa constitution, des systèmes de droit différents s'appliquent dans les matières régies par la présente convention pourra, au moment de la signature, de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, déclarer que la présente convention s'appliquera à toutes ses unités territoriales ou seulement à l'une ou plusieurs d'entre elles et pourra à tout moment modifier cette déclaration en faisant une nouvelle déclaration ».

formation lorsque les parties ont leur établissement dans ces Etats. La règle est prévue dans l'art. 94. 1.¹

3/ Le champ d'application matériel :

Le champ d'application matériel concerne les types de contrats et marchandises qui entrent dans le cadre de la CVIM. L'art. 1.1 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 stipule « La présente Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises... »

La Convention de Vienne ne définit pas le contrat de vente. Elle se borne, en effet à préciser négativement son domaine matériel en procédant à diverses exclusions.² Notamment, énumérées dans l'article 2 de la Convention, comme les ventes de marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique, les ventes aux enchères, les ventes sur saisie par autorité de justice, les ventes de valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies, de navires, bateaux, aéroglisseurs et aéronefs ainsi que d'électricité.

Pour les règles matérielles prennent leur source dans le droit conventionnel, la réponse est variable en fonction des conventions, qui déterminent elles-mêmes leur propre champ d'application. En témoignent par exemple les dispositions contenues à ce sujet dans la Convention de Vienne (article 1).³

- Le contrat de vente :

La CVIM prend le contrat de vente dans son sens classique : l'un s'oblige à transférer à l'autre la propriété d'une chose contre paiement d'un prix. (Art. 30 et 53 de la CVIM).

¹ H. EERCUMENT ERDEM, Op.cit, p 29

² Vincent HEUZE, Op.cit, p 75

³ Dominique BUREAU et Horatia MUIR WATT, Op.cit, p 585

- Les marchandises :

La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises ne définit pas directement ce qu'il faut entendre par marchandise mais la jurisprudence y inclut les denrées, les animaux vivants, les matières premières et les biens manufacturés.¹

3-1-Domaine d'application matérielle de la Convention de Vienne :

L'application de la Convention de Vienne du 11 avril 1980, dépend de la volonté des parties qui peuvent décider de non application de celle-ci totalement ou d'en exclure une partie.

3-1-1-Choses à fabriquer ou à produire :

S'agissant des ventes des marchandises à fabriquer ou à produire, néanmoins, la CVIM définit les conditions de leur exécution de façon à la fois plus restrictive et plus précise que la Convention de La Haye.² L'art 3 de la Convention de Vienne en précise les dispositions.

3-1-2-Contrats impliquant une prestation de service :

Lorsque le contrat implique la fourniture de marchandises et celle de mains d'œuvre ou autre services- ainsi la vente de machines complexes et leur mise en fonctionnement – la convention est applicable, à moins que les services ne constituent pas la part prépondérante de la prestation fournie (art 3.2).³

3-2-L'exclusion de certains types de ventes :

Néanmoins, il existe des ventes qui sont exclues de la Convention de Vienne. Ces exclusions peuvent être explicites ou implicites.

¹ Olivier CACHARD, Op.cit, p 253

² Vincent HEUZE, Op.cit, p 76

³ Bernard AUDIT, Op.cit, p 26

L'article 2 de la Convention de Vienne exclue expressément de son champ d'application certaines types d'opérations et qui sont au nombre de six.

3-2-1-Ventes exclues en raison de leur but :

Ventes de consommation :

Selon l'Art.2-a, la Convention de Vienne exclue de son champ d'application les ventes de marchandises achetées pour l'usage et consommation personnelle.

3-2-2-Ventes exclues en raison de leurs modalités :

Ventes aux enchères : L'exclusion des ventes aux enchères s'explique par le fait que l'acheteur ne peut être identifié qu'au moment de l'adjudication, et qu'il est en conséquence impossible au vendeur de savoir avant cet instant si le contrat présentera un caractère international plutôt que purement domestique.¹

Ventes sur saisie ou par autorité de justice : Contrairement à la vente à l'amiable, il n'y a pas de négociations dans les ventes par saisie ou par autorité de justice C'est pour cela qu'elles sont exclues par la Convention de Vienne.

3-2-3- Ventes exclues en raison de leur objet :

_ Ventes de valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies :

Ils sont exclus du champ d'application de la Convention de Vienne.

_ Ventes de navires, bateaux, aéroglisseurs et aéronefs : La convention de Vienne, tout en maintenant l'exclusion, a abandonné la condition d'enregistrement (art 2, e). Il est apparu en effet que l'exigence de

¹ Vincent HEUZE, La vente internationale de marchandises : Droit uniforme, Editions L.G.D.J, Paris, 2000, p 78

l'enregistrement varie sensiblement selon les Etats, de sorte que le même engin pouvait être soumis dans certains et non dans d'autres.¹

L'exclusion s'applique de la même manière au navire en construction.

_ Ventes d'électricité : En effet, il ne s'agit pas de marchandises proprement dites, c'est pour cela qu'elle ne fait pas partie du champ d'application de la Convention de Vienne.

4/ Le champ d'application temporel :

Les articles concernant le champ d'application temporel de la CVIM se trouvent parmi les dispositions finales, de l'art. 99 à 101.

L'entrée en vigueur au plan international :

Selon l'art. 99.1, l'entrée en vigueur de la CVIM au plan international se réalise « ... le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois après la date du dépôt du dixième instrument de ratification, d'approbation ou d'adhésion ».

Pour les Etats qui ont adhéré ou l'ont ratifié après le 1^{er} janvier 1988, la CVIM entrera en vigueur à l'égard de cet Etat « ... le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois, après la date de dépôt de l'instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion.... » (Art. 99.2).²

La CVIM est entrée en vigueur à partir du 1^{er} janvier 1988. Au 1^{er} septembre 1990, vingt neuf Etats l'ont ratifiée ou l'ont adhéree.

¹ Bernard AUDIT, Op.cit, p 30

² Peter GAUCH, La livraison des marchandises selon la Convention de Vienne, p 45

IV/ Les obligations des parties :

Le contrat de vente international est un contrat qui comporte des obligations réciproques des deux parties vendeur et acheteur, comme tous les contrats de vente. La différence réside dans le caractère international et la situation géographique des parties, situées dans des Etats différents.

1_ Les obligations du vendeur :

Les obligations du vendeur énumérées par l'art. 30, à l'exception de celle touchant le transfert de la propriété (art. 4 al. b), sont régies par les articles 31 à 45 de la section I du chapitre II portant le titre « Livraison des marchandises et remise des documents ».

Les obligations du vendeur sont tellement importantes qu'elles constituent le noyau du contrat de vente. Elles sont prévues par la plupart des systèmes juridiques comme éléments caractéristiques de la vente.

1-1/ Livraison de la marchandise :

La livraison est l'acte matériel qui consiste à remettre les marchandises vendues à la disposition de celui qui a le droit de les prendre en charge selon le contrat ou la CVIM.¹

Donc la livraison est le transfert de la propriété ou de la possession de la chose du vendeur à l'acheteur. Cette caractéristique est retrouvée dans la plupart des systèmes juridiques internationaux.

La Convention de Vienne a retenu la notion d'obligation de livraison, en lui associant le transfert des risques, sans doute parce que la notion de

¹ Peter GAUCH, Op.cit, p 65

livraison ne contient pas d'exigence de conformité, à la différence de la notion de délivrance.¹

L'obligation de livraison des marchandises est régie par les articles 31 à 35 de la Convention de Vienne. Pour cela, il existe deux types de dispositions :

_ La Convention de Vienne régit l'obligation du vendeur de livrer la marchandise. Ou et quand, elle doit se faire.

_ Une disposition concernant l'obligation du vendeur d'identifier sa marchandise.

1-1-1_ Le lieu de livraison :

L'article 31 dispose que : l'obligation de livraison du vendeur consiste :

« a) lorsque le contrat de vente implique un transport de marchandises, à remettre les marchandises au premier transporteur pour transmission à l'acheteur ;

b) lorsque, dans les cas non visés au précédent alinéa, le contrat porte sur un corps certain ou sur une chose de genre qui doit être prélevée sur une masse déterminée ou qui doit être fabriquée ou produite et lorsque, au moment de la conclusion du contrat, les parties savaient que les marchandises se trouvaient ou devaient être fabriquées ou produites en un lieu particulier, à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur en ce lieu ;

c) dans les autres cas, à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur au lieu où le vendeur avait son établissement au moment de la conclusion du contrat ».

En effet, l'article 31 de la Convention de Vienne propose trois solutions pour identifier le lieu de livraison de la marchandise. La première solution est

¹ Daniel MAINGUY, Op.cit, p 219

celle du transport de la marchandise, qui s'effectue en remettant celle-ci au premier transporteur. Ce qui signifie que la livraison est effectuée, selon l'article 31.a de la Convention.

La seconde proposition de la Convention de Vienne, en cas où, la vente ne fait pas intervenir un transport, la livraison devra s'effectuer au lieu où se trouve la marchandise, selon l'article 31.b de la dite Convention.

Tandis que la dernière solution est celle de la livraison qui s'effectuera chez le vendeur.

Le lieu de livraison est désigné par les parties elles-mêmes. Aucune d'entre elles ne peut décider du lieu de livraison seule. Il doit être choisi suite aux négociations des deux parties avec leurs consentements.

Les parties choisissent le lieu de livraison des marchandises de façon explicite ou implicite. On dit que leur choix est explicite lorsque le lieu de livraison figure expressément dans le contrat. Tandis que le choix peut être implicite, si les contractants ne l'ont pas précisé dans leur contrat. Il dépend de la volonté présumée des parties.

Le lieu de livraison des marchandises est prévu dans une clause du contrat de vente. Plusieurs options sont à portée des contractants. Ils ont le libre choix de le préciser eux-mêmes ou bien choisir l'option d'un tiers pour le faire à leur place. Comme elles peuvent le fixer ultérieurement.

Un point essentiel à souligner concernant cette question, dans les contrats internationaux de vente de marchandises, les cocontractants peuvent désigner des INCOTERMS qui représentent le lieu de livraison.

1-1-2 La date de livraison :

Le moment de livraison est déterminé par le contrat, ou à défaut, dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat, selon l'article 33 de la Convention de Vienne.¹

La convention de Vienne consiste que l'obligation de livrer est celle de livrer à la date prévue. Plusieurs solutions doivent être envisagées :

- si la date est fixée dans le contrat, le vendeur doit la respecter.

- si le contrat envisage une période, il faut respecter cette période.

_ en l'absence de date ou de période, la convention dispose que la livraison doit intervenir dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat.²

1-1-3 Obligations complémentaires :

Cas de remise à un transporteur :

L'art. 32 de la convention a mis des dispositions concernant la livraison de la marchandise pour les situations où le vendeur remet les marchandises à un transporteur.

Dans le cas où le vendeur met à disposition à un transporteur la marchandise. Cette dernière doit être identifiée.

Généralement, la vente de marchandise fait intervenir un transporteur. Il s'agit du premier transporteur qui est choisi soit par le vendeur, soit par l'acheteur. Ce qu'il faut rappeler dans le cas de figure où l'acheteur choisi

¹ Article 33 de la CVIM : « Le vendeur doit livrer les marchandises :

a) Si une date est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat à cette date ;

b) Si une période de temps est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat, à un moment quelconque au cours de cette période, à moins qu'il ne résulte des circonstances que c'est à l'acheteur de choisir une date ; ou

c) Dans tous les autres cas dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat. »

² Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p82

lui-même le premier transporteur, l'acheteur doit supporter tous les risques à partie du moment où la marchandise a été livrée.

Voir article 58.2 de la Convention de Vienne.¹

1-2/ Remise des documents :

Selon l'article 34 de la Convention de Vienne : la livraison comporte la remise des documents relatifs à la marchandise. Selon l'article 30 de la dite Convention, la remise des documents est une obligation du vendeur.

Généralement, la remise des documents relatifs à la marchandise vendue, est une preuve de propriété. Dans ce cas ils ont un rôle très important puisqu'il y a des risques comme les avaries ou la perte partielle de la marchandise lors de l'expédition.

Remise indirecte ou directe :

Les règles de la remise indirecte de la marchandise à l'acheteur, ont été fixées par l'art.67 de la Convention de Vienne, qui est une situation tout à fait normale.

Dans certains cas, les marchandises sont remises directement par le vendeur à l'acheteur. Malgré ça, le transport est nécessaire. C'est ce qu'a précisé l'art.69 de la Convention.

L'art.67 distingue selon que la marchandise doit être acheminée par le transporteur chez l'acheteur, sans autre précision, ou selon qu'elle doit être remise à un transporteur en un point déterminé.

Dans le premier cas, les risques sont transférés à l'acheteur au moment de la remise au premier transporteur pour transmission à l'acheteur (la règle

¹ Article 58.2 de la CVIM : « 2) Si le contrat implique un transport des marchandises, le vendeur peut en faire l'expédition sous condition que celles-ci ou les documents représentatifs ne seront remis à l'acheteur que contre paiement du prix... »

correspond exactement à celle qui fixe le lieu de livraison- art.31.a, conformément au principe suivi qui lie transfert des risques et livraison).¹

Le second cas est celui où le vendeur est tenu de remettre la marchandise au transporteur en un endroit autre que son propre établissement et qui n'est pas non plus le lieu de destination finale. La aussi, le transfert de risques se fait au moment de la remise de la marchandise au transporteur au lieu choisi.

Cas de remise directe de la marchandise :

La marchandise est remise directement à l'acheteur. Ce dernier supporte les risques au moment où il doit ou devait retirer la marchandise.

_ La remise de la marchandise chez le vendeur : L'art.69.1 s'applique au cas où l'acheteur doit prendre livraison non seulement chez le vendeur mais en tout autre endroit prévu par l'art.31, ou le contrat n'implique pas de transport. Il prévoit que les risques sont transférés au moment du retraitement effectif.²

1-3/ Transfert de risques :

La Convention de Vienne du 11 avril 1980, lie le transfert des risques à la livraison et non, comme en droit français, au transfert de propriété. C'est donc au moment où l'acheteur prend possession de la chose qu'il subit les risques.³

Le transfert de risques est lié à l'obligation de livraison, sauf dans les cas prévus par les articles 66 à 70 de la convention de Vienne. C'est le chapitre IV qui met les dispositions avec comme titre : Transfert de risques.

¹ Bernard AUDIT, Op.cit, p 87

² Bernard AUDIT, Op.cit, p 89

³ Edith CHOMENTOWSKI et Martine LEIMBACH, Le crédit acheteur international, RB Edition, Paris 2012, p 108

Les dispositions des articles suivants, les articles 67 et 69, fixent le moment de transfert des risques.

L'art.66 de la Convention de Vienne détermine que veut dire le transfert des risques : la perte ou la détérioration des marchandises après ce transfert ne dispense pas l'acheteur de payer le prix convenu, sauf le cas où ces événements seraient dus à un fait du vendeur.¹

Un cas particulier que la convention de Vienne a mis des dispositions est celui de la livraison des marchandises qui se fait chez vendeur dans ses locaux. Cette situation a été abordée par l'art.69 de la dite convention. Le transfert des risques s'effectue dès que l'acheteur retire les marchandises.

Il existe un autre cas particulier où les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur dans un lieu autre que celui du vendeur, comme entrepôt par exemple. Le transfert des risques se fait vers l'acheteur, à condition que celui-ci soit mis au courant du moment de la mise à sa disposition.

Les INCOTERMS jouent un rôle très important dans le transfert des risques. Nous allons les étudier en détail dans un chapitre ci-dessous.

1-4/ Conformité de la marchandise :

1-4-1-L'obligation de la Conformité de la marchandise :

La notion de conformité de la marchandise est essentielle dans la Convention de Vienne. Il existe dix articles de celle-ci qui traitent ce sujet. La convention de Vienne a consacré la section II, sous le titre : « Conformité des marchandises et droits ou prétention des tiers », de l'article 35 à 44.

¹ Bernard AUDIT, Op.cit, p 86

L'article 35 de la convention de Vienne dispose que : « le vendeur est tenu de livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat [.....] ».

Ce qui est couvert par la garantie de conformité, c'est bien entendu, et tout d'abord, la marchandise elle-même. Mais à celle-ci, l'article 35 de la CVIM assimile son emballage.¹ Cette conformité concerne aussi le conditionnement de la marchandise à livrer.

L'acheteur n'a le droit de réclamer un défaut de conformité que si certaines conditions sont réunies :

-il doit avoir fait examiner les marchandises dans un délai aussi bref que possible, à partir du moment où il l'a constaté.

-il est déchu de son action en défaut de conformité s'il ne le dénonce pas au vendeur en précisant la nature du défaut dans un délai raisonnable à partir du moment où il l'a constaté ou aurait dû le constater. L'action doit être exercée dans un délai de deux ans.²

L'obligation de vérification de la chose vendue était déjà prévue dans l'article 38 de la LUVI. Bien que la LUVI impose à l'acheteur le devoir de contrôler les biens, les conditions d'exercice de ce devoir sont différentes de celles qui sont inscrites dans l'article 38 de la Convention de Vienne. Le but ultime d'imposer une obligation de vérification à l'acheteur est de l'inciter à être plus vigilant.³

En cas où l'acheteur n'exerce pas son droit d'examiner la marchandise, il n'aura pas le droit de dénoncer les défauts s'ils existent au-delà du délai

¹ Vincent HEUZE, Op.cit, p 251

² Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p 83

³ Mokhtar SALLAMI, La notion de la conformité des marchandises selon la Convention de Vienne de 1980, p115

raisonnable. Et par conséquent, il va perdre en même temps le droit de recours contre le vendeur sur la conformité des marchandises.

La vérification des marchandises est effectuée par l'acheteur lui-même ou par ses collaborateurs ou bien par un expert en la matière, c'est-à-dire un technicien surtout lorsqu'il s'agit de marchandises spécifiques. Il existe même des organismes internationaux spécialisés pour vérifier la marchandise et éviter la perte de temps.

Puisque les parties ont la liberté contractuelle, ils peuvent se mettre d'accord dans leur contrat sur les modalités de vérification des marchandises.

1-4-2-Défauts de conformité de la marchandise:

L'article 35 de la Convention de Vienne dispose que « le vendeur doit livrer des marchandises, dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévues au contrat et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat ».

Toujours le même article de la Convention précise quels sont les types de défauts. Le principal type de non-conformité est celui du non-respect des spécifications contractuelles qui définissent la qualité, la quantité des marchandises, à partir du contrat de vente lui-même. C'est-à-dire ce qui a été convenu dans le contrat.

Le même texte propose plusieurs hypothèses de conformité avec le contrat. C'est le cas des marchandises qui sont propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type. Voir l'article 35 de la Convention de Vienne.¹

¹ L'article 35 de la CVIM : « 1)Le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévues au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat.

Il faut tout de même soulever un point important qui est celui des qualités techniques qui doivent figurer dans certaines marchandises. Ces qualités peuvent être différentes d'un pays à l'autre. Certains Etats exigent certaines normes de qualité de la marchandise. Il ne suffit pas que cette dernière soit conforme aux normes de qualité du pays du vendeur seulement. La marchandise risque d'être bloquée en douane si elle ne répond pas aux normes de qualité du pays de destination, celui de l'acheteur. C'est pour cela que les détails doivent être précisés dans le contrat.

C'est une problématique qui dépend de la responsabilité des deux contractants. Ils doivent l'étudier lors des négociations. Mais la plus grande responsabilité est celle du vendeur qui est dans l'obligation d'informer l'acheteur de toutes les caractéristiques et le mode d'utilisation de la marchandise par exemple avant de signer le contrat. Il peut même préciser les caractéristiques techniques de la marchandise lors de son offre. Tandis que le rôle de l'acheteur est d'être au courant et d'informer le vendeur des normes utilisées dans son pays.

Le moment d'appréciation du défaut :

Les auteurs de la CVIM n'ont pas voulu fixer un délai uniforme pour l'examen des marchandises, qui se fût imposé en toute hypothèse. L'article

2)A moins que les parties n'en soient convenues autrement, les marchandises ne sont conformes au contrat que si :a) elle sont propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type.
b) Elles sont propres à tout usage spécial qui a été porté expressément ou tacitement à la connaissance du vendeur au moment de la conclusion du contrat, sauf s'il résulte des circonstances que l'acheteur ne s'en est pas remis à la compétence ou l'appréciation du vendeur ou qu'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire ;
c)Elles possèdent les qualités d'une marchandise que le vendeur a présentée à l'acheteur comme échantillon ou modèle ;
d) Elles sont emballées ou conditionnées selon le mode habituel pour les marchandises du même type ou, à défaut du mode habituel, d'une manière propre à les conserver et à les protéger ;..... »

38.1 prévoit seulement que cette opération doit être effectuée « dans un délai aussi bref que possible eu égard des circonstances ».¹

L'acheteur doit connaître les défauts à un moment précis. D'après l'article 36 de la Convention de Vienne, le vendeur n'est responsable que des défauts de conformité existants au moment du transfert de risques à l'acheteur.

L'arrêt de la justice française : Cass. Com, du 27 nov. 2012, n° 11-14.588, permet de rappeler que l'acheteur est déchu du droit de se prévaloir d'un défaut de conformité s'il ne le dénonce pas au plus tard dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle les marchandises lui ont été effectivement remises et qu'il a la charge de prouver qu'il a dénoncé le défaut de conformité dans ce délai.²

Le vendeur n'est pas responsable des défauts qui peuvent apparaître après ce délai, qui sont dus au mauvais stockage de la marchandise par exemple, ou même la mauvaise utilisation de celle-ci. Tandis que sa responsabilité est engagée en cas où la marchandise livrée présente des vices cachés qui apparaissent après.

Une fois les défauts réparés avant la livraison, le vendeur n'est plus responsable. Voir l'article 37 de la Convention de Vienne.³

1-5/ Les garanties :

Pour les garanties, on parlera de deux situations différentes. La première est celle de la garantie des défauts qui peuvent affecter la marchandise. La

¹ Vincent HEUZE, Op.cit, P 267

² Cyril NOURISSAT, Vente internationale de marchandises, Revue hebdomadaire :La semaine juridique-Entreprise et affaires, N° 9,28 février 2013, p 31

³ L'article 37 de la CVIM : « En cas de livraison anticipée, le vendeur a le droit, jusqu'à la date prévue pour la livraison, soit livrer une partie ou une quantité manquante, ou des marchandises nouvelles en remplacement des marchandises non conformes au contrat, soit de réparer tout défaut de conformité des marchandises, à condition que l'exercice de ce droit ne cause à l'acheteur ni inconvénients ni frais déraisonnables. Toutes fois, l'acheteur conserve le droit de demander des dommages-intérêts conformément à la présente convention ».

deuxième est celle de la garantie de l'éviction de l'acheteur par le vendeur ou par un tiers.

Voir l'article 41 de la Convention de Vienne.¹

La Convention de Vienne a imposé à l'acheteur de vérifier la marchandise et dénoncer en cas où celles-ci ne sont pas conformes aux stipulations du contrat, dans un délai strict.

Le premier paragraphe de l'article 38 de la Convention de Vienne précise que l'acheteur est dans l'obligation de vérifier les marchandises dans un bref délai, sauf si les parties contractantes se sont mises d'accord pour une autre procédure de vérification des marchandises. L'acheteur doit les vérifier au plus vite avec la livraison. Elles doivent être vérifiées aussitôt que la livraison des marchandises. Le retard de la livraison est un paramètre qui doit être pris en considération par l'acheteur.

La marchandise peut nécessiter la vérification par un expert lorsqu'il s'agit de certaines normes techniques que l'acheteur est dans l'incapacité de la vérifier seul.

Voir l'article 38 de la Convention de Vienne.²

La vérification de la marchandise est une étape essentielle pour l'acheteur car après il n'aura plus le droit de réclamer l'existence d'un vice caché.

¹ L'article 41 de la CVIM : « Le vendeur doit livrer les marchandises libres de tout droit ou prétention d'un tiers, à moins que l'acheteur n'accepte de prendre les marchandises dans ces conditions. Toutes fois si ce droit ou cette prétention est fondé sur la propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle, l'obligation du vendeur est régie par l'article 42. »

² L'article 38 de la CVIM : « 1) L'acheteur doit examiner les marchandises ou les faire examiner dans un délai aussi bref que possible eu égard aux circonstances.

2) Si le contrat implique un transport des marchandises, l'examen peut être différé jusqu'à leur arrivée à destination.

3) Si les marchandises sont déroutées ou réexpédiées par l'acheteur sans que celui-ci ait eu raisonnablement la possibilité de les examiner et si, au moment de la conclusion du contrat, le vendeur connaissait ou aurait dû connaître la possibilité de ce déroutage ou de cette réexpédition, l'examen peut être différé jusqu'à l'arrivée des marchandises à leur nouvelle destination ».

L'acheteur qui constate un défaut doit le dénoncer au vendeur dans les conditions posées par l'article 39 de la CVIM. Il doit ainsi indiquer la nature du défaut, « dans un délai raisonnable à partir du moment où il a constaté ou il aurait dû le constater ».

L'article 39, paragraphe 1, de la CVIM impose à l'acheteur qui constate un défaut de conformité de « dénoncer...au vendeur, en précisant la nature de ce défaut, dans un délai raisonnable à partir du moment où il constaté ou aurait dû le constater ». ¹ La dénonciation doit être effectuée dans un délai de deux ans à partir de la date de remise des marchandises. Ca veut dire que pour dénoncer les défauts, ces derniers doivent apparaître dans deux ans.

Toutefois, il n'est pas nécessaire que le vice ait été connu et dissimulé du vendeur ; sa bonne foi est indifférente. Le vice caché doit rendre la chose impropre à l'usage auquel on la destine ou diminuer tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il en avait eu connaissance. Cette condition implique d'apprécier le défaut au regard de l'utilisation souhaitée par l'acheteur au moment de la vente.²

Ce qu'il faut rappeler aussi, c'est que le vice caché qui peut affecter la marchandise, doit toucher une caractéristique essentielle de la chose vendue et non pas une simple remarque.

La Convention de Vienne n'a pu faire mieux que de poser un délai « raisonnable ». L'on pourra trouver l'indication un peu vague mais il est vrai que la flexibilité de ce délai permet l'adaptation du texte à toutes sortes de ventes : légumes primeurs, vêtements, matériaux de construction et machines spéciales.³

¹ Simon HOTTE, Op.cit, p38

² Annie CHAMOULAUD-TRAPIERS, Droit des affaires : Relations de l'entreprise commerciale, p 85

³ Simon HOTTE, Op.cit, p 39

La garantie contre l'éviction :

L'article 41 de la Convention de Vienne prévoit les hypothèses dans lesquelles le vendeur vend des marchandises sur lesquelles des tiers pourraient avoir des prétentions. Il en résulte que seule l'éviction par un tiers, s'agissant de troubles de droit, est concernée, point l'éviction du fait du vendeur lui-même. La garantie du vendeur dépend, comme en matière de conformité matérielle, d'une dénonciation qui doit émaner de l'acheteur un délai raisonnable.¹

Voir l'article 41 de la Convention de Vienne.²

1-6-Les caractéristiques des obligations du vendeur :

1-6-1_ La primauté du contrat : La CVIM reconnaît le principe de la liberté contractuelle et dès lors celui de la primauté du contrat.

En réalité, les dispositions de la Convention de Vienne ont pour but essentiel est de combler les questions non abordées et traitées par les cocontractants. La Convention de Vienne ne peut être applicable que si ces derniers n'ont pas défini toutes les règles de leur contrat. La place du contrat est tellement importante que les partenaires l'appliquent en priorité par rapport à la Convention de Vienne.

1-6-2_ Le respect du contrat : La CVIM privilège le maintien du contrat. Elle est valable aussi bien pour les obligations du vendeur que pour les moyens de l'acheteur en cas de contravention du contrat. Les articles 26, 48 et 49.³

¹ Daniel MAINGUY, Op.cit, p225

² Article 41 de la CVIM : « Le vendeur doit livrer les marchandises libres de tout droit ou prétention d'un tiers, à moins que l'acheteur n'accepte de prendre les marchandises dans ces conditions. Toutes fois, si ce droit ou cette prétention est fondé sur la propriété industrielle, l'obligation du vendeur est regie par l'article 42 ».

³ Peter GAUCH, Op.cit, p 50

Parmi les autres obligations du vendeur, c'est l'obligation d'information.

Le vendeur professionnel doit livrer tous les renseignements sur l'utilisation de la chose vendue et conseiller utilement le client par rapport à ses besoins. La jurisprudence française considère que cette obligation s'induit automatiquement de l'exercice du contrat de vente. Elle est générale, mais, son intensité peut varier selon la technicité et la dangerosité de la chose.¹

Il est à noter aussi que le vendeur a une obligation générale de sécurité des marchandises envers l'acheteur.

2_ Les obligations de l'acheteur :

La Convention de Vienne a traité les obligations de l'acheteur dans le Chapitre III, sous le titre de : Obligations de l'acheteur, et ce de l'article 53 à 65.

La convention de Vienne prévoit deux obligations aussi pour l'acheteur et qui sont : prendre la livraison et payer le prix, selon l'article 53 de la dite Convention.

2-1/ Prendre la livraison : le retirement

Prendre livraison des marchandises vendues par le vendeur, est son obligation traditionnelle. Puisqu'il ya eu un contrat de vente et le vendeur a livré les marchandises et les a mises à disposition du vendeur, ça veut dire qu'il a accompli son obligation. Reste au vendeur d'accomplir la sienne qui est le retirement de celles-ci.

Le devoir de l'acheteur commence par le retirement des marchandises et va procéder aux étapes qui suivent. Il doit les vérifier suivant les règles déjà

¹ Annie CHAMOULAUD-TRAPIERS, Op.cit, p 84

citées ci-dessus et mettre des réserves s'il trouve des défauts de conformité et les dénoncer.

Il est à noter que la Convention de Vienne donne la liberté contractuelle aux parties concernant le sujet de l'obligation de la prise des marchandises avec celle de délivrance. Voir l'article 53 de la Convention de Vienne.¹

Le lieu et le moment de la livraison sont des obligations du vendeur et sont régis par les articles 31 et 33 de la Convention.

L'art. 60 précise le contenu de l'obligation de prendre livraison est comme suit : «

- C'est au vendeur de coopérer et permettre à l'acheteur de prendre la livraison.
- Quant à l'acheteur doit prendre la marchandise une fois placée à sa disposition ».

L'acheteur doit surtout faciliter l'obligation de délivrance du vendeur. Pour ce faire, il s'impose un devoir de collaboration que l'article 60 exprime comme l'obligation d'accomplir tout acte qu'on peut raisonnablement attendre de lui pour permettre au vendeur d'effectuer la livraison., ce qui présente un intérêt chaque fois que la livraison impose un déplacement, un transport, par exemple si c'est à l'acheteur de conclure le contrat de transport.²

Concernant les marchandises spécifiques précisées dans le contrat de vente, l'art.65 de la Convention de Vienne traite cette question. L'exécution doit être faite par le vendeur. Mais l'acheteur peut l'effectuer lui-même en cas où l'acheteur ne le fait pas.

¹ Article 53 de la CVIM : « L'acheteur s'oblige dans les conditions prévues au contrat et par la présente convention, à payer le prix et à prendre livraison des marchandises ».

² Daniel MAINGUY, Op.cit, p 226

2-2/ Paiement de prix :

Le prix est l'obligation principale de l'acheteur. Dans la majorité des cas, le prix est précisé dans le contrat conclu entre l'acheteur et le vendeur.

L'acheteur est dans l'obligation de payer le prix convenu dans le contrat. C'est ce qu'a précisé l'article 54 de la Convention de Vienne ou plus précisément l'a fait rappeler.¹

La révision du prix ne s'impose pas d'elle-même de sorte que la théorie de l'imprévision n'est pas consacrée par la Convention de Vienne. C'est donc une révision qui doit être prévue dans le contrat de vente entre le vendeur et l'acheteur.

L'article 56 de la convention précise que lorsque le prix est déterminé selon le poids de la marchandise, c'est le poids net du coût qui sert de base de calcul.

Le prix doit être versé lorsque les marchandises ou les documents respectifs de celles-ci, sont mis à la disposition de l'acheteur.²

La Convention ne mentionne pas la monnaie de paiement. Celle-ci résultera normalement du contrat ; à défaut de précision, ce sera celle du lieu de paiement.³

2-2-1 Lieu du paiement :

Selon l'art. 57 de la Convention de Vienne, le paiement doit être effectué au lieu convenu par les cocontractants. A défaut de lieu convenu, le texte envisage deux possibilités:

¹ Art. 54 de la C.V.I.M « L'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévues par le contrat ou par les lois et les règlements »

² Valérie Gomez-BASSAC, Op.cit, p84

³ Bernard AUDIT, Op.cit, p 141

_ le paiement a été prévu contre la remise des marchandises ou des documents : lieu de la remise (art. 57.1.b)

_ le paiement doit être effectué à l'établissement du vendeur (art. 57.1.a), il est donc portable. ¹

En cas où le contrat exige que le paiement doive se faire contre remise des marchandises, le lieu de paiement est celui de la remise, selon l'art. 57.1 de la Convention.

C'est encore le cas de la monnaie de paiement, à défaut la monnaie sera sans doute celle du lieu où le paiement doit s'effectuer, ou du moment de paiement : la CVIM considère que le paiement doit s'effectuer en contrepartie de la livraison, de sorte que le vendeur peut contrôler les marchandises jusqu'au moment où le paiement aura été effectué, sauf le cas où les modalités de livraison ou de paiement rendent incompatibles l'exercice de cette faculté ce qui est le cas dès lors que la vente implique un transport des marchandises.²

2-2-2 Moment de paiement :

Selon le 1^{er} paragraphe de l'art.58 de la Convention, dès que la marchandise est mise à disposition de l'acheteur ou les documents la représentant, ce dernier est dans l'obligation de payer.

L'art. 58.3 confère à l'acheteur le droit d'examiner les marchandises avant paiement. (2)³

¹ Bernard AUDIT, Op.cit, p 142

² Daniel MAINGUY, Op.cit, p 227

³ Bernard AUDIT, Op.cit, p 144 et 145

3-L'obligation de conservation par le vendeur :

En contrepartie des risques et parce que la marchandise peut se trouver entre les mains de celui qui n'assume pas ou plus les risques, les articles 85 de la Convention de Vienne font peser à celui-ci une obligation de conservation lui imposant, par une obligation de moyens, de mettre en œuvre toutes les mesures pour prévenir tout sinistre.¹

L'article 85.1 de la Convention dispose « Lorsque l'acheteur tarde à prendre livraison des marchandises ou qu'il n'en paie pas le prix et la livraison doivent se faire simultanément, le vendeur, s'il a des marchandises en sa possession ou sous son contrôle, à tout moment, déclare que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente ou à leur formation lorsque les parties ont leur établissement dans ces Etats. De telles déclarations peuvent être faites conjointement ou être unilatérales et réciproques..... »

On rencontre cette situation en cas où le vendeur ne fait pas intervenir un transport de la marchandise.

La conservation de la marchandise engendre des frais qui peuvent être réclamés

C'est le cas aussi pour l'acheteur, en refusant la marchandise pour des raisons de non-conformité et déclare la résolution du contrat. La conservation de la marchandise est à sa charge. Voir l'article 86 de la Convention de Vienne.²

¹ Daniel MAINGUY, Op.cit, p 232

² Article 86.1 de la CVIM : « 1) Si l'acheteur a reçu les marchandises et attend exercer tout droit de les refuser en vertu du contrat ou de la présente Convention, il doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances pour en assurer la conservation. Il est fondé à les retenir jusqu'à ce qu'il ait obtenu du vendeur le remboursement de ses dépenses raisonnables »

V/ Les clauses principales d'un contrat de vente internationale de marchandise :

1 _ La nature de la chose vendue :

Dans le contrat doivent figurer les caractéristiques du produit car un litige peut survenir pour un point quelconque qui n'a pas été décrit.

Il se peut que des composants soient fabriqués hors du pays d'origine, il faut le préciser très clairement. De même, le respect des normes, les certificats, les spécifications techniques doivent apparaître en détail pour éviter de voir les marchandises bloquées en douane. Les mesures doivent être converties si nécessaire. Un exemple, aux Etats Unis, une marque de prêt à porter française a vu ses marchandises bloquées en douane car les étiquettes de taille des vêtements n'avaient pas été converties aux tailles américaines.¹

2 _ La langue du contrat :

Généralement un contrat de vente international est rédigé dans la langue des cocontractants ou bien en langue internationale qui est l'anglais. Les problèmes peuvent surgir suite à la traduction du contrat. Donc, il se peut que le contenu soit compris différemment par chaque contractant. D'où l'intérêt de faire la traduction par des gens spécialisés dans le domaine de la traduction, c'est-à-dire des professionnels en la matière.

Afin d'éviter les problèmes et les litiges qui peuvent surgir par la suite, il est préférable aussi de se mettre d'accord sur la langue originale du contrat pour y référer en cas de besoin.

¹ Eric WEISS, Commerce international : Cours et études de cas corrigées, p 76.

3_ Le transfert de risque logistique dans le contrat de vente international :

Le transfert de risque est fixé dans les incoterms. Il est important de choisir dans le contrat, l'un des incoterms pour préciser le moment de transfert de risque entre le vendeur et l'acheteur lors du transport de la marchandise. Il se peut que la marchandise se perde ou se détériore en route (pendant le transport). D'où la nécessité de préciser la responsabilité de chacun.

4_ Le paiement dans le contrat de vente international :

La monnaie de paiement doit figurer dans le contrat pour éviter aussi tout litige éventuel. Le prix en détail de la marchandise, est la base sur laquelle les taxes douanières sont calculées. C'est pour cela qu'il doit être précis.

Quant à la monnaie utilisée, il faut appliquer le droit commun monétaire : l'euro s'impose dans les ventes internes tandis que le choix de la monnaie est libre dans les ventes internationales.¹

5_ La garantie/ Le Service Après Vente :

Le contrat doit décrire la garantie et le service après vente, comme la maintenance par exemple et sa durée.

6_ Les litiges et leur règlement dans un contrat de vente international :

- 1_ La nature de la marchandise et ses caractéristiques
- 2_ La langue du contrat de vente international
- 3_ Le mode de paiement dans le contrat de vente international
- 4_ Les garanties du contrat de vente international
- 5_ Le transfert de risques dans un contrat de vente international : d'où le rôle des Incoterms.

¹ Alain BENABENT, Op.cit, p 45

VI/ L'inexécution du contrat :

Dans un contrat, les raisons pour lesquelles le contractant exécute ses obligations sont multiples. Parmi ces raisons, il y a l'intégrité de celui-ci et son exécution sur le plan morale. Dans le cas du contrat commercial, le contractant tient à sa parole et veut toujours garder sa bonne réputation dans le monde des affaires. Il est conscient des futures opportunités et les transactions pour la survie de son entreprise, ainsi que le maintien de bonnes relations commerciales avec cocontractants. Les autres raisons de l'exécution du contrat sont les sanctions juridiques qui ne sont pas plus importants que l'intégrité et l'honneur du contractant.

Cependant, il existe des situations où le contractant se trouve dans l'incapacité d'exécuter sa part du contrat. Ce manquement d'obligations de celui-ci, peut avoir plusieurs raisons, celles qui sont par son propre gré et d'autres suite à une force majeure par exemple. Peu importe la raison pour laquelle, une des parties du contrat n'exécute pas ses obligations. Il existe des moyens juridiques pour régler ces problèmes.

Le problème de la force obligatoire du contrat ne naît comme problème qu'à partir du moment que le débiteur ne veut pas s'exécuter.¹

D'après les articles 71 et 72 de la Convention de Vienne, la contravention doit être essentielle ou grave, pour pouvoir déclarer la résolution du contrat et il ne suffit pas qu'il y ait une inexécution d'une partie importante de la part d'un contractant.²

Mais la Convention de Vienne va au-delà du seul souci de réparer les conséquences du manquement, sa philosophie est en effet plus préventive

¹ Yves-Marie LAITHIER, Etudes comparatives des sanctions de l'inexécution du contrat, p 2

² خالد أحمد عبد الحميد , فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقا للاتفاقية فيينا لعام 1980 , ص 225

encore que curative, tentant d'éviter autant que possible des litiges et maintenir le contrat en vigueur.¹

La Convention de Vienne a traité le problème de l'inexécution du contrat international en mettant les remèdes ou les sanctions.

1_ Sanctions concernant le vendeur :

En cas de non exécution de ses obligations, le vendeur fait aussi l'objet de sanctions, qu'on va développer.

1-1/ Exécution en nature :

La règle est d'abord censée fonder une hiérarchie des sanctions au profit de l'exécution forcée en nature. L'explication est très simple : la force obligatoire signifiant que le contrat doit être exécuté, le débiteur défaillant doit par priorité être condamné à fournir ce à quoi il est obligé, sous réserve, bien entendu que l'exécution reste possible.²

La première sanction est l'exécution forcée à la demande de l'acheteur. C'est ce qu'a régi l'article 46.1 de la Convention de Vienne qui stipule: « 1) L'acheteur peut exiger du vendeur l'exécution de ses obligations, à moins qu'il ne se soit prévalu d'un moyen incompatible avec cette exigence ».

Pour pouvoir exiger du vendeur l'exécution en nature, l'acheteur doit tout d'abord avoir respecté les délais de dénonciation prévus par les articles 39 ou 43 de la même Convention. Il doit également indiquer sa volonté de demander l'exécution dès ce moment ou dans un délai raisonnable à compter de la dénonciation. (Voir art. 46.2 et 3).³

¹ Jean THIEFFRY, Op.cit, p137

² Yves-Marie LAITHIER, Etudes comparatives des sanctions de l'inexécution du contrat, p 35

³ Bernard AUDIT, Op.cit, p 124

1-2/ Diminution du prix de la marchandise :

L'art. 50 permet à l'acheteur qui a reçu des marchandises non conformes et qui les conserve, de procéder ultérieurement à une réduction du prix.¹

1-3/ Versement de dommage et intérêts :

Toute contravention au contrat peut donner lieu à l'allocation de dommages-intérêts pour compenser les conséquences économiques des manquements. Ces dommages-intérêts sont égaux à la perte subie et au gain manqué, sans pouvoir dépasser le montant de dommage que la partie en défaut pouvait ou aurait dû prévoir au moment de la conclusion du contrat. Le principe est donc celui de la réparation intégrale du dommage.²

Voir l'article 76.1 de la Convention de Vienne.³

Il est tout à fait normal que la victime du préjudice, pour bénéficier des dommages-intérêts, doit faire son possible pour minimiser la contravention et ce par des mesures adéquates à entreprendre. Afin qu'il n'y ait pas des pertes considérables. L'article 77 de la Convention de Vienne qui dispose : « La partie qui invoque la contravention au contrat doit prendre des mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour limiter la perte, y compris le gain manqué, résultant de la contravention. Si elle néglige de le faire, la

¹ Article 50 de la CVIM : « En cas de défaut de conformité des marchandises au contrat, que le prix ait été ou non déjà payé, l'acheteur peut réduire le prix proportionnellement à la différence entre la valeur que les marchandises effectivement livrées avaient au moment de la livraison et la valeur que des marchandises conformes auraient eue à ce moment. Cependant si le vendeur répare tout manquement à ses obligations conformément à l'article 37 ou à l'article 48 ou si l'acheteur refuse d'accepter l'exécution par le vendeur conformément à ces articles, l'acheteur ne peut réduire le prix ».

² Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE, Pierre CALLE, Droit du commerce international et des investissements étrangers, p 335

³ Article 76.1 de la CVIM : « 1) Lorsque le contrat est résolu et que les marchandises ont un prix courant, la partie qui demande des dommages-intérêts, peut, si elle n'a pas procédé à un achat de remplacement ou à une vente compensatoire au titre de l'article 75, obtenir la différence entre le prix fixé dans le contrat et le prix courant au moment de la résolution ainsi que tous autres dommages-intérêts qui peuvent être dus au titre de l'article 74. Si la partie qui demande des dommages-intérêts a déclaré le contrat résolu après avoir pris possession des marchandises, c'est le prix courant au moment de la prise de possession qui est applicable et non pas le prix courant au moment de la résolution..... »

partie en défaut peut demander une réduction des dommages-intérêts égale au montant de la perte qui aurait dû être évitée ».

1-4/ La contravention anticipée :

L'article 25 de la Convention de Vienne qui donne une définition à la contravention essentielle comme suit « Une contravention au contrat commise par l'une des parties est essentielle lorsqu'elle cause à l'autre partie un préjudice telle qu'elle la prive substantiellement de ce que celle-ci était en droit d'attendre du contrat, à moins que la partie en défaut n'ait pas prévu un tel résultat et qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ne l'aurait pas prévue non plus ».

La Convention de Vienne a mis là aussi des règles concernant l'inexécution du contrat, en précisant les moyens dont dispose chacun des cocontractants en cas de contravention. Les moyens dont dispose l'acheteur se trouvent dans la section III du Chapitre II de la troisième partie sous le titre : Moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur, avec les articles de 45 à 52.

L'article 45.1 de la Convention dispose : « 1) Si le vendeur n'a pas exécuté l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat de vente ou de la présente Convention, l'acheteur est fondé à :

- a) Exercer les droits prévus aux articles 46 à 52 ;
- b) Demander les dommages-intérêts prévus aux articles 74 à 77 ;.... »

Ces moyens dont il dispose, représentent des remèdes à l'inexécution du contrat.

1-5/ La résolution du contrat :

La résolution du contrat est la conséquence de l'inexécution de celui-ci. Il faut que l'inexécution soit suffisamment grave pour entraîner l'anéantissement du contrat. Nul ne comprendrait qu'un manquement soit plus sévèrement sanctionné au seul prétexte qu'il est anticipé. Les règles (les principes d'UNIDROIT ou principes de droit européen ou même Common Law), sont rigoureusement identiques à celles applicables en cas d'inexécution intervenant à l'échéance normale.¹ C'est l'un des moyens les plus efficaces mis au profit de l'acheteur pour faire face à l'inexécution du vendeur de ses obligations contractuelles.

L'acheteur peut se prévaloir de la résolution du contrat lorsque l'inexécution par le vendeur de l'une quelconque de ses obligations constitue une contravention essentielle (art. 49.1.a). L'acheteur peut se prévaloir de la résolution si le vendeur ne livre pas dans le délai supplémentaire qu'il lui a imparti (art. 49.1.b).²

Voir art. 49.1, de la Convention de Vienne.³

Les articles de la Convention de Vienne concernant cette question sont les articles 49, 64, 72 et 81, qui régissent les inexécutions les plus graves. Chacun des cocontractants a la possibilité de résoudre le contrat.

L'article 72 de la Convention de Vienne dispose : «

¹ Yves-Marie LAITHIER, Op.cit, p 566

² Bernard AUDIT, Op.cit, p 131

³ Article 49.1 de la CVIM : « 1) L'acheteur peut déclarer le contrat résolu :

- a) Si l'inexécution par le vendeur de l'une quelconque des obligations résultants pour lui du contrat ou de la présente Convention constitue une contravention essentielle au contrat, ou
- b) En cas de défaut de livraison, si le vendeur ne livre pas les marchandises dans le délai supplémentaire imparti par l'acheteur conformément au paragraphe 1 de l'article 47, ou s'il déclare qu'il ne les livrera pas dans le délai ainsi imparti... »

- 1) Si avant la date de l'exécution du contrat, il est manifeste qu'une partie commettra une contravention essentielle au contrat, l'autre partie peut déclarer celui-ci résolu.
- 2) Si elle dispose du temps nécessaire, la partie qui a l'intérêt de déclarer le contrat résolu doit le notifier à l'une partie dans des conditions raisonnables pour lui permettre de donner des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations.
- 3) Les dispositions du paragraphe précédent ne s'appliquent pas si l'autre partie a déclaré qu'elle n'exécuterait pas ses obligations ».

En général, la résolution du contrat se fait par la partie qui est victime de l'inexécution de l'autre partie. Cette résolution se fait de façon unilatérale. Des exemples sont cités dans l'article 64 de la Convention de Vienne, comme le non-paiement du prix ou non-conformité de la marchandise.

2_ Sanctions concernant l'acheteur :

2-1/ L'exécution forcée du contrat de vente international :

L'exécution forcée des obligations de l'acheteur, est mise en évidence par l'article 62 de la Convention de Vienne. Donc le principe est que l'acheteur doit payer la marchandise de force et honorer son engagement concernant la marchandise lui a été livrée.

Le vendeur peut donner un délai supplémentaire à l'acheteur de payer la marchandise dans un délai raisonnable, selon l'article 63 de la Convention de Vienne.¹

¹ Article 63 de la CVIM : « 1) Le vendeur peut impartir à l'acheteur un délai supplémentaire de durée raisonnable pour l'exécution de ses obligations.

2) A moins qu'il n'ait reçu de l'acheteur une notification l'informant que celui-ci n'exécuterait pas ses obligations dans le délai ainsi imparti, le vendeur ne peut, avant expiration de ce délai, se prévaloir d'aucun des moyens dont il dispose en cas de contravention au contrat. Toutefois, le vendeur ne perd pas, de ce fait, le droit de demander des dommages-intérêts pour retard dans l'exécution. »

2-2/ La résolution du contrat de vente international :

Le vendeur a le droit de déclarer le contrat signé entre lui et l'acheteur comme résolu en cas de non exécution de ce dernier ces obligations de paiement de prix, selon l'article 64.2 de la Convention de Vienne qui dispose : « 2) Cependant, lorsque l'acheteur a payé le prix, le vendeur est déchu du droit de déclarer le contrat résolu s'il ne l'a pas fait :

- a) En cas d'exécution tardive par l'acheteur avant d'avoir su qu'il y avait exécution ; ou
- b) En cas de contravention par l'acheteur autre que l'exécution tardive, dans un délai raisonnable :
 - i) A partir du moment où le vendeur a eu connaissance ou aurait dû avoir connaissance de cette contravention ; ou
 - ii) Après l'expiration de tout délai supplémentaire imparti par le vendeur conformément au paragraphe 1 de l'article 63 ou après que l'acheteur a déclaré qu'il n'exécuterait pas ses obligations dans ce délai supplémentaire..... »

Mais la convention va au-delà du seul souci de réparer les conséquences du manquement, sa philosophie est en effet plus préventive encore que curative, tentant d'éviter autant que possible la survenance des litiges et de maintenir le contrat en vigueur.¹

Effets de la résolution du contrat :

La Convention de Vienne consacre les articles 81 à 84 aux effets de la résolution de la vente. L'article 81.1 de la Convention de Vienne libère les cocontractants de leurs obligations.

¹ Jean THIEFFRY, Les risques juridiques internationaux, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 137

Ce principe connaît deux exceptions :

_ Tout d'abord, l'article 81.1 réserve des dommages –intérêts qui peuvent être dus, à raison de la contravention même qui motive la résolution...¹

_ Ensuite, vient le principe de restitution des prestations par les cocontractants selon leur contrat. Voir Art 81 de la CVIM²

VII/ Forces et faiblesses de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 :

Le succès de Convention de Vienne auprès des Etats est patent. Elle lie aujourd'hui 83 Etats, parmi lesquels figurent les grandes puissances économiques (Etats Unis, Chine, Allemagne et Japon), mais aussi des pays émergents, comme le Brésil, tout comme nombre de pays d'importance économique ou politique moindre, localisés dans toutes les régions du globe. Environ 80 % du commerce mondial des marchandises, a vocation à être régi par la Convention de Vienne.³

Comme toute convention internationale, la Convention de Vienne du 11 avril 1980 a ses forces et aussi ses faiblesses que nous allons voir dans cette partie.

¹ Vincent HEUZE, Op.cit, p 392

² Art.81 de la CVIM « 1. La résolution du contrat libère les deux parties de leurs obligations, sous réserve des dommages-intérêts qui peuvent être dus. Elle n'a pas d'effet sur les stipulations du contrat relatives au règlement des différends ou aux droits et obligations des parties en cas de résolution.

2. La partie qui a exercé le contrat totalement ou partiellement peut réclamer restitution à l'autre partie de ce qu'elle a fourni ou payé en exécution du contrat. si les deux parties sont tenues d'effectuer des restitutions, elles doivent y procéder simultanément ».

³Philippe DELEBECQUE, L'entreprise et la vente internationale de marchandises : Cadre juridique, Etude CREDA p62

1_ Les forces de la Convention de Vienne :

Les forces de la Convention de Vienne sont comme suit :

1-1 Formation de la vente :

_ La Convention adopte de manière salubre la théorie de la réception, comme solution de principe (article 23 de la Convention de Vienne), et elle a le mérite de définir ce qu'il faut entendre par réception selon l'article 24 de la Convention de Vienne.¹

L'art.23 de la CVIM dispose : « Le contrat est conclu au moment ou l'acceptation d'une offre prend effet conformément aux dispositions de la présente Convention ».

L'art.24 de la CVIM dispose : « Aux fins de la présente partie de la Convention, une offre, une déclaration d'acceptation ou toute autre manifestation d'intention parvient à son destinataire lorsqu'elle lui est faite verbalement ou est délivrée par tout autre moyen au destinataire lui-même, à son établissement, à son adresse postale ou, s'il n'a pas d'établissement ou d'adresse postale, à sa résidence habituelle ».

1-2-Les effets de la vente :

a) Conformité des marchandises :

Notion de conformité :

L'article 35 de la Convention de Vienne tient aux critères de la conformité. La priorité est donnée à la volonté des parties. La Convention retient ainsi, en premier lieu, une conception subjective de la conformité.²

¹ Claude WITZ, Forces et faiblesses du droit interne français de la vente par rapport à la convention de Vienne (Philippe DELEBECQUE, L'entreprise et la vente internationale de marchandises : Cadre juridique, Etude CREDA) p 67

² Claude WITZ, Op.cit, p 74

Déjà vu dans les articles 38 et 39 de la Convention de Vienne, l'acheteur ne reste pas les bras croisés lors de l'arrivée de la marchandise à destination. Mais, il intervient lui aussi en exerçant son droit de vérifier et d'examiner la marchandise dans un délai bref. En même temps, il doit dénoncer les défauts s'ils existent dans un délai raisonnable.

b) Remèdes :

Qualité de forme :

La Convention de Vienne a le mérite de décliner successivement les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur, puis ceux du vendeur en cas de contravention par l'acheteur. Les dommages-intérêts se trouvent règlementés au sein des dispositions communes aux obligations du vendeur et de l'acheteur.¹

Qualité de fond :

Avec la Convention de Vienne, les cocontractants ont moins de recours à la justice pour régler leurs différends. Pour cela, elle propose des remèdes : des solutions afin d'éviter le recours à la justice.

2_ Les faiblesses de la Convention de Vienne :

2-1-Formation du contrat :

Questions non règlementées par la Convention:

Validité du contrat :

La Convention de Vienne présente une lacune importante, celle se rapportant à la validité du contrat ou des clauses contractuelles. Selon l'article 4, celle-ci ne traite pas, « sauf disposition contraire expresse », de

¹ Claude WITZ, Op.cit, p 78

« la validité du contrat ni celle d’aucune de ses clauses non plus que celles des usages ». Il en résulte notamment que les questions de vices du consentement échappent à la Convention.¹

Commerce électronique :

La Convention de Vienne a été adoptée en 1980 et à cette époque il n’y avait pas de commerce électronique, ni internet. C’est pour cela qu’elle ne contient pas de dispositions spécifiques concernant les contrats de ventes par voie électronique qui est plus moderne. Malgré cela, la Convention de Vienne peut s’adapter à cette nouvelle technique commerciale.

Prix de vente :

Le prix de vente n’a pas été suffisamment traité par la Convention de Vienne.

2-2-Effets de vente :

Délai buttoir : pour cette question là, la Convention de Vienne favorise le vendeur et non pas l’acheteur puisque ce délai buttoir commence dès la remise de la marchandise par le vendeur.

En conséquence, on peut dire que la Convention a un peu pénalisé l’acheteur.

VIII/ Les INCOTERMS :

Les INCOTERMS ont été mis en place par la Chambre de Commerce Internationale, ils précisent le point de transfert des coûts, des risques et de

¹ Claude WITZ, Op.cit, p 67

ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur.¹

Les INCOTERMS représentent une démarche commerciale que le vendeur doit y penser. Il découvrira son importance au moment de l'expédition de sa marchandise. Il appartient au vendeur de négocier l'INCOTERM qui lui convient pour ne pas se voir subir des frais supplémentaires. C'est parce qu'en faite, il s'agit de transport de marchandises d'un Etat à un autre. Les conditions de livraison de la marchandise sont tellement importantes que les deux parties vendeur et acheteur leur donnent une place lors des négociations du contrat. C'est à ce moment là, qu'on parle des INCOTERMS et leur rôle dans la livraison de la marchandise.

Le vendeur doit avoir une bonne maîtrise des INCOTERMS pour la rentabilité de ses ventes et s'il veut augmenter ses bénéfices lors de chaque transaction internationale.

Il y a des imprévus lors de la livraison de la marchandise avant d'arriver à destination. Les risques sont très multiples. Ca peut être une avarie, comme ça peut être un endommagement de la marchandise ou tout simplement un retard de livraison. Ces imprévus peuvent avoir des conséquences sur la rentabilité de cette opération de vente internationale. Dans ce cas, les INCOTERMS apportent la réponse juridique adéquate.

Les INCOTERMS représentent un langage commun aux opérateurs du commerce international. Leur place existe dans les opérations de vente internationale malgré que rien ne les impose. La pratique a montré leur utilité et les cocontractants ne peuvent s'en passer. C'est par ce qu'ils découvriront leur importance au moment de la livraison de la marchandise.

¹ Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, Editions DUNOD, 2017, p 59

En réalité, Les INCOTERMS, ne font pas partie de la Convention de Vienne. Vue leur importance dans les échanges internationaux, ils font partie intégrante du contrat et s'appliquent en premier lieu aux transactions. Ils ne traitent pas le transfert de propriété.

L'objet des INCOTERMS est le suivant : « arrêter une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur ». On évite ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes d'un pays à l'autre, ou du moins cette incertitude se trouve considérablement réduite.¹

Les INCOTERMS donnent la définition d'un certain nombre de mots usuels en matière de vente internationale (CAF, FOB), en précisant que dans la vente CAF le vendeur doit telle et telle prestation, l'acheteur telle et telle autre, ce qui est, en réalité, une manière d'énoncer les obligations respectives des parties.²

1_ Définition des INCOTERMS: L'acronyme: IN- CO- TERMS

Les INCOTERMS sont l'abréviation de l'expression anglo-saxonne :

IN : International

CO : Commercial

TERMS

Comme le nom indique, par définition, l'expression « INCOTERMS » se traduit par la phrase en français comme : « les conditions de livraison de la

¹ Peter GAUCH, Op.cit, p 55

² Paul DIDIER et Philippe DIDIER, Op.cit, p 142

marchandise, avec répartition des risques, des frais et des obligations entre vendeur et acheteur ».¹

C'est la chambre de commerce internationale² (ICC : en Anglais c'est International Chamber Of Commerce) qui depuis sa création, a mis en place des règles communes applicables aux contrats de commerce international.

La chambre de Commerce International a été créée en 1919. Pour faciliter les échanges commerciaux internationaux, elle a instauré les INCOTERMS en 1936 qui concernent le transport de la marchandise d'un pays à un autre. Ces nouvelles règles représentent le langage avec lequel va négocier les deux parties du contrat international : vendeur et acheteur.

Ces règles, depuis leur création, ont subies plusieurs modifications. Il est devenu nécessaire d'adapter ce langage commercial international en fonction des changements. Des révisions des INCOTERMS ont été faites en 1980, en 1990 et en 1999 qui a aboutit aux INCOTERMS 2000. Il y a eu même une révision aboutissant aux INCOTERMS 2010.

Les sigles qui caractérisent les INCOTERMS sont :

- 3 lettres majuscules
- Mention du point dénommé
- Réf Révision/ICC

La mention du point dénommé représente le lieu exact du passage de responsabilité entre le vendeur et l'acheteur.

¹ Bettina DESCOURS, Pascale di FELICE, INCOTERMS 2010 et enjeux commerciaux internationaux, p16

² La Chambre de Commerce international : est un organisme professionnel dont le siège est à Paris. C'est un organisme privé dont l'objet est d'unifier les relations commerciales internationales. A cette fin, elle assure la rédaction de divers documents qui servent de références professionnels (par exemple, rédaction des règles et usages du crédit documentaire, des termes commerciaux internationaux...) Annie CHAMOULAUD-TRAPIERS, Droit des affaires,

2_ Le rôle des INCOTERMS :

Les INCOTERMS traduisent la répartition des rôles entre le vendeur et l'acheteur, à partir de la vente jusqu'à la livraison, concernant notamment le transport et l'assurance.¹

Les INCOTERMS sont des règles internationales définies par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) pour l'interprétation des termes et conditions de transports. Cette terminologie précise les attributions d'obligations et transferts de responsabilités respectives en matière de risques, frais, livraison et prix du contrat de vente.²

Ces termes commerciaux internationaux permettent de répartir les coûts et les risques entre les deux parties, vendeur et acheteur. Le but des INCOTERMS est la mise en œuvre du contrat de vente sur le plan pratique.

Les règles INCOTERMS définissent les obligations incombant au vendeur ou à l'acheteur ... En synthèse dans une transaction commerciale, les Règles INCOTERMS 2010 déterminent : Qui fait quoi ? Qui paie quoi ? Et qui est responsable de quoi ?³ .

La plupart des INCOTERMS désignent un point de livraison, soit un point précis d'un lieu géographique où le vendeur livre les marchandises. Et lorsque les INCOTERMS sont utilisés avec un nom de lieu, comme ville ou port ou aéroport, ils précisent alors le lieu de livraison, et même dans certains cas le point de livraison, ce qui est d'ailleurs l'usage.⁴

¹ Edith CHOMENTOWSKI, Martine LEIMBACH, Op.cit, p 108

² Jean-Charles RAFFIN, L'assurance des risques internationaux (Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU), p 194

³ Rodolphe LUCAS, Préparer la livraison, obtenir sa marchandise, LE MOCI- N° 2018- 29 septembre 2016, p 78

⁴Peter GAUCH, Op.cit, p 56

3- Les différents INCOTERMS :

- EXW... EX Works / A l'usine
- FCA... Free Carrier / Franco transporter
- CPT... Carriage Paid To / Port payé jusqu'à
- CIP... Carriage and Insurance Paid to / Port payé, assurance comprise

Jusqu'à

- DAT... Delivered At Terminal / Rendu au terminal
- DAP... Delivered At Place / Rendu au lieu de destination
- DDP... Delivered, Duty Paid / Rendu, Droits acquittés.
- FAS... Free Alongside Ship / Franco le long du navire
- FOB... Free On Board / Franco à bord du navire
- CFR... Cost and FREight / Coût et fret
- CIF... Cost, Insurance and Freight / Coût, Assurance et fret

4- Classification des INCOTERMS:

Il y a 3 types de classification des INCOTERMS:

4-1-Classification par grandes familles :

Elle est caractérisée par un engagement progressif de l'exportateur. Cette classification tend à disparaître.

4-2-Classification « Départ/ Arrivée » :

Cette classification va permettre à l'exportateur d'avoir une vue sur son engagement ou pas, envers l'importateur, grâce aux INCOTERMS. Il existe deux types : _ Les INCOTERMS Ventes au départ : c'est le type préféré des vendeurs. Ils le préconisent lorsqu'ils savent d'avance qu'il y a des risques dans le pays à destination (de l'importateur).

_ Les INCOTERMS Ventes à l'arrivée : cette classification est la préférée des importateurs pour laisser toute la responsabilité de l'acheminement de la marchandise à destination, à l'exportateur (ou le vendeur).

L'acheteur FOB est bien partie au contrat de transport maritime. C'est donc lui qui doit, si besoin est, agir contre le transporteur ; mais si le vendeur a une responsabilité dans le chargement et qu'il est à l'origine du dommage causé au transporteur, par exemple à ses engins, la responsabilité du vendeur et non celle de l'acheteur est engagée. Ajoutons qu'à l'inverse, le vendeur FOB peut encore agir contre le commissionnaire lorsque le dommage (vol) est survenu durant l'entreposage précédant l'embarquement.¹

4-3-Classification par type de transport :

La révision 2010 des INCOTERMS par la Chambre de Commerce Internationale renforce la classification distinguant les INCOTERMS multimodaux, d'une part, et les INCOTERMS exclusivement maritimes, d'autre part.

INCOTERMS 2010 multimodaux : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

INCOTERMS 2010 maritimes : FAS, FOB, CFR, CIF.²

Les INCOTERMS se présentent en quatre groupes. Le groupe E (qui ne comprend qu'un terme, EXW, ex Work) qui ne se préoccupe pas du transport. Le groupe F (Vente FOB) et le groupe C (Vente CIF), qui représentent des ventes dans lesquelles la question du transport est primordiale, forment un groupe plus important qui caractérise des ventes au départ.

¹ Philippe DELEBECQUE, Op.cit, p211

² Bettina DESCOURS, Pascale DI FILICE, Op.cit, p 22.

Le groupe D, en revanche regroupe les termes qui se préoccupent des ventes à l'arrivée, ou les effets concernés par ces termes se produisent dans le pays d'arrivée des marchandises.¹

Les ventes au départ regroupent les termes des groupes E et F ; dans ce cas le transfert des risques se fait très tôt, c'est-à-dire dans l'usine du vendeur, ou dès lors que la chose vendue est remise au premier transporteur.

Tandis que les ventes au départ du groupe C pourraient être considérées comme ventes à l'arrivée. C'est parce que la charge du transport principal est sous l'obligation du vendeur.

Les ventes du groupe D représentent les ventes à l'arrivée.

Les règles INCOTERMS 2010 sont très claires sur le sujet de risque :

-sur les 11 règles, seules 3 mettent le risque sur le vendeur : DAT, DAP et DDP.

-toutes les autres font supporter le risque sur l'acheteur : EXW, FCA, CPT, CIP pour les multimodales et FAS, FOB, CFR et CIF pour les maritimes.²

¹ Daniel MAINGUY, p 230

² Rodolphe LUCAS, Op.cit, p 81

5_ Les points communs des INCOTERMS :

5-1_ L'emballage :

L'emballage de la marchandise est obligatoire selon les dispositifs du contrat, afin qu'elle soit protégée pendant son transport. Donc c'est le rôle du vendeur de préparer les marchandises emballées avant de les expédier. L'essentiel, c'est que la marchandise arrive à destination chez l'acheteur en bon état.

5-2_ La date de livraison :

On a déjà vu que lors de la conclusion du contrat, les deux parties se mettent d'accord sur une date de livraison de la marchandise ou un délai raisonnable. En fonction de cette date que le retard de livraison de la marchandise sera calculé. Comme il peut être au moment du transfert de risque selon l'INCOTERM choisi.

5-3_ Les documents :

Les documents doivent être fournis avec la marchandise. Ce qui représente bien une preuve de livraison de celle-ci. Il s'agit du document de transport surtout.

5-4_ Le dédouanement :

Il existe deux types de dédouanement, celui de l'export et celui de l'import. Le dédouanement export est représenté par une déclaration de sortie du territoire. Tandis que pour le dédouanement import, il s'agit d'une déclaration d'entrée de la marchandise, au territoire.

IX/ Transport international de marchandises :

Le contrat de transport est le complément généralement indispensable au contrat de vente.¹Dans le commerce international, la livraison de la marchandise impose un automatiquement transport.

Les conventions internationales relatives au contrat de transport se caractérisent par leur vocation à régir l'ensemble des contentieux issus de ces contrats. Ainsi la plupart d'entre elles comportent, outre des règles de fond relatives aux obligations des parties au contrat de transport, des règles de compétence juridictionnelles spéciales.²

Le contrat de transport a pour objet le déplacement d'une marchandise et le contrat d'affrètement a pour objet la mise à disposition d'un moyen de transport.

_ Le contrat d'affrètement : Il s'agit d'une opération très courante qui permet à un exploitant de trouver un emploi à ses appareils disponibles et à l'affréteur de satisfaire une pointe de trafic sans devoir investir lourdement dans des moyens de transport.

_ Le contrat de transport : A défaut de choix de la loi applicable par les parties, le Règlement Rome I pose une règle de rattachement spécifique au contrat de transport de marchandises.³

1_ Le transport maritime :

Le transport maritime de marchandises est souvent appelé « transport sous connaissement, par référence au connaissement, titre de transport le plus couramment émis dans ce mode de transport.¹

¹ Jean BELOTTI, Transport international de marchandises, Editions Vuibert, Paris 2015, p 49

² Cécile LEGROS, Compétences juridictionnelles : Les conflits des normes en matière de contrats de transport internationaux de marchandises, Journal de Droit International, LexisNexis 2007, n° 3/2007, p 799

³ Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE et Pierre CALLE, Op.cit, p et s 422

La flotte de transport maritime a surtout été en mesure de réaliser une baisse considérable des coûts. Aujourd'hui le coût du transport maritime représente moins de 5 % de la valeur de la marchandise transportée lorsqu'il s'agit de vrac. Pour les produits industriels élaborés, c'est encore plus spectaculaire, de l'ordre de centime d'euro pour un ordinateur ou un téléviseur.²

Techniquement, la Convention de 1924 (de Bruxelles) est une convention internationale classique de droit substantiel, dotée d'un caractère impératif. Elle devrait donc supprimer les conflits de lois entre les hautes parties contractantes.³

La Convention de Hambourg a été adoptée en 1978 pour faire un équilibre entre les chargeurs et les armateurs en renforçant la responsabilité du transporteur. Mais elle n'a pas été ratifiée par un grand nombre de pays. Elle n'a pas eu le même succès que celle de Bruxelles.

1_1 Le contrat d'affrètement maritime :

Quand on parle de contrats de transports maritimes de marchandises, on se réfère à deux types de contrats : d'une part les contrats documentés par **charter-parties** et, d'autre part, ceux qui sont documentés par l'émission d'un **bill of lading**.⁴

Pour ce qui est de la loi algérienne, l'article 649- (Loi n° 98-05 du 25 juin 1998) stipule : « Les activités d'affrètement des navires peuvent être exercées par toute personne physique de nationalité algérienne ou toute personne

¹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, Droit maritime, Editions L.G.D.J, Paris 2006, p 568

² Pascal GAUCHON, Entre village planétaire et résistance des lieux : L'intensification des échanges et des flux, (Le monde. Manuel de géopolitique et de géo économie), p 709

³ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, Op.cit, p 572

⁴ Sergio M. CARBONE, Conflits de lois en droit maritime, ADI-POCHE, 2010, p 86

morale de droit algérien ayant la qualité d'armateur et dont le centre principal d'activités se trouve sur le territoire national »¹

Ce type de contrat est souvent choisi pour transporter des marchandises en vrac comme le pétrole ou les céréales par exemple. ²

La loi applicable au contrat d'affrètement maritime est celle choisie par les cocontractants. En l'absence de celle-ci, on applique les règles du droit international privé.

En réalité, la question de la loi applicable à un tel contrat se pose très rarement. Le contrat d'affrètement, appelé Charte-partie, étant généralement issu d'un modèle-type, prévu pour toutes marchandises.³

Pour éviter tout mal entendu entre le fréteur et l'affréteur, ce dernier doit respecter les délais pour libérer le navire à temps. Le retard peut survenir lors du chargement comme au moment du déchargement des marchandises.

Pour les obligations, voir l'art. 641 du code maritime algérien.⁴

La CNUDCI a préparé un nouveau projet concernant les contrats de transport international de marchandises par voie maritime, partiel ou total, appelés « les règles de Rotterdam » de 2008, qui n'est pas entré en vigueur

¹Le code maritime algérien : Ordonnance n° 76-80 du 23 octobre 1976 portant code maritime modifié et complété par la loi n° 98-05 du 25 juin 1998 , p 175

²Art. 640 du Code maritime algérien : « Le contrat d'affrètement s'entend d'une convention par laquelle le fréteur s'engage moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affréteur. L'affrètement d'un navire peut s'effectuer au voyage à temps ou coque nue ».

³ Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRARD, Op.cit, p215.

⁴ Art.641 du code maritime algérien : « Les obligations, les conditions et les effets de l'affrètement sont définis par les parties au contrat librement négocié.

Toutes fois les parties ne peuvent insérer au contrat d'affrètement des stipulations contraires aux principes généraux du droit en vigueur.

A défaut de stipulation des parties au contrat d'affrètement d'un navire, ce contrat est régi par les dispositions du présent titre. »

puisqu'elle n'a pas atteint le seuil légal qui est la ratification de 20 pays. Elle n'en a eu que 3 seulement.¹

L'impact économique de ces conventions s'exprime essentiellement, non seulement au travers des coûts de transport, mais aussi et sans doute au travers des conséquences de l'inexécution ou de la mauvaise exécution par le transporteur de ses obligations relatives à la marchandise.²

Le champ d'application : Le champ d'application de la convention est celui de la phase maritime du transport à partir du chargement jusqu'au déchargement au port du pays de l'acheteur.

1-2-Les documents de transport :

Le document de transport vise d'une part à matérialiser l'accord des parties quant aux modalités d'exécution du contrat, d'autre part à permettre aux autorités compétentes de contrôler la conformité de l'opération avec les diverses réglementations qui lui sont appliquées.³

Le contrat naît de la seule volonté des parties, qu'un connaissement soit mis ou non. Le connaissement peut être nominatif. Il est alors établi au nom du destinataire et transmissible comme une créance. Il peut également être à ordre. Il est alors établi au nom du chargeur ou du réceptionnaire.⁴

En réalité, le contrat de transport maritime fait intervenir trois parties, deux figurent font partie du contrat : le chargeur et le transporteur. Tandis que le

قرارية قويدر, مسؤولية الشاحن في عقد النقل البحري للبضائع, المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل, مخبر القانون البحري و النقل, جامعة تلمسان, العدد الرابع, 2016, ص 79¹

² Antoine VIALARD, Art : L'impact du droit maritime sur les relations économiques internationales, Revue du droit économique et de l'environnement, Laboratoire du droit économique et de l'environnement, Faculté de droit-Université d'Oran, N° 1, Juin 2008, p 23

³ Barthélémy MERCADAL, Droit des transports terrestres et aériens, Editions DALLOZ, Paris 1996, p 90

⁴ Mathias AUDIT, Sylvain BOLLEE et Pierre CALLE, Droit du commerce international et des investissements étrangers, 2^{ème} éditions, Editions LGDJ, Lextenso, Paris 2016, p 446

troisième est le destinataire qui ne figure pas sur le contrat, mais il apparaît lors de l'arrivée de la marchandise pour prendre livraison.

1-2-1_ Le connaissement :

Le connaissement a été régi par la loi algérienne dans le code maritime de l'article 748 à l'article 769.

C'est un titre qui confirme la réception d'une marchandise émis par le transporteur. C'est ce qu'a précisé l'Art.3.alinéa 3 de la Convention de Bruxelles. Donc, il ne sera établi qu'après avoir chargé la marchandise sur le navire.

Il apparaît souvent pour les opérateurs du commerce international comme un document « difficile » à comprendre. Il présente de multiples facettes et son utilisation requiert une certaine expérience.¹

Ce qu'a précisé l'art. 749 du Code maritime algérien.²

Le connaissement a trois fonctions essentielles :

1_ Le connaissement a une fonction de preuve du contrat de transport ou apparaissent contractuelle les droits et les obligations des cocontractants.

2_ Le connaissement est une preuve de la réception de la marchandise et l'état de celle-ci.

En temps que preuve du reçu des marchandises, le connaissement vaut présomption que le transporteur a reçu la cargaison d'une part et d'autre part, que cette cargaison était conforme aux énonciations du connaissement.³

3_ Le connaissement représente la marchandise ce qui lui attribue une fonction commerciale.

¹ Jean BELOTTI, Op.cit, p 271

² Art. 749 C.M.Alg « Le connaissement constitue la preuve de la réception par le transporteur des marchandises qui y sont désignées en vue de les transporter par voie maritime de même qu'un titre pour disposer des marchandises et en obtenir la livraison ».

³ Karim ADYEL, Crédit documentaire et Connaissement, Editions Larcier, p 82

En pratique, la forme du connaissement et la langue de celui-ci sont presque les mêmes partout dans le monde malgré que chaque Etat a le droit de le faire selon ses lois propres. Généralement pour uniformiser les connaissements, c'est l'anglais qui domine.

Il a donc pour vocation première d'en déterminer et d'en recueillir les éléments aussi précisément que possible : les parties au contrat, le navire et le voyage, la date, les signatures et éventuellement le fret.¹

En pratique, le transporteur délivre un connaissement vierge au chargeur qui le remplit. Ensuite, le transporteur le signe en émettant des réserves le cas échéant et le rend au chargeur qui peut le mettre en circulation.²

1-2-2_ La lettre de transport maritime :

Ce document simplifié présente un intérêt pour tous les transports dans lesquels il est inutile d'avoir un document négociable, représentatif de la marchandise. L'inconvénient qui pouvait alors surgir, l'impossibilité de vendre la marchandise alors qu'elle voyage, a même pu être évité. Sous certaines conditions l'expéditeur peut changer l'identité du destinataire jusqu'au moment où il demande la livraison.³

Le transporteur est responsable de la perte de la marchandise ou des dommages sauf s'il apporte la preuve de l'absence de faute. L'acheteur a le droit de mettre des réserves à l'arrivée de la marchandise à destination.

Il existe un cas particulier de transport par bateau qui est **le transport fluvial**. Il est moins utilisé que le transport maritime malgré qu'il ne soit pas coûteux.

¹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, Op.cit, p 605

² Karim ADYEL, Op.cit, p 82

³ Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRARD, Droit du commerce international, p218.

2_ Le transport terrestre :

Ce type de transport englobe le transport ferroviaire et le transport routier.

2-1- Le transport ferroviaire :

C'est un mode de transport organisé depuis très longtemps. Pour que le contrat de transport ferroviaire soit international, il faut que la marchandise soit acheminée par chemin de fer entre au moins deux pays

Le contrat est régi par la Convention de Berne du 14 octobre 1890, plusieurs fois révisée, notamment en 1924 où elle a été scindée en deux parties, l'une intéressant le transport de voyageurs, l'autre le transport de marchandises, modifiées en 1980 et 1999 (Règles de Vilnius).¹ Ce transport s'effectue avec une lettre de voiture type.

Dans ce type de transport aussi, le transporteur est responsable de l'exécution du contrat. Il doit réparer les dommages en cas où sa responsabilité est mise en cause.

Les avantages de ce type de transport, c'est qu'il s'agit d'un moyen de transport rapide et peu onéreux. En plus, il est plus sécurisé que les transports aériens avec un taux d'avaries moins important. Alors que son inconvénient principal est la rupture de charge dans certains cas.

Il est à noter que de nombreuses parties du monde sont dépourvues de ligne de chemin de fer et les quantités transportées restent, à l'échelle du commerce international mondial, marginales.²

2-2- Le transport routier :

La convention qui régie ce type de transport international de marchandises est la Convention de Genève du 19 mai 1956.

¹ Stéphane CHATILLON, Op.cit, p250

² Eric WEISS, Commerce international (Cours et études de cas corrigés), p 94

Le transport s'effectue avec le document établi par le vendeur (expéditeur) qui est la lettre de voiture selon l'article 4 de la dite convention. Cette convention ne s'applique que lorsqu'il s'agit d'un transport de marchandises transfrontalier, autrement dit le transport qui s'effectue entre au moins deux Etats. Il faut qu'au moins, l'un des Etats soit contractant à la convention.

La souplesse du transport routier tient au fait que les camions sont aujourd'hui à même de transporter de porte à porte des produits allant de quelques kilos à des tonnages très élevés. Des autorisations spéciales peuvent être délivrées pour que des convois exceptionnels transportent des marchandises très volumineuses.¹

Le transporteur est responsable dès lors qu'il a signé le document de transport, après avoir bien vérifié la marchandise à transporter ainsi que le contenu de la lettre de voiture. Il est responsable du retard de la livraison de la marchandise, des dégâts et même la perte de la marchandise.

La Convention relative au contrat de transport international par route (CMR), contrairement au droit français, distingue selon que les dommages sont apparents ou pas. Dans le premier cas, le destinataire doit adresser au transporteur, au plus tard au moment de la livraison, des réserves indiquant la nature de la perte ou de l'avarie. Dans le second cas, le destinataire doit adresser des réserves par écrit au transporteur dans un délai de sept jours partant du lendemain de la livraison.²

Parmi les avantages de ce type de transport est l'absence de rupture de charge et la souplesse déjà évoquée. Tandis que ses inconvénients sont surtout les avaries qui sont supérieures par rapport au transport ferroviaire.

¹ Eric WEISS, Op.cit, p 94

² Isabelle BON-GARCIN, Transport routiers internationaux : Le rôle des réserves, La semaine juridique-Entreprise et Affaires, N° 38, 20 septembre 2012, p 28

3_ Le transport aérien :

Deux conventions sont appliquées dans le transport international aérien, la Convention de Varsovie modifiée par le protocole de La Haye du 28 septembre 1955, et la Convention de Montréal du 17 mai 1999. La première convention a été ratifiée par un nombre d'Etats plus important que la seconde. Le même pays peut appliquer les deux conventions, au choix et en fonction du type de transport à envisager.

Les Conventions de Montréal et de Varsovie prévoient l'établissement d'une lettre de transport aérien, son contenu et sa force probante.¹

Le transporteur est tenu responsable de la perte ou dommages que subira éventuellement la marchandise, ainsi que le retard de livraison.

4- Le transport multimodal international :

La Convention de Genève du 24 mai 1980 qui s'applique pour les transports multimodaux internationaux. Le but c'est de régir l'opération de transport de marchandises qui s'effectue à l'échelle internationale, en utilisant au moins deux types de transport différents.

La Convention s'applique lorsque :

_ le lieu de la prise en charge par l'entrepreneur de transport multimodal est situé dans un pays contractant. Ou de même, s'agissant du lieu de livraison.

_ le déplacement se fait par « au moins deux modes de transport différents ».²

Le transport multimodal de marchandises commence par n'importe quel type de transport et fini par un autre type, entre le lieu de la levée de la marchandise et celui de sa livraison.

¹ Stéphane CHATILLON, Op.cit, p 253

² Michel ALTER, Droits des transports terrestres, aériens et maritimes internes et internationaux, 2^{ème} édition, Editions DALLOZ, Paris 1989, p 155

5-Auxiliaires de transport international :

On désigne souvent les intermédiaires de transport par le terme de Transitaires. Ils sont spécialisés dans le transport international. Il y a deux types de transitaires, les commissionnaires et les mandataires.

5-1_ Le commissionnaire de transport:

C'est un intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport.

5-2_ Le mandataire :

C'est un agent de liaison entre deux modes de transport. Son rôle est de mettre ses conseils en la matière que ça soit le dédouanement de la marchandise ou son stockage.

5-3_ Le commissionnaire en douane :

C'est une personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il est tenu d'un devoir de conseil. A l'importation, il peut faire l'avance des droits et taxes dues par la marchandise.¹

6-Critères de choix de transport et logistique dans le commerce international :

Tout en sachant que toute une logistique qui doit être préparée pour l'envoi de la marchandise. La décision d'un choix va être prise par le vendeur(ou l'exportateur) pour l'acheminement de la marchandise tel que le transport, l'entreposage et réception de la marchandise à l'arrivée, ainsi que les formalités douanières au niveau des deux frontières.

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Management des opérations de commerce international: Importer-Exporter, p 4 -5

Afin de bien commencer à faire son choix, il faut éliminer les modes de transport sans intérêt. Ainsi le choix doit prendre en considération plusieurs critères : le stockage et fréquence des livraisons, le délai, la sécurité lors du transport et le coût de l'opération transport.

6-1_ Stockage et fréquence des livraisons :

Le choix du stockage de la marchandise est important pour le vendeur qui souhaiterait bien minimiser le coût du stockage. C'est pour cela il lui est nécessaire de chercher des prix compétitifs auprès des auxiliaires de transport. Lorsqu'il s'agit de grandes quantités à livrer, le vendeur essaye de trouver un compromis avec l'acheteur afin de partager les frais de stockage avant même de signer le contrat de vente.

6-2_ Les délais d'acheminement :

La durée totale du transport et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste à temps », la notion de « stock zéro » sont devenus des critères de bonne gestion.¹ Il faut signaler que certaines marchandises sont périssables, d'où l'intérêt de les faire acheminer dans des délais très courts pour arriver à destination à temps.

6-3_ La sécurité de la marchandise durant le transport :

Dans les échanges internationaux, la marchandise doit être transportée dans de bonnes conditions, en commençant par l'emballage qui doit être adéquat et en fonction des produits à transporter jusqu'aux techniques de chargement et de déchargement avec un contrôle rigoureux.

Il ne faut surtout pas oublier l'itinéraire que va prendre cette marchandise. C'est important dans la mesure où le transport terrestre peut être confronté à

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Op.cit, p 7

des situations géographiquement dangereuses pour certains types de marchandises, produits fragiles par exemple.

Autre condition de transport, c'est le cas des produits qui doivent être transportés sous une température donnée. Là aussi, les conditions de conservation de ceux-ci ont une importance primordiale. Sans oublier le piratage de la marchandise surtout celle qui a une grande valeur et peut être revendue facilement. Donc, elle doit être transportée avec prudence et plus de précaution de sécurité.

6-4_ Le prix du transport de la marchandise :

Le prix ou coût du transport peut être lui aussi un critère de choix dans la logistique du transport de la marchandise à l'échelle internationale. Puisqu'il est ainsi, il est nécessaire de demander des devis détaillés auprès des transitaires pour faire la comparaison et faire un choix qualité-prix.

Le coût du transport principal est généralement facile à identifier. Cependant, il existe parfois des coûts plus cachés, tel que :

- des emballages différents, plus ou moins coûteux selon le moyen de transport retenu ;
- les ruptures de charge ;
- les coûts des différents stockages intermédiaires.¹

¹ Eric WEISS, Commerce international (Cours et études de cas corrigés), p 96

DEUXIEME PARTIE :

**GARANTIES ET DEFAILLANCES DES
OPERATIONS COMMERCIALES
INTERNATIONALES ET ARBITRAGE
INTERNATIONAL**

CHAPITRE I :

Les garanties d'exécution des contrats internationaux

Section 1 :

I/ Les techniques de paiement à l'international :

A la fin du XIX siècle, l'Europe a développé la pratique du crédit documentaire. Les crédits étaient notifiés par les banques au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque locale qui avait pour mission la réalisation du crédit.

Après la première guerre mondiale, les crédits devaient être confirmés par une deuxième banque. Par la suite, la Chambre du commerce international fut créée qui avait pour rôle essentiel de codifier les règles et usances uniformes : RUU relatives aux crédits documentaires. Les RUU comprennent 39 articles.¹

Sur le plan international, choisir un mode de paiement est un élément très important. Chaque mode de paiement a ses avantages et ses inconvénients. Il doit être sûr et rapide en même temps. Puisque c'est l'acheteur qui va payer la marchandise et envoyer son argent, il doit accepter le mode de paiement choisi avec le vendeur.

Le choix et la négociation des conditions de règlement sont à la fois un outil de la fonction trésorerie et un outil de la stratégie commerciale de l'entreprise.² Tout paiement est un acte juridique, prévu au contrat de vente, le règlement en est l'exécution matérielle.³ Il est très important de préserver les intérêts financiers du vendeur. Les modalités de paiement occupent une place très importante dans le contrat commercial lors des négociations entre les cocontractants.

¹ Martine MASSABI-FRANCOIS, Commerce international :Gestion des opérations import-export, Editions Bréal, Rosny 2008, p 155

² LE MOCI, N° 2008-21 avril 2016, p45

³ Martine MASSABI-FRANCOIS, Op.cit, p 144

Il est important aussi de signaler que le développement de l'outil informatique a eu un impact positif sur les opérations bancaires. L'utilisation de l'informatique a permis de faciliter la gestion bancaire ainsi que les techniques de paiement que ça soit sur le plan national ou international. Les opérations bancaires sont traitées de façon plus rapide grâce à cet outil. En parallèle, de nouvelles règles juridiques sont apparues avec leurs difficultés et les nouvelles techniques de sécurisation de toutes les opérations bancaires entre autre les crédits.

Des conventions internationales ont été mises en place depuis longtemps pour unifier les règles bancaires et gérer les opérations transfrontalières. Le commerce international s'est beaucoup développé, ce qui a augmenté le nombre des opérations bancaires internationales.

Dans la relation commerciale chacun des contractants cherche son intérêt. Le vendeur, bien sûr aimerait bien être payé lors de cette transaction de façon rapide et sûre. Tandis que l'acheteur aimerait bien recevoir sa marchandise dans les meilleurs délais. D'où, la nécessité qu'un climat de confiance mutuelle règne pour la réussite de chaque opération.¹

Le risque de l'opération bancaire est lié au temps, d'où la nécessité de la mise en place d'un mécanisme fiable comme le crédit documentaire. Ou bien, c'est l'acheteur qui va prendre le risque en payant au moment de l'expédition de la marchandise, sans être sûr de la recevoir. Ou bien alors, c'est le vendeur qui va prendre le risque en expédiant sa marchandise et ne se faire payer qu'à sa réception à destination, sans être sûr qu'il va être payé.

¹ En ce sens : Martine MASSABI-FRANCOIS, Commerce international : Gestion des opérations import-export, Editions Bréal, Rosny 2008, p 156

Chacun des contractants souhaiterait une mise en place de techniques bancaires sécurisantes :

- Le vendeur opte pour un paiement à la commande, exige le paiement par crédit documentaire ou des garanties de paiement.
- L'acheteur souhaite bénéficier de garanties.

Donc l'acheteur souhaite se protéger de :

- Refus de signer le contrat,
- Non-livraison,
- Livraison défectueuse,
- Non-exécution des obligations du vendeur au titre de la garantie sur le matériel.

Le vendeur souhaite se protéger du risque de non-paiement.¹

Il fallait trouver des techniques ou des modes de paiements pour garantir le règlement de ces opérations internationales. Ce qui a permis la création des paiements documentaires en faisant impliquer d'autres opérateurs qui sont les banques qui se portent garants.

La puissance des financiers une fois affirmée dans la nation, l'institution bancaire s'est constituée en ordre, fruit, d'abord, d'un corporatisme avéré, mais dont l'Etat se servira pour asseoir sa maîtrise sur le crédit, dont il fût longtemps le « gérant » avant d'en être le « garant ».²

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Op.cit, p165.

² Jean-Pierre DESCHANEL, Droit bancaire : l'institution bancaire, p 1

1_ L'encaissement simple :

Dans ce type de paiement, c'est le vendeur(ou l'exportateur) qui envoie la facture commerciale à son client qui est situé dans un autre pays. C'est une technique qui n'est pas sécurisée pour le vendeur. Pour qu'elle le soit, il faut que le vendeur garantisse cette opération en souscrivant une assurance-crédit.

Pour avoir plus de sécurité, le vendeur peut utiliser la technique des paiements d'avance. Si le paiement se réalise avant la fabrication ou avant l'expédition, il s'agit d'un paiement d'avance. Il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple et la plus sûre. Le risque de non-paiement est inexistant. Néanmoins, l'exportateur peut toujours des acomptes raisonnables à la demande ou avant l'expédition au fur et à mesure de l'avancement de la production.¹

Le client a l'initiative du règlement. Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent. La sécurité du paiement est liée à celle de l'instrument de paiement utilisé.²

2_ La remise documentaire :

La remise documentaire dite aussi encaissement documentaire est soumise aux Règles Uniformes pour les Encaissements(RUE) publication 522 de la Chambre du Commerce Internationale(ICC).³

La remise documentaire met en jeu trois ou quatre parties :

- L'acheteur qui est l'importateur
- Le vendeur qui est l'exportateur
- La banque de l'acheteur
- La banque du vendeur.

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Op.cit, p131

² Corine PASCO, OP.cit, p115

³ LE MOCI, N° 2008-21 avril 2016, p 47

La remise documentaire est une opération qui consiste à ce qu'un exportateur donne à une banque un ou plusieurs documents accompagnés ou non d'un effet de commerce.¹

Le mécanisme de la remise documentaire est comme suit :

1_ Le vendeur ou l'exportateur fabrique la marchandise et ensuite il va l'expédier, en remettant les documents à sa banque en vue de la réalisation de l'encaissement, en joignant la lettre d'instructions.

2_ Après vérification des documents, la banque du vendeur va les transmettre à la banque de l'acheteur qui est l'importateur.

3_ A son tour, la banque de l'acheteur va transmettre les documents à celui-ci en échange du paiement, qu'elle va transférer à la banque du vendeur.

4_ Ensuite l'acheteur va récupérer sa marchandise (muni des documents).²

La remise documentaire est un mode de paiement à éviter d'après certains experts, car elle n'offre aucune sécurité pour l'exportateur. On peut les résumer comme suit :

- Il n'y a pas d'engagement de la part de la banque de l'acheteur à payer la créance de ce dernier.
- Cette opération est exposée aux risques de non-transfert d'argent.
- Avec ce mode de paiement, l'acheteur peut prendre la marchandise sans être en possession des documents relatifs à celles-ci.

Cette technique assure le vendeur d'une preuve de remise des marchandises et de l'acceptation de la traite commerciale par l'acheteur. Il faut noter que

¹ Laurence ABADIE et Catherine MERCIER-SUISSA, Finance internationale : Marchés des changes et gestion des risques financiers, Editions ARMAND COLIN, Paris 2011, p 258

² : Martine MASSABI-FRANCOIS, Op.cit, p 156 et S.

dans le cas où il est prévu un délai de paiement, cette procédure ne permet pas de garantir le vendeur qu'il sera effectivement réglé. De même, en cas de refus des marchandises, au moment de la livraison, le vendeur n'est pas assuré d'encaisser les sommes promises.¹

Les avantages de la remise documentaire :

Cette technique a des avantages qui sont comme suit :

- La simplicité des formalités
- Elle se fait par le vendeur
- Elle est peu coûteuse.

Les inconvénients de la remise documentaire :

- Une sécurité limitée
- Les traites peuvent ne pas être honorées à échéance.
- L'acheteur peut prendre possession des marchandises sans avoir les documents.
- Il y a un risque de non-transfert.

La remise documentaire peut être utilisée dans le cadre des relations commerciales avec des partenaires connus, dans des pays sans risque de non transfert et pour des marchandises pouvant être facilement vendues sur place en cas de désistement de l'acheteur.²

¹ Olivier MEIER, Guillaume SCHIER, Entreprises internationales, p 126

² Corinne PASCO, Op.cit, p 116 et S

3- Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un instrument privilégié du commerce international à court terme. Il a été mis en place pour rapprocher les deux parties vendeur et acheteur et apporter plus de garantie à la transaction, puisque le vendeur souhaite vendre sa marchandise et tirer son bénéfice le plus vite possible. Tandis que l'acheteur souhaiterait bien recevoir la marchandise au meilleur prix et ne payer qu'après la livraison de celle-ci et même tardivement si c'est possible.

Le crédit documentaire fournit une réponse adaptée au conflit d'intérêt existant entre l'acheteur et le vendeur dans la vente internationale. La distance séparant les contractants, la diversité des systèmes juridiques, les incertitudes politiques sont des sources de méfiance traditionnelle en matière internationale.¹

Généralement, le contractant accorde un crédit nécessaire à la réalisation de l'opération de vente. Il n'y a pas une grande confiance dans ces opérations internationales. Du fait que, parfois le vendeur et l'acheteur ne se connaissent même pas et parfois ils ne se sont jamais vus. Donc, il est impératif de faire appel à une autre personne ou organisme, qui va se porter garant entre les deux opérateurs et qui est un professionnel financier pour la réussite de ces opérations: une banque.

Le crédit documentaire est une technique complémentaire de la remise documentaire. Elle en possède toutes les caractéristiques tout en assurant en plus le paiement effectif des marchandises vendues.²

Une opération de crédit fait appel à plusieurs personnes pour la réussite de la transaction qui doit se faire dans les meilleures conditions.

¹ Jean-Pierre MATTOUT, Droit bancaire international, p 270

² Olivier MEIER, Guillaume SCHIER, OP.cit, p 126

Pour les opérations internationales, il existe des instruments de paiement qui représentent le support de la transaction. Ils sont comme suit :

1_ Le chèque :

Son utilisation est facile, mais il présente beaucoup d'inconvénients. On en cite par exemple : un risque de change, si le chèque est impayé il y a un risque de non-paiement. En plus, le chèque peut prendre beaucoup de temps pour être encaissé par le bénéficiaire.

2_ Le virement SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

Actuellement, cet instrument est le plus utilisé grâce à ses avantages. Il est très rapide et moins coûteux.

Le virement est le moyen de paiement international standard, car il est à la fois le plus sûr et le moins coûteux. Il est également appelé ordre de paiement ou encore transfert et rapatriement.¹

3_ L'effet de commerce :

II/ Le crédit documentaire :

1_ Les principes généraux du crédit documentaire :

Le contrat de vente parle de paiement contre marchandises. Le Credoc parle de paiement contre documents.² Ce mécanisme est, aujourd'hui, le plus utilisé dans les opérations de vente internationale de marchandises et même dans la plupart des contrats commerciaux, du fait de son caractère plus sécurisant.

¹ Michel JURA, Technique financière internationale, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris 2003, p 318

² LE MOCI- N° 1862- 18 mars 2010, p 66

Le crédit documentaire est l'instrument type du financement des transactions internationales. L'importateur sait qu'en donnant mandat à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur étranger, qu'il ne payera pas les marchandises avant qu'elles ne lui aient été expédiées. Alors que l'exportateur bénéficiaire d'un crédit documentaire confirmé par son banquier a la certitude d'être payé dès dessaisissement des documents représentant les marchandises.¹

On distingue deux types de crédits internationaux, le crédit à l'exportation et le crédit à l'importation. Ce qui reflète les parties des opérations, vendeur et acheteur.

Il existe une convention entre l'acheteur et le vendeur. Lors de la négociation de la vente, l'acheteur et le vendeur conviennent que le règlement du prix de la vente s'effectuera au moyen d'un crédit documentaire. Cette convention se présente comme une clause du contrat de vente, précise la nature du crédit documentaire, irrévocable ou révocable. Elle précise aussi la banque qui doit le fournir, la date d'ouverture du crédit documentaire, sa durée, les documents qui doivent être fournis au banquier.....²

En réalité, l'origine du crédit documentaire c'est la méfiance des parties contractuelles dans le commerce international. Rarement, une confiance règne entre l'acheteur et le vendeur surtout à l'international. Les raisons sont multiples, le vendeur ne veut pas envoyer sa marchandise dans un autre pays alors qu'il n'a pas encore encaissé le prix. Il est de même pour l'acheteur qui ne veut pas envoyer son argent alors qu'il n'a pas encore reçu la marchandise. Afin que cette opération réussisse, les banques sont intervenues

¹ Bruno MOSCHETTO, Jean ROUSSILLON, La banque et ses fonctions, p50

² Jean-Louis RIVES-Lange, Monique Contamine-RAYNAUD, Droit bancaire, p 706

pour se porter garants et permettre aux contractants de s'engager en une mutuelle confiance.

En fin de compte, avec le crédit documentaire, on remarque que le vendeur a fini par accepter de livrer sa marchandise. En contre partie, l'acheteur de son côté accepte de payer le prix contre des documents.

1-1/ Histoire des paiements documentaires :

Le crédit documentaire tient sa source de la « lettre de crédit ». la lettre de crédit a été quelque peu modifiée « les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents liés à la marchandise qui fait l'objet de transaction », ce qui va donner ce qu'on appelle crédit documentaire.¹

Il n'y a pas une législation nationale ou même internationale qui organise le fonctionnement du crédit documentaire. Cet instrument a été créé et développé par les banques qui y ont joué un rôle très important, et les pratiques. Les règles de ce type d'instrument ont été élaborées sous l'égide de la Chambre de Commerce Internationale(CCI) avec la participation des opérateurs du commerce international. Ces règles ont été élaborées dans le but de faciliter le recours au crédit documentaire.

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont apparues pour combler le vide juridique et unifier les règles relatives aux Crédits Documentaires. Les règles et Usances Uniformes sont apparues pour la première fois en 1933.

Les textes des RUU ont été révisés et modifiés plusieurs fois. Leurs révisions ont aboutit aux nouvelles règles appelées RUU 600. Beaucoup de banques à travers le monde ont adhéré aux Règles et Usances Uniformes.

¹ Karim BENKRIMI, Crédit Bancaire et Economie Financière, Edition El Dar EL OTHMANIA, Alger, 2010, p 131

Au vu de cette évolution des RUU à travers l'histoire, nous pouvons constater que ces règles forment un droit en perpétuel mouvement, adaptable en fonction du développement du monde des affaires internationales, et d'application effective quasi planétaire.¹ Les Règles et Usances Uniformes s'appliquent dans les contrats de vente internationale.

Dans la mesure où cette source est extra-Etatique, se pose la question de sa force obligatoire. Il est certain que lorsque les parties se sont référées aux RUU, ces dernières constituent la loi du contrat... Il semble pourtant que ces règles aient acquis au fil des ans une portée plus importante.²

Concernant l'application des RUU au crédit documentaire, reste un choix des cocontractants. Normalement, le choix est exprès dans leur contrat. Si c'est le cas, les Règles et Usances Uniformes seront appliquées à leur opération. Les parties contractantes peuvent s'en passer dans leur contrat pour qu'elles ne soient pas appliquées.

Tout le problème réside quand les parties du contrat ne font aucun choix sur l'application des RUU ou non. Mais, en réalité la plupart des banques internationales adhèrent aux RUU. Ce qui fait que même si ces dernières ne sont pas précisées au contrat, les banques vont les appliquer automatiquement puisque la pratique l'exige.

Pour la réalisation de l'opération financière, c'est le contractant lui-même qui intervient et accorde le crédit documentaire. Chacun des contractants, vendeur et acheteur, fini par faire confiance à l'autre, malgré les risques, du moment que les banques interviennent et se portent garants.

¹ Karim ADYEL, Op.cit, p 113

² Thierry BONNEAU, Op.cit, p 448.

Puisque les contractants ne se connaissent pas tout le temps, il est indispensable de faire appel à une autre personne qui est un établissement spécialisé dans le domaine des crédits financiers pour sécuriser et faciliter la transaction.

C'est le besoin de sécurité dans les opérations du commerce international qui a créé le crédit documentaire.

1-2/ Définition d'un crédit documentaire :

Le crédit documentaire est appelé aussi lettre de crédit ou lettre de crédit documentaire chez les banquiers anglo-saxons. Il se différencie essentiellement de la remise documentaire du fait de l'engagement irrévocable des banquiers.

Un crédit documentaire est l'opération par laquelle un banquier intervenant sur l'ordre d'un acheteur pour le règlement financier d'une opération commerciale, le plus souvent internationale, promet de payer le vendeur contre remise de documents. Ordinairement ces documents lui assurent un gage sur la marchandise constituant l'objet de la transaction.¹

Autre définition : un crédit documentaire est un engagement irrévocable par lequel une banque, à la requête d'un donneur d'ordre à qui elle consent crédit, accepte de se reconnaître débiteur principal à l'égard d'un tiers bénéficiaire d'une somme d'argent payable selon les termes et conditions strictement énoncés dans son engagement et sur remise des documents y énoncés présentant l'apparence de conformité. Cette définition laisse de côté le crédit révocable, du moins jusqu'à sa réalisation.²

¹ Christian GAYALDA, Jean STOUFFLET, Droit bancaire, p559

² Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p284.

Thierry BONNEAU définit le crédit documentaire comme suit : est l'opération par laquelle une banque – appelée banque émettrice ou banque apéritrice- accepte, à la demande d'un acheteur- appelé donneur d'ordre ou ordonnateur-, de mettre des fonds à la disposition du vendeur- appelé bénéficiaire- contre remise de documents constatant la bonne exécution d'une vente.¹

Le crédit documentaire est à la fois un mode de financement (un crédit), un moyen de paiement et une technique de garantie.² Le crédit documentaire répond parfaitement aux besoins des parties du contrat de vente, le vendeur a la garantie d'être payé et l'acheteur a la garantie de recevoir la marchandise. Ainsi, il facilite l'exécution d'une vente. Il permet d'avoir un équilibre entre les intérêts des deux parties du contrat, c'est-à-dire entre le vendeur et l'acheteur qui seront satisfaits.

Vu que le commerce international s'est développé à grande échelle, les échanges internationaux ne sont pas dépourvus de risques. Des opérations liées l'une à l'autre se sont améliorées pour faciliter et garantir ces échanges. Entre autre, les opérations bancaires se sont développées aussi.

Les banques jouent un rôle crucial dans l'accompagnement du commerce extérieur. C'est toute l'économie de l'Etat qui est en jeu lorsque les échanges dépassent ses frontières. Les banques étatiques et privées participent à ces activités.

Malgré l'ampleur du succès de ce mécanisme dans les relations commerciales internationales, jamais une loi internationale uniforme n'a vu le jour.³ Ce qu'on peut remarquer sur cette question, c'est que la Chambre de

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit., p 446

² Stéphane CHATILLON, Op.cit, p196

³ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p 272

Commerce Internationale a mis des Règles et Usances Uniformes qui reflètent la bonne pratique dans ce domaine sans qu'elles aient une valeur juridique.

1-3- Les intervenants dans un crédit documentaire :

Les relations commerciales entre pays différents posent des problèmes délicats, ne serait-ce qu'en raison des procédures longues et complexes à envisager en cas de litige. Tant qu'ils ne sont pas habitués à travailler ensemble, importateurs et exportateurs ont tout lieu de se montrer prudents.¹

Cependant il y a des intervenants dont le rôle est essentiel dans un crédit documentaire qui sont comme suit :

1. Le donneur d'ordre
2. La banque émettrice
3. La banque notifiative
4. Le bénéficiaire

1-3-1 Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur ou l'importateur qui a négocié le contrat commercial avec le fournisseur étranger. Il donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

Le donneur d'ordre., s'engage envers sa banque émettrice à régler les paiements et les frais décaissés par la banque pour peu que celle-ci remplisse les obligations qui lui incombent, chose qui n'est pas toujours aisée.²

¹ Jean RIVOIRE, Les techniques bancaires, p 43.

² Karim BENKRIMI, Op.cit, p 134

1-3-2- La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur, qui va ouvrir le crédit documentaire selon les instructions de son client qui est l'acheteur.

Si la banque accepte l'ouverture du crédit, elle devient « banque émettrice » car son rôle est d'émettre le contenu de l'ouverture du crédit documentaire, à sa banque correspondante, dans le pays de l'exportateur.¹

L'engagement de la banque émettrice est indépendant du contrat de vente pour vue que les documents soient conformes et les délais respectés.

Du fait de l'intervention d'une banque dans ce règlement, il a également une fonction de garantie en raison de la sécurité que celle-ci apporte aux parties, même si le crédit documentaire n'est pas juridiquement une garantie.²

1-3-3- La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante à la banque émettrice dans le pays du vendeur ou l'exportateur. Elle n'est pas forcément sa banque habituelle. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire. Son rôle est de l'aviser.

Cependant, si la banque notificatrice confirme le crédit, elle devient engagée et paie le vendeur le montant des documents si ceux-ci sont conformes aux stipulations de la lettre de crédit.³

L'intervention de cette banque intermédiaire s'explique par le fait que la banque émettrice est généralement une banque de l'acheteur et que, pour des

¹ Martine MASSABIE-FRANÇOIS, Op.cit, p160

² Thierry BONNEAU, Op.cit, p 446

³ Karim BENKRIMI, Op.cit, p135

raisons de confiance et de facilités matérielles, le vendeur préfère avoir affaire à une banque de son pays.¹

La banque désignée :

La réalisation du crédit documentaire peut se faire dans une banque autre la banque notificatrice, c'est la banque qui sera désignée lors de l'ouverture du CREDOC.

1-3-4- Le bénéficiaire :

C'est le vendeur ou l'exportateur qui va bénéficier de l'engagement des banques pour recevoir le paiement de sa marchandise.

2_ Les différents crédits documentaires : dit Credoc :

Les opérateurs du commerce international cherchent la solution la plus adaptée avant de conclure le contrat de vente international. En fonction des risques, ils vont choisir le type de crédit documentaire avant de s'engager.

Chaque opération bancaire a un coût que l'opérateur doit à la banque. La banque doit être rémunérée.

Ces éléments sont importants à définir par chaque opérateur que ça soit le vendeur ou l'acheteur. Le vendeur, pour avoir le cœur net, doit s'assurer par exemple de la crédibilité des banques intermédiaires qui ont été désignées pour ces opérations. Il doit s'assurer de la bonne réputation des banques qui fonctionnent à l'échelle internationale.

Il est de même pour la situation de l'autre partie contractante : l'acheteur. Chacune des parties doit s'assurer de la bonne foi de l'autre, sa réputation et sa situation financière avant de s'engager.

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 454

Cependant, il existe plusieurs formes de crédits documentaires selon la garantie de chacun :

2-1- Le crédit documentaire révocable notifié :

Ce genre de crédit documentaire présente une garantie très faible. Seule la banque émettrice peut le mettre en cause c'est parce que le vendeur n'a pas une grande garantie. C'est pour cela il n'est pas très utilisé dans les opérations du commerce international. En pratique ce type de crédit documentaire n'existe pas beaucoup.

Etant donné que la banque émettrice agit, dans la plupart des cas, sur ordre de l'acheteur, il est par conséquent évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur (acheteur).¹ Dans ce cas, la banque n'a aucun engagement envers le bénéficiaire du crédit. L'engagement qu'elle a pris reste seulement entre elle et le donneur d'ordre qui est l'acheteur.

La banque émettrice ne prend pas d'engagement à l'égard du vendeur, mais promet un crédit à son client acheteur qui sera alors en mesure de payer le vendeur. Ce dernier n'aura donc pas de façon certaine une action en paiement contre une personne solvable.²

Le crédit révocable n'échappe pas cependant aux règles relatives au contrat et la révocation malicieuse engagerait la responsabilité de l'acheteur sur la base du contrat commercial. Un crédit révocable ne pouvait être confirmé, ce qui paraît logique, la confirmation étant un « engagement ferme s'ajoutant à celui de la banque émettrice » (article 2 des RUU 600).³

¹ KAMAL CHEHRIT, Les crédits documentaires, Editions Grand Alger Livres, Alger 2007

² Hervé CAUSSE, Droit bancaire et financier, Editions mare et martin, 2015, p 832

³ Jean-Pierre MATTOUT, Op.cit, p 280

2-2-Le crédit documentaire non confirmé :

On l'appelle aussi crédit notifié. En réalité, il existe deux formes de crédits irrévocables, confirmé et non confirmé.

Comme l'indique les Règles et Usances Uniformes dans le paragraphe b de l'article 9, le rôle de la banque notificatrice se borne à indiquer, par sa seule notification, « qu'elle s'est assurée de l'apparente authenticité du crédit ou de l'amendement et que la notification reflète exactement les termes et conditions du crédit ou de l'amendement reçu » et ce sans autre engagement de sa part.¹

La banque notificatrice est une banque désignée par la banque émettrice, son rôle est de recevoir les documents relatifs au crédit documentaire et de payer le bénéficiaire sur cette base. En réalité, elle n'est pas obligée de payer. Selon l'article 12 des RUU, la banque notificatrice ou la banque désignée, n'est tenue d'aucune obligation d'honneur ou de négociateur.

Lorsque la banque émettrice charge un correspondant implanté dans le pays du bénéficiaire d'honorer des documents pour son compte. Dans ce cas, la banque désignée peut examiner les documents et effectuer un paiement à vue ou lever ceux-ci en vue d'un paiement différé ou de l'acceptation d'une traite.²

La banque désignée n'est obligée de payer le bénéficiaire que dans le cas où elle donne son accord exprès à ce dernier. Dans cette situation, cet accord entre la banque désignée et le bénéficiaire qui est le vendeur, est indépendant du rapport existant entre la banque notificatrice et la banque émettrice. Cette dernière est donc étrangère à cet accord engagé.

¹ Jean-Pierre MATTOUT, Op.cit, p 281

² Kamal CHEHRIT, Les crédits documentaires, Editions Grand Alger Livres, Alger 2007, p 25

2-3- Le crédit documentaire irrévocable confirmé :

Le crédit documentaire irrévocable est le type le plus utilisé car il apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Selon l'article 2 des RUU, tout crédit est considéré comme irrévocable et représente donc un engagement ferme.

Le recours à des banques pour faciliter les opérations du commerce international, représente une garantie réelle pour le vendeur. Malgré ça, ce dernier a besoin de plus de sécurité et considère que c'est insuffisant, pour être sûr d'être payé. C'est pour cette raison qu'il demande à ce que le crédit documentaire soit confirmé pour s'assurer de la réussite de la transaction.

La confirmation peut être faite que ça soit par la banque du vendeur, ou bien par la banque émettrice elle-même. Dans ce cas, le vendeur va bénéficier de deux engagements. Donc plus de sécurité.

La disposition de l'article 3 des RUU autorise une même banque de se confirmer elle-même, en considérant les succursales de banques établies dans des pays différents comme des banques distinctes, ne crée naturellement pas un deuxième patrimoine. Elle crée un second lieu de paiement, qui s'ajoute à celui toujours prévu du siège concerné de la banque émettrice (article 6.a des RUU), et permet au bénéficiaire de se couvrir du risque politique de ce pays de la succursale émettrice.¹

Il découle tout d'abord de cette mention (Art.9 des RUU) que seuls les crédits documentaires irrévocables seront susceptibles de confirmation. Il est évident que le banquier notificateur ne prendra pas un engagement là où le banquier émetteur n'en a pas pris.²

¹ Jean-Pierre MATTOUT, Op.cit, p 284

² Moussa LAHLOU, Le crédit documentaire :Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international, Editions ENAG, Alger 1999, p 30

Ce crédit documentaire a plus de garantie que le précédent, c'est-à-dire le crédit documentaire révocable. Dans ce cas la banque de l'acheteur s'engage à la réalisation de ce crédit selon les conditions du contrat.

Dans ce type de crédit documentaire, la banque émettrice s'engage envers le bénéficiaire. Il peut être évoqué avec l'accord de toutes les parties intervenantes dans la réalisation du crédit documentaire, à savoir la banque émettrice, l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice.

Cet engagement de la banque émettrice envers le bénéficiaire lui confère un droit direct à son égard. Ce qu'il faut noter c'est qu'il s'agit d'un engagement indépendant de la convention conclue entre la banque et le donneur d'ordre (l'acheteur) et indépendant en même temps du contrat de base entre l'acheteur et le vendeur.

Cette double indépendance de l'engagement du banquier se traduit par le principe de l'inopposabilité des exceptions déduites des contrats existants et le banquier ne peut pas se prévaloir du défaut de paiement des commissions dues par le donneur d'ordre ou encore d'une mauvaise exécution du contrat de base pour se décharger de son engagement.¹

Cette règle trouve son fondement dans le fait que le banquier émetteur prend un engagement personnel envers le bénéficiaire, détaché du rapport qu'il entretient lui-même avec son donneur d'ordre comme de celui noué entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire. Le crédit est irrévocable jusqu'à sa date extrême de validité qui doit être expressément stipulée (selon l'article 6 d des RUU).²

C'est le crédit documentaire le plus sûr et qui donne le maximum de garantie pour le vendeur qui va s'assurer d'être payé. Comme déjà dit, le

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 452

² Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 281

vendeur ne veut qu'être payé en contre partie de la marchandise qu'il va expédier. Ce crédit répond très bien à ses besoins et ses exigences du moment qu'il lui offre une garantie de recevoir le prix de sa marchandise contre la remise des documents. La banque qui se situe dans le pays du vendeur va confirmer à ce dernier son engagement.

Ce type est le plus utilisé dans le crédit documentaire pour éviter tout risque de non paiement à l'international.

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques et le bénéficiaire.¹

3- Les différents types de crédits documentaires en fonction du mode de paiement :

Il existe une autre étape dans le processus du crédit documentaire pour que le vendeur (ou l'exportateur) puisse toucher son argent par la banque notificatrice. Sa remise des documents nécessaires à cette dernière ne veut pas dire qu'il va encaisser immédiatement en espèces ou via son compte bancaire par un virement.

Cependant, le paiement se fait par l'un des types de crédits :

_ Un paiement différé

_ Un paiement par acceptation

_ Un paiement par négociation : si, par contre, le crédit documentaire réalisable par documents conformes contre paiement est payable aux caisses

¹ Karim BENKRIMI, Op.cit, p 137

du banquier émetteur, nous dirons généralement que c'est crédit documentaire réalisable par négociation.¹

On développera ceci dans un chapitre ultérieur.

Le choix d'un crédit documentaire :

D'après certains experts, à l'international, le vendeur ou l'exportateur privilégie une technique de paiement qui dépend de plusieurs critères en commençant par la connaissance en matière documentaire. L'autre critère de choix que le vendeur prend en considération, c'est le montant de l'opération qu'il va entreprendre. Et la, pour un grand montant, le crédit documentaire trouve sa place.

Plus le crédit documentaire offre un haut degré de protection, plus son coût sera élevé. Aussi, un exportateur doit choisir un type de crédit documentaire convenant parfaitement à ses besoins et de la manière la plus économique possible. La répartition des commissions est négociée lors du contrat commercial. En général, les parties supportent les frais bancaires dans leurs pays. Si aucune précision n'est apportée, c'est l'acheteur qui les supporte.²

4_ Les mécanismes du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est la meilleure façon de faire régner une certaine confiance pour les uns et des autres, c'est-à-dire celle de l'acheteur et celle du vendeur. Il faut noter qu'à l'international, les montants de la transaction généralement sont élevés. Chacun veut être sûr de sortir gagnant de cette opération. L'acheteur souhaite recevoir la marchandise et le vendeur en recevoir le prix bien sûr.

¹ Moussa LAHLOU, Op.cit, p 84

² Martine MASSABI-FRANÇOIS, Op.cit, p 164

L'idée est que la banque émettra son engagement alors que le vendeur s'est dessaisi de la chose, l'acheteur n'étant pas encore entré en possession. Les documents sont donc extrêmement importants. Ils sont définis dans le contrat en indiquant sur quels documents le banquier pourra émettre son accord.¹

Pour certains, le crédit documentaires est beaucoup plus une procédure de paiement, qu'un moyen de paiement.² Le crédit documentaire est une procédure qui fait intervenir plusieurs acteurs qui sont le vendeur, l'acheteur et deux banques au minimum. Chacun d'eux a un rôle bien défini pour la réalisation de ce crédit.

5_ Ouverture du crédit documentaire :

La mise en œuvre du crédit documentaire dépend donc, en grande partie, des documents visés dans le contrat de crédit. Le bénéficiaire n'a droit au paiement que s'il présente des documents conformes aux prévisions contractuelles.³

5-1- Contrat du crédit documentaire :

Pour renforcer l'autonomie du contrat du crédit documentaire, la banque fait son maximum, lors de l'ouverture, qu'il soit indépendant du contrat commercial.

Le crédit documentaire est une opération autonome, n'ayant aucun lien juridique avec le contrat passé entre l'acheteur et le vendeur. L'acheteur doit, par conséquent, éviter toute divergence entre les conditions du contrat de vente et celles d'un crédit documentaire.⁴

¹ Hervé CAUSSE, Droit bancaire et financier, Editions mare et martin, 2015, p 833

² En ce sens, LE MOCI- N° 1862- 18 mars 2010, p 16

³ Patrick DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p 274

⁴ Moussa LAHLOU, Op.cit, p 23

Il s'agit d'un contrat conclu entre le vendeur et l'acheteur appelé le contrat de base. Le mécanisme de paiement : crédit documentaire est mentionné dans ce contrat avec tous les détails concernant la date d'émission et la durée de validité.

Le contrat commercial entre l'acheteur et le fournisseur est le pivot essentiel car il va permettre de structurer le montage du financement et la rédaction de la convention du crédit.¹

5-1-1- Convention entre le donneur d'ordre et le banquier.

S'il trouve son origine dans la convention conclue entre l'acheteur et le vendeur, le crédit documentaire repose sur deux fondements, à savoir la convention conclue entre l'acheteur et la banque émettrice et la lettre de crédit émise par cette dernière, ce qui rend l'analyse théorique délicate.²

Bien sûr, la convention va reprendre les caractéristiques du crédit documentaires mentionnées dans le contrat de base conclu entre l'acheteur et le vendeur. C'est un accord entre le donneur d'ordre qui est l'acheteur et sa banque qui est la banque émettrice.

L'ouverture d'un crédit documentaire repose sur une stipulation contractuelle incluse dans un contrat commercial ou d'entreprise imposant à l'acheteur de se libérer par cette voie et exigeant une émission avant une certaine date.³

En phase de conclusion du contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur, ces derniers vont se mettre d'accord sur le mode de paiement, à l'aide du crédit documentaire.

¹ Edith CHOMENTOWSKI, Martine LEIMBRACH, Le crédit acheteur international, RB Edition, Paris, 2012, p 103

² Thierry BONNEAU, Op.cit, p 449

³ George DECOCQ, Yves GERARD, Juliette MOREL-MAROGER, Droit bancaire, p198

La demande d'ouverture du crédit documentaire se fait de plusieurs façons, ou bien un formulaire mis à la disposition du donneur d'ordre par la banque. Comme il peut le faire sur un papier avec une entête ou figure ses coordonnées. Ce formulaire de demande d'ouverture du crédit documentaire doit bien sûr refléter le contrat conclu entre l'acheteur et le vendeur.

Le préambule n'a pas de portée juridique s'il ne comporte ni droit ni obligation.¹ Généralement, les banques mettent à disposition de leurs clients un formulaire à remplir dans lequel tous les éléments utiles sont mentionnés. Pour cela, il doit mentionner toutes les informations relatives à l'opération commerciale qu'il a entreprise.

L'ouverture commence par l'action que va entreprendre l'acheteur qui va donner l'ordre à sa banque (ou son banquier) d'ouvrir un crédit documentaire. Ce dernier va être fait selon des instructions bien précises de la part de l'acheteur puisqu'il va engager sa responsabilité. Cette demande d'ouverture va préciser la forme du crédit, qui est le bénéficiaire de ce crédit, la durée de sa validité, le montant du crédit, la monnaie utilisée, l'état de la marchandise à expédier et les modalités de livraison de celle-ci..... Tout doit être mentionné avec détail et précision pour éviter tout litige éventuel.

Les instructions du donneur d'ordre doivent être complètes et précises.²

La banque émettrice va échanger des engagements entre elle et le donneur d'ordre. Il s'agit d'une lettre d'ordre qu'elle conserve pour garder la trace du contrat qu'elle vient de conclure avec l'acheteur. Ce document doit être signé par les deux parties, la banque émettrice et l'acheteur. S'il s'agit d'une

¹ Edith CHOMENTOWSKI et Martine LEIMBACH, Op.cit, p 112

² François OTT/Pascal MATTEY, Le commerce international des marchandises, Editions L.G.D.J, Paris 2013, p73

société, la signature de ce contrat doit être faite par une personne autorisée légalement.

5-1-2-Le contenu de la demande d'ouverture du crédit documentaire :

Tout d'abord, la demande d'ouverture du crédit documentaire doit être accompagnée du contrat de vente ou de la facture pro forma.

Cette demande doit mentionner les informations suivantes :

- L'acheteur doit stipuler clairement dans l'ordre d'ouverture si le crédit doit être révocable ou irrévocable et s'il est à confirmer pour la banque du vendeur, auquel cas il convient de préciser qui aura à payer les frais de la dite banque.¹
- La validité du crédit documentaire.
- la monnaie utilisée pour ce crédit.
- Le nom du bénéficiaire : qui est le vendeur.
- Le nom du donneur d'ordre : qui est l'acheteur.
- La banque du bénéficiaire : la banque notificatrice.
- Le mode de réalisation du crédit documentaire : soit un paiement à vue, soit un paiement différé, soit par acceptation, ou encore un paiement par négociation.
- Le lieu de réalisation du crédit documentaire. Le fournisseur préfère que ça soit fait dans une banque de son pays.
- La date limite d'expédition, c'est-à-dire le délai de présentation des documents. .
- Les prix et les références des marchandises : Une description détaillée de la marchandise et le prix correspondant.²
- Les modalités de livraison, de transport et d'assurance.

¹ Kamel CHEHRIT, Les crédits documentaires, Editions Grand Alger Livres, Alger 2007, p 48

² Moussa LAHLOU, Op.cit, p 35

- Les différents documents requis : il s'agit de plusieurs documents, facture, liste de colisage, certificat d'origine, certificat de qualité, poids, certificat d'inspection, documents de transport.
- La demande précise aussi la langue attendue des documents et les conditions de transport.¹

Comme déjà évoqué sus dessus, il y a des Règles d'Usances Uniformes qui codifient ces opérations. Il faut absolument vérifier que le crédit documentaire correspond exactement aux instructions d'ouverture auprès de la banque suite au contrat conclue avec le donneur d'ordre.

Ces instructions émises par le donneur d'ordre ne font que déterminer avec précisions les obligations de la banque émettrice qui va les accepter pour pouvoir ouvrir le crédit pour lequel elle s'est engagée avec son client.

La banque portera son examen (de la demande d'ouverture) sur les points suivants :

- l'intégralité des documents
- leur conformité avec le crédit
- la concordance des documents entre eux
- la concordance avec les RUU.²

Le banquier, après une analyse de la demande, s'il accepte la demande, va se conformer aux instructions de l'acheteur. Le banquier va notifier l'ouverture du crédit documentaire au bénéficiaire en lui faisant parvenir la lettre de crédit. Le paiement peut être subordonné à la mise de certains justificatifs, documents prouvant une expédition de marchandises ; on parle alors d'accréditif documentaire.³

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations Import- Export, p184

² François OTT et Pascal MATTEY, Op.cit, p73

³ Jean RIVOIRE, Op.cit, p20.

Le crédit documentaire est ouvert, suite aux démarches, faites par l'acheteur et va se réaliser par la mise à disposition des fonds au profit du vendeur (ou exportateur) avec la présentation des documents.

Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable. On dit que le crédit est révocable lorsque la banque ne s'engage qu'envers le donneur d'ordre et non pas le bénéficiaire. Lorsque la banque s'engage aussi envers le bénéficiaire, le crédit est dit irrévocable. Ce type de crédit crée un droit direct du bénéficiaire envers la banque émettrice. Il faut rappeler que cette obligation de la banque est indépendante du contrat commercial initial conclu entre l'acheteur : le donneur d'ordre et le banque. C'est ce type de crédit documentaire qui est le plus utilisé.

A côté de l'acheteur ou donneur d'ordre et le vendeur qui est le bénéficiaire du crédit documentaire, les autres parties intervenantes sont les banques qui ont un rôle essentiel.

Normalement, la banque qui ouvre le crédit documentaire à son client qui est l'acheteur, est située dans le pays de ce dernier. L'autre banque se situe dans le pays du bénéficiaire du fait de l'éloignement géographique des deux parties du contrat de vente international.

Généralement, la banque émettrice n'adresse pas directement l'accréditif au bénéficiaire, mais à une banque située dans le pays de ce dernier qui peut jouer un rôle plus ou moins étendu. Cette dernière peut agir comme simple mandataire de la banque émettrice, sans engagement personnel de sa part pour informer le vendeur du crédit mis à sa disposition.¹

La banque située dans le pays du vendeur est dite notificatrice. Son rôle est de notifier l'ouverture du crédit documentaire après authentification.

¹ George DECOQ, Yves GERARD, Juliette MOREL-MAROGER, Op.cit, p199

Il y avait une convention entre l'acheteur et le vendeur. Cette convention qui a été conclue entre les deux parties, a une double importance. Elle est à l'origine du crédit documentaire. Elle signifie que l'acheteur, en demandant l'ouverture du crédit, va mettre à disposition des fonds au profit du vendeur.

Cette modalité de paiement peut être un élément essentiel du contrat de base de sorte tant que le crédit n'est pas ouvert, le contrat de base n'est pas formé, ce qui empêche l'acheteur d'en réclamer l'exécution. L'absence d'émission du crédit documentaire peut être également un manquement au contrat de vente qui justifie sa résolution.¹

Le second fondement est que le vendeur est dans l'obligation de présenter à la banque les documents relatifs au crédit, pour obtenir les fonds, sans oublier la date et la durée de validité du crédit documentaire.

La promesse du banquier de prêter son concours au donneur d'ordre pour lever les documents contre paiement, négociation ou acceptation d'une lettre de change, doit s'analyser en une ouverture de crédit consenti au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers. Il y a ouverture de crédit par signature. Si un crédit documentaire réalise incontestablement un paiement et peut être qualifié à ce titre de technique de paiement. Il est un véritable crédit dont le risque pour le banquier est tout à fait assimilable à celui pris dans le cadre d'un découvert, par exemple, encore accru par l'aspect international de l'opération.²

Lorsque l'acheteur ou l'importateur travaille dans le monde des affaires de façon régulière et très courante, sa banque finit par lui ouvrir une ligne de crédit puisqu'il effectue beaucoup d'opérations de crédit documentaire.

¹ Thierry BONNEAU, Droit bancaire, p 450

² Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 289

Parfois même l'importateur peut se trouver dans une situation financière difficile ou délicate, c'est-à-dire il peut être incapable de rembourser sa banque. Dans ce cas, sa banque émettrice prend la décision de payer à découvert le crédit documentaire. Mais, il faut noter qu'il s'agit d'un risque à prendre, c'est parce que sa garantie est la marchandise. Pourvue qu'elle arrive à destination, qu'elle ne se perd pas et qu'elle soit en bon état.

Ce qu'il faut prendre en considération, c'est le moment de l'émission du crédit documentaire. Une fois ce dernier émis, le donneur d'ordre ne peut plus faire marche arrière et réviser les instructions qu'a donné lors de l'ouverture surtout s'ils ont été acceptées par la banque émettrice.

5-1-3- Les caractéristiques de la Convention entre acheteur et vendeur :

La convention conclue entre l'acheteur et le vendeur a certaines caractéristiques :

5-1-3-1_ L'objet de la Convention :

L'objet de la convention réside dans une double promesse que le banquier fait au donneur d'ordre :

_ la première promesse est celle de la banque qui le fait à l'acheteur de lui apporter ses services dans l'opération de paiement. La banque a reçu l'argent de l'acheteur et va la mettre à disposition du vendeur.

Cette obligation conduira le banquier à notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire et à payer ce dernier après examen des documents remis par lui. La convention peut également comprendre une ouverture de crédit si le paiement effectué par le banquier réalise une avance de fonds que l'acheteur devra ultérieurement rembourser.¹

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p450

_ la seconde promesse est celle donnée par la banque au bénéficiaire qui est le vendeur lorsque le crédit est irrévocable. L'engagement de la banque envers le bénéficiaire se fera par une lettre de crédit.

5-1-3-2_ La rémunération de la banque :

Il est tout à fait logique que les procédures et les promesses de la banque, ont un prix. C'est une rémunération des commissions (comme la commission d'ouverture du crédit), que va percevoir la banque par le donneur d'ordre qui est l'acheteur.

En cas ou le crédit est irrévocable, l'acheteur est dans l'obligation de payer la commission de celui-ci et la commission de paiement. Sans oublier les intérêts de l'avance de fonds.

5-1-3-3_ Les garanties :

Généralement, l'opération de commerce internationale se fait avec des sommes d'argent considérables. Puisque la banque met des fonds à disposition du vendeur suite à la convention conclue avec le donneur d'ordre (l'acheteur), exige des garanties pour se protéger surtout lorsqu'il s'agit de grandes sommes d'argent.

Pour la réussite de l'opération du crédit documentaire, l'opération du crédit et l'opération commerciale doivent être séparées. Une analyse faite, montre que la volonté des intervenants du crédit documentaire est primordiale.

L'arrêt du 29 avril 1997 : la fraude affectant le contrat de base ne fait pas obstacle à l'exécution d'un crédit documentaire.¹

¹ Jean STOUFFLET, Nicolas MATHEY, Hervé CAUSSE, Jean-François RIFFARD, Travaux dirigés de droit bancaire, p 174.

D'ordre de la société des Automobiles Peugeot, la BNP avait ouvert un crédit documentaire au profit de la société Facon. Ce crédit était ouvert en vue du règlement d'une fourniture de marchandises. Les marchandises livrées étant défectueuses, le donneur d'ordre engage une procédure en vue d'obtenir la résolution du contrat de base et du crédit documentaire. La cour d'appel de Paris fait droit à la demande de

5-1-4- Sur le plan juridique :

Juridiquement, l'engagement souscrit par la banque émettrice en faveur du bénéficiaire ne saurait naître directement de la convention conclue entre elle et le donneur d'ordre. Cet engagement apparaît au jour où la banque notifie à l'intéressé son intention de lui consentir un crédit à la demande du donneur d'ordre. Concrètement, les droits et obligations du bénéficiaire reposent ainsi sur une lettre de crédit, aussi appelée accreditif, par laquelle la banque l'informe des modalités de l'ouverture du crédit.¹

Ca va de soit, puisqu'on a déjà souligné que la convention du crédit documentaire présente plusieurs caractéristiques importantes pour sa réalisation. Parmi les points essentiels mentionnés, le montant du crédit, sa durée et toutes les conditions ainsi que le type du crédit révocable ou irrévocable. Sachant aussi que la banque qui va se charger à régler le vendeur dite la banque notificatrice. Cette dernière qui se trouve dans le pays de l'exportateur et qui n'est pas forcément sa banque habituelle.

La présence de quatrième intervenant s'explique parce que la banque émettrice est habituellement une banque du pays de l'importateur que l'exportateur peut ne pas connaître : à la fois pour des raisons de sécurité juridique et par souci de facilité.²

Concernant la loi applicable au crédit documentaire, est en général celle des Règles et Usances Uniformes (RUU). Ce sont des règles utilisées par la pratique bancaire. Néanmoins, notons que ces RUU peuvent ne pas être appliquées en cas où les cocontractants les ont exclues de leur contrat. Dans

résolution du contrat de vente, mais refuse d'étendre cette résolution au crédit documentaire. Le motif du rejet du pourvoi, le principe énoncé par l'arrêt selon lequel une fraude ne fait obstacle à l'exécution d'un crédit documentaire que si elle affecte le crédit et non pas le contrat de base est la conséquence de l'autonomie du crédit ci-dessus rappelé.

¹ DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p273

² DAILLIER, Géraud de LA PRADELLE, Habib GHERARI, Op.cit, p273

cette situation, ça va de soit bien sûr, les parties du contrat doivent chercher une loi applicable au crédit documentaire qu'ils vont entreprendre.

Le crédit documentaire fait que le bénéficiaire va recevoir un engagement ferme de la banque de l'acheteur (banque émettrice) pour sa réalisation. Donc cet engagement fait naître des droits et personne n'a le droit de les modifier seul. Cet engagement est une garantie pour lui, d'autant plus que le crédit est irrévocable.

Il résulte trois conséquences du droit direct et autonome du bénéficiaire :

1_ Le droit du bénéficiaire est tout d'abord indépendant des relations nouées entre le banquier et le donneur d'ordre.

2_ Le droit du bénéficiaire est également indépendant des relations qui existent entre lui-même et le donneur d'ordre.

3_ Le droit du bénéficiaire à être payé du montant du crédit est indépendant des relations juridiques nouées entre lui et un tiers et ne s'éteint pas du fait qu'il inclut un paiement remboursé par un tiers, un transporteur par exemple.¹

5-1-5-La lettre de crédit :

Une fois le crédit documentaire est ouvert, la banque émettrice va entamer une autre procédure. Elle va informer le bénéficiaire c'est à dire le vendeur, par la lettre de crédit, qui représente ses droits.

La banque s'engage par l'intermédiaire de la lettre de crédit à payer au vendeur une somme convenue en échange de la remise de documents attestant la livraison des marchandises. La lettre de crédit est émise à la

¹ Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 191

demande de l'acheteur. Le vendeur a ainsi l'assurance d'être payé à la livraison des marchandises et après remise des documents.¹

Ce qui est important à rappeler que la lettre de crédit précise si le crédit est révocable ou irrévocable. Si ce n'est pas mentionné, l'article 6 des Règles et Usances Uniformes (RUU) considère que le crédit est irrévocable. Si le crédit est révocable, la banque n'a aucun engagement personnel envers le bénéficiaire. Tandis que si le crédit est irrévocable, elle a un engagement ferme envers lui comme déjà vu.

La notification de la lettre de crédit peut être réalisée par tous les moyens, par papier ou télétransmission ou autre. L'essentiel c'est que la lettre soit transmise au bénéficiaire car ses droits en dépendent et naissent de celle-ci. Il peut la recevoir par la banque émettrice elle-même ou le plus souvent par le biais d'une autre banque dans son pays. C'est parce que, à l'international, le vendeur souhaiterait bien qu'une banque de son pays intervienne dans l'opération bancaire. Il est tout à fait normal qu'il fasse beaucoup plus confiance à une banque de son pays qu'à une banque d'un autre Etat.

Il est toujours important à rappeler que la banque qui se trouve dans le pays du vendeur ou le bénéficiaire, n'est pas obligatoirement sa banque habituelle. Elle peut être une autre banque qui travaille en satellite avec la banque émettrice et qui va offrir ses services pour la réalisation d'une étape importante de l'opération du crédit documentaire.

Lorsqu'il s'agit et le plus souvent de l'intervention d'une banque du pays du vendeur, la lettre de crédit s'appelle l'accréditif. Le rôle de la banque notificatrice est de transmettre la lettre de crédit (accréditif) au vendeur ou bénéficiaire. Dans ce cas là, elle devient un mandataire seulement de la

¹ Olivier MEIER, Guillaume SCHIER, OP.cit, p 127

banque émettrice. Dans le cas où elle a été désignée dans le contrat, son rôle va changer et intervient dans la réalisation du crédit.

5-2- La réalisation du crédit documentaire :

Pour le bon déroulement et la réalisation du crédit documentaires, deux étapes sont nécessaires et d'importance capitale : la présentation des documents et la vérification de ces derniers.

5-2-1-La présentation des documents :

Le crédit documentaire a été favorisé par les caractéristiques de certains documents qui représentent la marchandise, au plein sens de l'idée : celui qui a le titre a virtuellement la marchandise en sa possession car elle ne sera remise qu'en contrepartie dudit document.¹

La réalisation du crédit documentaire dépend surtout des documents. Donc, le paiement s'effectuera en faveur du bénéficiaire c'est-à-dire le vendeur, avec la présentation des documents mentionnés dans le contrat.

Le point commun aux règles INCOTERMS 2010 et au Credoc porte donc justement sur les documents à fournir puisque le Credoc s'attache à ce que le vendeur soit payé lorsqu'il aura fourni la preuve de l'expédition de la marchandise. En l'occurrence, le principal document contre la fourniture duquel le vendeur sera payé, celui qui sera systématiquement réclamé, sera tout naturellement le document de transport, seule preuve de l'expédition de la marchandise.²

En fonction du choix des documents mentionnés dans la lettre de crédit le paiement s'effectuera. D'où l'importance de ces documents pour le donneur

¹ Hervé CAUSSE, Op.cit, p 833

² Rodolphe LUCAS, Préparer la livraison, obtenir sa marchandise, LE MOCI- N° 2018- 29 septembre 2016, p78

d'ordre (l'acheteur). La lettre de crédit doit préciser les documents énumérés ainsi que les caractéristiques de ces derniers.

Après vérification, s'ils sont conformes, le paiement s'effectuera automatiquement car toutes les instructions du donneur d'ordre y sont. D'où l'intérêt de les vérifier par ce dernier à la demande d'ouverture du crédit documentaire car il va être responsable.

5-2-2-Les différents types de documents :

Plusieurs documents doivent figurer et on notera les plus importants :

a) Les documents de transport :

Les documents de transport ont vocation de remplir un double rôle : tout d'abord celui de preuve de la conclusion du contrat de transport qui présuppose que le vendeur se soit dessaisie de la marchandise, ensuite, et dans une mesure variable, à représenter la marchandise qui pourra ainsi servir de gage au banquier émetteur jusqu'au remboursement par le donneur d'ordre.¹

_ Le connaissance maritime :

Ce connaissance se distingue des autres documents de transport par son caractère de papier-valeur, en ce sens qu'il incorpore la maîtrise de la marchandise.² Le connaissance peut être établi à une personne dénommée ou à ordre. C'est cette dernière qui est la plus fréquente et particulièrement en « blanc » ou au « porteur », de façon à permettre au banquier de n'avoir qu'à inscrire son nom sur le connaissance pour retirer la marchandise.³

¹ Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 297

² François OTT/Pascal MATHEY, Op.cit, p 80

³ Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 298

Ce document est, en général, préparé en plusieurs exemplaires originaux, jusqu'à quatre. Ils sont datés et le nombre d'originaux émis est mentionné sur chaque exemplaire. Le total des exemplaires est remis au chargeur. Le connaissement est un document qui veut dire que la marchandise a bien été prise en charge.

Le connaissement doit impérativement indiquer l'état de la marchandise et son conditionnement. Ces documents sont d'une grande importance, c'est parce que c'est la preuve de remise de la marchandise vendue.

_ Le document de transport multimodal :

Il est aussi appelé connaissement direct, encore qu'il présente quelques différences avec le connaissement de transport combiné. Il s'agit d'un document couvrant plusieurs modes de transport différents, que ça soit maritime et aérien, ou bien maritime et ferroviaire. Il confère un droit de gage à son porteur s'il est négociable et atteste bien que les marchandises ont été remises à un transporteur ou à son agent qui ne s'en dessaisira que contre présentation d'un exemplaire du connaissement de transport combiné par un porteur légitime et de bonne foi.¹

Si ce n'est que des documents de transport multimodal doivent indiquer :

-le nom du transporteur ou de l'opérateur de transport multimodal, et doivent être signées/authentifiées.

-que les marchandises ont été expédiées,

-le lieu de prise en charge et le lieu de destination finale stipulé dans le crédit.²

¹ Jean-Pierre MATTOUT, Op.cit, p 300

² Kamal CHEHRIT, Op.cit, p 35

_ La lettre de transport aérien :

Lorsque le transport international de marchandises se fait par voie aérienne, c'est-à-dire par avion, il nécessite une lettre de transport aérien. La forme de cette dernière est, en général, standard et non négociable.

Ce document doit être préparé en trois exemplaires, l'un remis à l'expéditeur de la marchandise, un autre pour le transporteur de celle-ci et le troisième remis au destinataire. Il faut préciser qu'on parle d'exemplaires originaux et non pas de copies.

_ La lettre de voiture internationale :**b) La facture commerciale :**

C'est une pièce essentielle établie par le vendeur lui-même et qui doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et du donneur d'ordre selon l'article 18 des RUU, qui sera en général, l'acheteur lui-même, la nature, la quantité, le prix unitaire et total des marchandises, ainsi que la date à laquelle elle a été établie.¹

Par la description des marchandises, qui doit correspondre au libellé du crédit documentaire, le vendeur confirme qu'il livre, conformément aux dispositions contractuelles.²

Le type de marchandise et le montant y figurent.

c) La facture consulaire :

C'est le document où figure le visa du pays de destination des marchandises avec son origine et sa valeur. Ce qui va permettre de pratiquer le tarif douanier de ce pays relatif à ces marchandises.

¹ Jean-Pierre MATTOU, Op.cit, p 296

² Kamal CHEHRIT, Op.cit, p 39

d) Le certificat d'origine :

Ce certificat prouve l'origine et les caractéristiques de la marchandise.

e) Les documents d'assurance :

Les documents d'assurance doivent être ceux qui sont stipulés dans le crédit et ils doivent être établis par des compagnies d'assurance ou autres assureurs ou par l'un de leurs agents.¹ La marchandise doit être assurée pour couvrir les risques qui sont en relation avec le transport.

La présentation des documents ne sert qu'à la mise en jeu de la garantie et peut aboutir à l'obligation de payer pour la banque. Les obligations du banquier et de l'exportateur restent distinctes.²

5-2-3-La vérification des documents :

C'est une étape très importante pour les banquiers qui vont examiner les documents. Le rôle des banques, émettrice ou notificatrice, est de vérifier la conformité des documents avec ceux énumérés dans la lettre de crédit. La première vérification concerne la **date** de validité du crédit documentaire avant de passer aux autres documents. La lettre de crédit doit mentionner la banque qui va se charger de la réalisation du crédit.

Cela doit se faire dans un délai raisonnable qui est fixé par les Règles des Usances Uniformes (R.U.U). Il est très important à noter que la banque a un rôle d'examiner les documents et non pas la marchandise qui les correspond si elle est en bon état ou non. L'examen de la conformité des documents se fait selon des critères prévus par l'article 14 RUU 600.

Dés lors que la banque s'assure de la conformité de tous les documents déposés par l'exportateur, elle est dans l'obligation de le payer selon les

¹ François OTT/Pascal MATHEY, Op.cit, p 80

² Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, OP.cit, p167

conditions mentionnées dans l'ouverture du crédit. Si les documents déposés ne sont pas conformes, la banque a le droit de refuser le paiement au bénéficiaire avec notification en précisant ses réserves. Dans cette situation, le crédit documentaire ne se réalisera pas.

On doit toute fois remarquer que la non-conformité des documents n'entraîne pas toujours un refus définitif. D'une part, on admet que la régularisation des documents est possible si celle-ci intervient avant la date d'expiration du crédit. D'autre part, si l'irrégularité est mineure, le banquier peut réaliser le crédit en mettant des réserves, ce qui signifie que le règlement ne devient définitif que s'il est ratifié par le donneur d'ordre.¹

En conclusion, le banquier s'engage à payer le bénéficiaire pour faciliter l'exécution de la vente. Il faut préciser toujours que les droits du bénéficiaire apparaissent dès qu'il reçoit la lettre de crédit.

5-3- Les modalités de réalisation du crédit documentaire :

Le crédit documentaire se réalise par plusieurs modalités. On en retient quatre les plus importantes : le paiement à vue, le paiement différé, par acceptation et par négociation.

5-3-1/ Le paiement à vue :

Le paiement est effectué au vendeur dès que ce dernier met à la disposition de la banque les documents.

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents. L'opération se fait sur la base- donnant, donnant (paiement

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 457

contre documents).¹ Dans ce mode de paiement, la banque va payer immédiatement dès la remise des documents.

Après vérification de la conformité des documents par rapport au crédit, la banque notificatrice, les transmet à la banque émettrice ; le paiement n'est effectué au bénéficiaire par la banque notificatrice qu'une fois elle-même réglée par la banque émettrice.²

5-3-2/ Le paiement différé :

C'est un mode de paiement qui permet au vendeur d'avoir son argent après la remise des documents nécessaires et donc en une date différée mentionnée dans le contrat.

Le crédit n'est pas réalisé lors de la remise des documents, mais seulement à la date du paiement. Ce mode de réalisation aboutit, en pratique, à ne recevoir le paiement qu'après la réception des marchandises par le donneur d'ordre.³ On dit que le paiement est différé.

On trouve ce mode de paiement lorsque le donneur d'ordre (l'acheteur) l'exige après réception de la marchandise.

Ce crédit ne présente pour le bénéficiaire que peu de différence par rapport au crédit documentaire « contre acceptation », si ce n'est qu'il n'y a pas d'acceptation d'effet de change.⁴

5-3-3/ la réalisation du crédit par acceptation :

Le crédit serait incorporé dans un titre cambiaire comme une lettre de change. La banque qui va réaliser le crédit, va accepter la lettre de change émise par le bénéficiaire et tirée sur la banque émettrice contre documents.

¹ François OTT/Pascal MATTEY, Op.cit, p 76

² Karim BENKRIMI, Op.cit, p 138

³ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 457

⁴ Kamal CHEHRIT, Op.cit, p 16

Contrairement au règlement à vue, l'exportateur adresse à la banque notificatrice les documents prouvant que la marchandise a bien été expédiée, assortis d'une traite tirée sur cette banque.¹

Comme elle peut être tirée auprès de n'importe quelle autre banque. Donc la lettre de change se substitue à la lettre de crédit.

5-3-4/ Le crédit réalisable par négociation :

Dans ce cas, il y a un engagement de la banque émettrice de payer le vendeur. La réalisation du crédit documentaire par négociation est le fait de l'acquisition de la lettre de change et non pas le paiement de celle-ci.

Le crédit réalisable par négociation suppose, comme le crédit réalisable par acceptation, la création d'un effet de commerce. Il s'en distingue toute fois pour deux raisons essentielles. D'une part, la lettre de change peut être tirée sur n'importe quelle personne désignée dans la lettre de crédit. D'autre part, ces banques n'ont pas à accepter la lettre de change ; elles en opèrent l'escompte, ce qui fait que cette opération n'est pas extérieure à la réalisation du crédit documentaire.²

III-Les risques des opérations du commerce international :

Dans les échanges internationaux, les vendeurs prennent de plus en plus de risques. D'où l'intérêt de chercher toujours des solutions pour éviter de tomber dans des pièges et sécuriser les opérations.

Bien souvent, la décision d'exporter ou d'importer relève d'une opportunité et n'a pas fait l'objet d'une réflexion préalable sur l'entreprise et sa stratégie

¹ Laurence ABADIE et Catherine MERCIER-SUISSA, Op.cit, p 262

² Thierry BONNEAU, Op.cit, p 458

globale, ou sur les ressources dont elle dispose aux niveaux humain, technique ou financier.¹

A l'international, les risques sont très multiples. La dangerosité de ces risques est fonction aussi du montant de l'opération et même du nombre de marchés conclus par le vendeur (ou l'exportateur). Tout en sachant que le souhait de toute société exportatrice est d'agrandir son chiffre d'affaire et conquérir de nouveaux marchés et d'autres horizons. L'exportateur a toujours une vision très large. Cela ne peut se faire qu'à la conquête des marchés mondiaux qui ne sont pas dénués de risques.

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise. D'autres relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible.²

1_ Le risque pays :

1-1-Généralités :

Le risque pays peut être défini comme le surplus d'incertitude qui affecte les opérations de l'entreprise du fait d'une connaissance imparfaite des contextes institutionnels et de leurs évolutions. L'internationalisation des firmes accroît le risque pays, en multipliant les contextes institutionnels auxquels elles sont confrontées et en diminuant leur capacité à apprécier correctement l'ensemble des évolutions possibles et les risques associés pour leurs opérations.³

Il n'est pas facile de trouver des solutions de sécurisation des opérations pour un bon nombre de pays. Cependant, il est du devoir du vendeur ou

¹ Carole LAX, La stratégie, LE MOCI- N° 2018- 29 septembre 2016, p 10

² Hubert MARTINI, Techniques de commerce international, Editions DUNOD, 2017, p 126

³ Olivier MEIER, Op.cit, p 116

l'exportateur de faire une bonne analyse de la situation et trouver une solution pour garantir son opération puisqu'il existe des risques de non paiement dans certains pays. Il doit avoir une bonne conscience de ce qui peut arriver et y faire face. Parfois, les grandes entreprises exportatrices encourent le risque et font la transaction par ignorance du pays à risque.

Le degré de risque de crédit est fonction :

_ De l'acheteur : sa notoriété financière, l'ancienneté et la nature des relations commerciales, son statut (entreprise publique ou privée), sa localisation (pays),

_ De la durée du crédit consentie : le risque de non paiement s'accroît avec les délais de paiement.¹

L'acheteur peut être public c'est-à-dire l'Etat lui-même ou une société étatique. Comme il peut être privé. La différence entre les deux situations est que l'acheteur public ne peut être mis juridiquement en faillite. Tandis que l'entreprise privée peut être mise en faillite en cas d'insolvabilité.

Le vendeur dès qu'il fasse une opération à l'international et dépasse les frontières de son pays, doit prendre en considération en premier lieu les risques et savoir les gérer. D'où l'intérêt de vérifier le pays de l'acheteur avec qui il va faire l'échange avant même de vérifier la solvabilité du client.

Donc, le risque pays prime sur le risque client : c'est un principe de base.² Cette particularité est de plus en plus évoquée du fait des bouleversements dans plusieurs pays à travers le monde. Il est du devoir du vendeur d'avoir une assurance-crédit lors des opérations de vente de marchandises internationales.

¹ Corinne PASCO, Op.cit, p 129

² LE MOCI- N° 2008- 21 avril 2016, p15

1-2-Qu'est-ce qu'un pays à risque ?

Le risque pays comprend des composantes objectives comme le risque politique, le risque réglementaire et le risque économique et des composantes plus subjectives liées au risque de mauvaises interprétations du cadre institutionnel local et à la sous-estimation des différences culturelles et de leurs impacts sur la gestion des organisations.¹

Le risque est beaucoup plus élevé lorsqu'il s'agit d'un acheteur ou importateur d'un pays faisant face à des catastrophes naturelles de façon très fréquente.

D'après LE MOCI, un pays à risque est un pays cumulant les caractéristiques suivantes :

- Une instabilité politique, sociale et économique.
- Un pays dont le système bancaire est fragile.
- Il existe de fortes contraintes légales, droit quasi inexistantes ou archaïques, plus ou moins respecté.
- Un pays où il règne une forte corruption.
- Un pays où il y a le protectionnisme.
- Un pays avec une forte exposition au risque de non-transfert.²

1-3-Evaluation du risque pays :

L'évaluation du risque pays est différente pour chaque entreprise car elle est fonction de la stratégie de chacune. Comme elle dépend de l'activité de chacune, de son chiffre d'affaire et de son investissement transfrontalier.

¹ Olivier MEIER, Guillaume SHIER, Op.cit, p 116

² LE MOCI- N° 2008- 21 avril 2016, p15

Les opérateurs du commerce international, à différents niveaux ont leurs sources d'informations sur les pays à risque. Ils doivent payer pour avoir certaines sources.

Pour cela, il existe des agences de notation du risque pays. Le but de ces agences est de préparer des listes des pays à risque en fonction de leur stabilité économique et institutionnelle.

La notation est publiée par des organismes de classement dont le rôle est d'évaluer le risque d'insolvabilité des titres obligataires. Les notes attribuées représentent un élément synthétique d'appréciation du risque de défaut.¹

La notation du risque pays peut être faite par une structure spécialisée, ou s'inscrire dans une offre plus globale de renseignements commerciaux (risque client) et/ou d'assurance du commerce extérieur.²

Prenant l'exemple de la France, la COFACE³ est une agence qui fournit un classement des pays à risque.

La COFACE a un modèle de notation appelé @rating, une méthode qui repose sur l'identification et l'évaluation de sept familles de risques :

- La vulnérabilité de la conjoncture ;
- Le risque de crise de liquidité en devises ;
- Le surendettement extérieur ;
- La vulnérabilité financière de l'Etat ;
- La fragilité du secteur bancaire ;
- Les fragilités politiques et institutionnelles ;

¹ Yves LANDRY, La gestion du risque obligataire souverain émergent, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, Editions ECONOMIA, Paris 2001, p 258

² Michel JURA, Op.cit, p 337

³ COFACE : Compagnie Financière pour le Commerce Extérieur : C'est une société française privée, créée en 1946 pour favoriser les exportations françaises.

- Le comportement de paiement des entreprises.¹

2_ Le risque de non transfert :

Il s'agit d'un autre risque important dans les échanges commerciaux internationaux. Ce risque est liée au pays lui-même aussi par manque de devises pour pouvoir les transférer au pays du vendeur(ou l'exportateur) et honorer le paiement des marchandises importées. A l'origine de cette situation, il ya une nette diminution des entrées de devises pour ces pays. Il se peut aussi que la Banque Centrale du pays de l'importateur, ne sera pas en mesure de convertir la monnaie locale en devises et la mettre à disposition du des banques étrangères.

Dans ce cas là, le vendeur doit avoir une étude complète avant la conclusion du contrat, pour faire face à des situations pareilles et garantir ses opérations. Dans cette perspective, la banque peut apporter son aide à ses clients pour évaluer les risques de non paiement de tel ou tel pays et leur donner des conseils avant de s'engager dans les opérations internationales.

3_ Le risque politique :

La notion de risque pays traduit, de manière souvent restrictive, le risque d'incident de la part de l'Etat débiteur, d'où l'appellation synonyme de risque souverain, qui est la forme la plus caractéristique du risque politique.²

Puisqu'il y a des pays dont la situation politique est instable, le vendeur doit se protéger d'une assurance-crédit et se fier à des banques du commerce international. Les assureurs-crédits sont les mieux placés pour évaluer la situation du pays de l'acheteur et les éventuels risques et en même temps orienter leurs clients.

¹ Olivier MEIER, Guillaume SCHIER, OP.cit p 119

² Yves LANDRY, La gestion du risque obligataire souverain émergent, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 256

Le risque politique recouvre la probabilité d'occurrence d'une modification substantielle et non anticipée du cadre institutionnel du pays : les changements du régime politique du pays, les décisions d'expropriations et de nationalisation, le changement de régime de changes.¹

Ces risques peuvent être des émeutes ou même des guerres entre différentes groupes ou ethnies et également des guerres avec des pays de voisinage. Lorsqu'il s'agit d'acheteur public, on parle de risque politique.

Parfois, le pays importateur se trouve dans une situation financière difficile. Ce qui rend le paiement de sa dette impossible.

Un exemple sur ce type de risque cité par Mr. Hubert MARTINI : un équipementier du secteur ferroviaire avait reçu un crédit documentaire technique de paiement sécurisant, traité en partie 6, de la part de son client serbe. Le banquier français n'avait pas ajouté son propre engagement de paiement. En effet lorsque le contrat a été gagné, quelques mois auparavant, rien ne laissait prévoir une détérioration de la situation politique suite à l'indépendance du Kosovo. L'ensemble des équipements en cours de réalisation chez de sous-traitants en Europe et en Asie risquait de ne pas être vendu à ce client. Heureusement, après deux ans de retard, les équipements ont fini par être livrés et le surcoût généré par ce retard a été pris en charge en partie par un assureur.²

4_ Le risque commercial :

Ce risque concerne l'acheteur qui peut être mis en faillite. Il va se retrouver dans une situation de non-paiement. La faillite concerne, comme déjà vu, les acheteurs privés et par conséquent le risque commercial concerne cette

¹ Olivier MEIER, Guillaume SCHIER, Op.cit, p 116

² Hubert MARTINI, Op.cit, p 126

catégorie d'acheteurs et non pas l'acheteur public. L'argent du vendeur ne peut être transféré.

Les risques de marché dans les pays émergents ne sont pas fondamentalement différents de ceux des marchés développés. Ils sont seulement plus importants. La volatilité est élevée sur ces marchés parce que les acteurs actuels sont extrêmement réactifs à toute information nouvelle.¹

En conclusion, un tribunal bien choisi, un droit équilibré désigné par les parties, un contrat clair et précis, voilà les clés de la maîtrise des risques.²

IV-Le soutien public aux crédits internationaux :

Les exportations et les crédits internationaux font courir de nombreux risques à ceux qui en sont les acteurs : outre le risque commercial, existent un risque politique, un risque catastrophique et un risque de transfert. Il est par ailleurs fréquent que ces risques soient d'une importance qu'ils ne puissent pas être couverts par le secteur privé. C'est pourquoi les pays exportateurs ont mis en place des organismes ayant pour mission de couvrir ces risques par la technique de l'assurance-crédit.³

Dans le droit communautaire européen, il existe un soutien public aux crédits destinés à l'exportation géré par l'Union européenne, lorsqu'il s'agit des opérations commerciales intercommunautaire, c'est-à-dire entre les pays de la communauté européenne. Les crédits d'exportation sont soumis dans ces pays à une politique commerciale commune. Ils ont fait des efforts afin d'avoir les mêmes clauses d'assurance-crédit au sein de la communauté.

¹ Yves LANDRY, La gestion du risque obligataire souverain émergent, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 257

² Jean THIEFFRY, les risques juridiques internationaux, p 142

³ George DECOCQ, Yves GERARD, Juliette MOREL-MAROGER, Op.cit, p181

Section 2 :

Garantie à première demande et les risques des échanges internationaux

I/ La garantie à première demande ou garantie indépendante :

La garantie à première demande a vu le jour dans les années 1970.

Elle est apparue avec le choc pétrolier, qui a mis à la disposition des pays producteurs, des ressources considérables, partiellement utilisées pour améliorer les infrastructures locales et développer les possibilités de production. Ce qui nécessitait le concours des pays consommateurs de pétrole, mais exigeaient également que celles-ci garantissent la bonne exécution de leurs engagements.¹

1- Définition de la garantie à première demande :

La garantie première demande a pu être définie comme « un engagement par lequel le garant, à la requête irrévocable d'un donneur d'ordre, accepte de payer en qualité de débiteur principal, sur simple demande, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné dans les termes et conditions stipulées dans la garantie, en renonçant par avance à exercer tout contrôle externe sur les conditions de mise en jeu de son engagement. Une définition donnée par Jean-Pierre MATTOU.²

L'article 2321 du code civil français stipule que :

« La garantie autonome est l'engagement par lequel le garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par un tiers, à verser une somme soit à première demande, soit suivant des modalités convenues ».

¹ Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p264

² Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p264

Le garant n'est pas tenu en cas d'abus ou de fraude manifestes de bénéficiaire ou de collusion de celui-ci avec le donneur d'ordre.

Le garant ne peut opposer aucune exception tenant à l'obligation garantie.

Sauf convention contraire, cette sûreté ne suit pas l'obligation garantie. »¹

Selon cet article, la garantie à première demande est définie et en même temps, il y a une indication brève de son régime juridique.

La garantie à première demande se définit comme l'instrument par lequel un garant s'oblige à première demande d'un bénéficiaire, à lui verser une somme prédéterminée, sans pouvoir opposer aucune exception tenant à l'obligation garantie. Elle constitue désormais l'une des deux facettes de la notion plus générale de la garantie autonome, l'autre étant le crédit documentaire.²

Normalement et dans la plupart du temps, la garantie à première demande a une durée déterminée qui dépend du terme fixé dans l'acte constitutif. Et de là, la garantie prendra fin jusqu'à la date prévue.

Le garant ne saurait invoquer, pour échapper à son engagement, ni la nullité, ni une mauvaise exécution ou inexécution, ni même l'extinction de contrat de base.³

L'utilisation de la garantie à première demande s'est répandue de façon rapide à travers le monde. Elle est très utilisée dans les opérations du commerce international.

2- Caractéristiques de la garantie à première demande :

La garantie à première demande se caractérise par son autonomie comme son nom l'indique et par la sûreté liée à la créance de garantie.

¹ Valérie FRANÇOIS, Droit bancaire appliqué, p76

² Jean STOUFFLET, Nicolas MATHEY, Hervé CAUSSE, Jean-François RIFFARD, Op.cit, p181.

³ Jean STOUFFLET, Nicolas MATHEY, Hervé CAUSSE, Jean-François RIFFARD, Op.cit, p182.

2-1_ L'autonomie :

L'élément essentiel d'une garantie à première demande est son caractère autonome, d'où son nom garantie indépendante. Le garant dans ce cas s'engage personnellement à payer une somme prédéterminée. Comme déjà vu en définition, le garant est dans une situation ne pouvant opposer aucune exception au bénéficiaire.

Du moment que la garantie à première demande est indépendante, elle ne peut être transférable au même moment que la créance. Dès le début, elle se sépare du rapport de base.

La procédure de la garantie à première demande ressemble fortement à celle du cautionnement. La différence entre les deux techniques, c'est que dans la garantie à première demande, l'engagement du garant est considéré comme autonome. Le garant ne peut pas refuser l'exécution de son engagement car il est lié par un contrat de base. Il ne peut le faire que s'il apporte une preuve tangible de l'existence d'une fraude.

Le caractère indépendant de la garantie ne peut, à l'évidence, conduire à ce que l'on fasse totalement abstraction du rapport de base liant le débiteur au créancier. Il n'est pas possible, ni en fait, ni en droit, de concevoir une garantie indépendante qui existerait *in vacuo*, sans aucun rapport avec un contrat de base sous-jacent. C'est une question de pure logique : une garantie ne peut exister que s'il existe une créance à garantir. C'est aussi une question de bon sens et de justice.¹

2-2_ La sûreté liée à la créance garantie :

Il existe un lien entre la garantie et la créance bien sûr. C'est parce qu'au départ il y a un contrat principal et sur cette base que la garantie à première

¹ Jean STOUFFLET, Nicolas MATHEY, Hervé CAUSSE, Jean-François RIFFARD, Op.cit, p181.

demande est souscrite. Donc il y a un contrat constitutif de la garantie qui doit mentionner le contrat principal.

3- Mise en œuvre de la garantie à première demande :

La garantie à première demande se réalise par la demande que va faire l'acheteur auprès de sa banque pour émettre une garantie selon les conditions du contrat de base. Il faut toujours rappeler que ce contrat de base est la référence pour pouvoir entamer une opération bancaire comme celle-ci. La banque de l'acheteur va s'engager à verser l'argent au profit du bénéficiaire par l'intermédiaire de la banque qui se trouve dans le pays de ce dernier.

Il est très important que la rédaction des engagements soit faite soigneusement pour éviter tout litige éventuel dans le futur. Les parties peuvent utiliser des formules-types pour éviter tout malentendu dans l'interprétation des clauses dans les engagements.

Généralement, la garantie à première demande couvre les obligations de l'exportateur. Ce dernier a conclu avec un importateur étranger un contrat, dénommé contrat de base, aux termes duquel il s'engage, à la demande de ce dernier, à obtenir une garantie à première demande.¹

Il est à noter que le vendeur peut exiger ce type de paiement, lorsqu'il se trouve en position de force. Il le fait lors des négociations du contrat. Pour cela, le vendeur (exportateur) va demander l'exécution par écrit pour lui verser le montant de la garantie.

4-Les inconvénients de la garantie à première demande :

La technique de garantie à première demande n'est pas dénuée de risques et inconvénients pour le vendeur lui-même que pour la banque qui se porte garante de l'opération. On les résume comme suit :

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 464

_ La banque garante s'oblige à payer sans avoir à examiner le bien-fondé de la demande du bénéficiaire et même si l'exportateur (vendeur) le lui interdit.

_ La banque garante aura demandé à son client (l'exportateur donneur d'ordre) une lettre par laquelle ce dernier autorise sans condition à débiter son compte en cas de mise en jeu.

_ L'exportateur possède peu de moyens d'intervenir pour empêcher le versement du montant de la garantie par la banque.

_ En fin, la banque est confrontée au risque d'insolvabilité de son client (l'exportateur).

_ En définitive, l'acheteur étranger détient une créance mobilisable à tout moment sur la banque garante.¹

Les aspects de la garantie à première demande

1_ Les garanties précontractuelles

2_ Les garanties de marché

3_ Les garanties de paiement

Enfin, on peut faire une comparaison en la garantie à première demande et le crédit documentaire. Une différence fondamentale existe cependant : le crédit documentaire, du fait qu'il permet le règlement du contrat de base, constitue un rouage obligé d'exécution de ce contrat. Tel n'est pas le cas de la garantie à première demande qui n'est appelée que si le contrat de base est mal exécuté ou inexécuté. Aussi peut-on dire que la réalisation du crédit documentaire caractérise une situation non pathologique alors que la

¹ Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations de commerce international Import-export, p167

réalisation de la garantie à première demande caractérise une situation pathologique.¹

5_ L'assurance crédit :

Pour éviter le risque de non-paiement, le vendeur est dans l'obligation de souscrire une assurance crédit, dans le cas où il n'a pas exigé au contrat un paiement par une technique bancaire fiable et surtout sécurisée.

L'assurance crédit couvre l'ensemble du processus d'exportation, depuis la commande jusqu'au règlement final du crédit éventuel.²

Les assureurs crédits sont des organismes publics ou des sociétés d'assurance privées qui assurent le risque de non-paiement ou/et interruption de marché. Ils opèrent, soit au nom et pour le compte de l'Etat, soit pour compte propre. Les risques couverts sont de nature politique ou commerciale sur des acheteurs qualifiés de privés ou publics.³

II/ Les risques des échanges internationaux :

Parmi les risques pratiques dans les échanges internationaux :

1_Le problème de langue :

Il y a un risque de communication et surtout l'interprétation des termes dans la rédaction des contrats et du cahier des charges.⁴ Chacun d'eux peut interpréter le contenu du contrat à sa manière surtout s'il s'agit d'une langue étrangère.

¹ Thierry BONNEAU, Op.cit, p 465

² Michel JURA, Op.cit, p 302

³ Hubert MARTINI, Op.cit, p 153

⁴ Carole LAX, LE MOCI- N° 2018- 29 septembre 2016, p 11

2_ La distance :

La distance qui sépare les parties du contrat peut être un risque. Le risque est encore plus élevé quand les pays des cocontractants sont géographiquement très éloignés l'un de l'autre. Donc, c'est un risque à gérer par les parties du contrat pour qu'il soit exécuté dans de bonnes conditions.

3_ Les infrastructures locales :

Dans ce cas, il existe un risque de logistique. Pour que l'opération se fasse dans de bonnes conditions que ça soit l'acheminement de la marchandise ou le paiement de celle-ci. Les infrastructures locales de chaque pays sont très importantes pour que la marchandise arrive à destination dans de bonnes conditions sans ni détériorée ni endommagé ni perdue aussi.

4_ La concurrence locale :

Il y a un risque de contrefaçon dans l'autre pays. Ce qui va se répercuter sur le produit initial et par conséquent le chiffre d'affaire de l'entreprise.

Il peut même s'agir d'une concurrence déloyale dans le pays de l'importateur. Les avantages mis à disposition aux producteurs locaux au détriment des produits importés.

5_ La devise :

Dans le cas des transactions commerciales, il existe un délai plus ou moins long entre la présentation de l'offre et son acceptation, puis entre l'acceptation et l'expédition et le règlement du client.¹

La fluctuation du taux de change entre les monnaies est un facteur d'incertitude (on parle de risque de change).² Le taux de change ajuste l'offre et la demande d'une devise contre une autre. Il évolue de façon à égaliser

¹ Hubert MARTINI, Op.cit, p 157

² Justine FAURE et Yannick PROST, Op.cit, p 496

l'offre et la demande.¹ Les taux de change de la devise peuvent changer continuellement et l'entreprise peut perdre dans cette opération. Ces variations des changes ont un impact sur les échanges commerciaux internationaux.

On peut définir le risque de change comme le montant des avoirs et engagements dont la valeur en monnaie nationale serait affectée par un changement du taux de change. Son niveau est exprimé en devise, car son équivalent en monnaie nationale fluctue avec son prix.²

Il se définit (aussi) comme une perte possible de la valeur des actifs, suite à une variation défavorable du cours des devises. Il est mesuré par la position de change.³

C'est aussi un risque à gérer lors des échanges internationaux. C'est toute une étude minutieuse qui doit être menée par le service marketing de chaque société avant de s'engager et signer le contrat de vente international.

Cette situation peut se voir, lorsqu'il s'agit d'un vendeur (ou exportateur) qui va proposer sa marchandise avec un prix donné, à un moment donné. Donc, il a proposé son offre à l'acheteur(ou importateur) et il attend l'acceptation de ce dernier. Les négociations commencent pour arriver à un accord de prix et les clauses du contrat. Durant la période des négociations jusqu'à la signature du contrat, il peut y avoir une variation de change. La situation peut ne pas être confortable pour l'acheteur qui doit se protéger contre ce risque éventuel.

¹ Philippe d'ARVISENET, Finance internationale, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris 2008, p 12

² Michel JURA, Technique financière internationale, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris 2003, p 158

³ François DESMICHT, Pratique de l'activité bancaire, Editions DUNOD, Paris 2004, p 258

Dès lors qu'un agent économique perçoit (ou règle) des flux en monnaie étrangère, il est exposé aux conséquences des mouvements de taux de change sur ses recettes (ou règlements) et sur ses avoirs (son endettement). Il est nécessaire de bien cerner la nature et l'ampleur du risque de change.¹

Dans ce cas, pour se protéger l'exportateur par certains moyens contre ce risque. Parmi eux, il peut choisir la devise avec laquelle s'effectuera la transaction. La meilleure façon, c'est qu'il se contente de facturer ses marchandises avec une seule devise lors de ses transactions, et pourquoi pas celle de son pays. Il peut même avancer le paiement pour plus de protection.

6_ Le manque de connaissance de l'autre partie contractante :

Chaque cocontractant doit faire une enquête approfondie sur l'autre partie avec laquelle il va conclure un contrat de vente international. Il doit tout connaître sur son interlocuteur et son environnement avant de s'engager, surtout lorsqu'il s'agit de la première opération. Une mauvaise connaissance sur l'autre partie du futur contrat peut coûter cher.

Les habitudes de fonctionnement de chacun sont essentielles à savoir en premier lieu. Il peut s'agir de risques de produits non conformes au cahier de charges, risque de non-respect des délais de livraison et manque de flexibilité des fournisseurs.²

7_ Les pratiques douanières et la corruption :

Dans certains pays, les pratiques douanières retardent significativement les échanges et bloquent même certaines opérations.

Les pratiques douanières sont multiples et bons à connaître par le contractant et surtout le vendeur. Les retards peuvent être rencontrés et la

¹ Philippe d'AVRISENET, Op.cit, p 29

² Carole LAX, La stratégie, LE MOCI- N° 2018 septembre 2016, p 11

corruption qui fait ravage dans certains pays. Ce sont des risques à prendre en considération avant l'engagement.

Donc, en réalité c'est toute une logistique qui doit être préparée par chaque cocontractant. Sinon les conséquences peuvent être fatales.

8_ Risque de culture et de religion :

Les coutumes, les habitudes de vie et de consommation des citoyens de tel ou tel pays peuvent représenter des risques aux échanges internationaux.¹Le vendeur ou l'exportateur doit prendre en considération ces habitudes pour que la marchandise vendue soit aux normes du pays de l'acheteur et ne se confronte pas avec les règles religieuses de ses citoyens.

Pour se rassurer, les fabricants exportateurs doivent bien mentionner la composition du produit alimentaire et surtout la notion « Halal » par exemple pour éviter la confrontation avec les règles religieuses en cas où la marchandise est destinée à un pays musulman.

Il faut ajouter à cela, le risque de piratage. Malgré les moyens de télécommunication moderne, un navire transportant des marchandises reste isolé pendant son voyage et attire par conséquent les convoitises. Les pirates sont aujourd'hui mieux organisés et l'envoi de marchandises très précieuses par navire dans certaines zones du monde est fortement déconseillé.²

9_ Les risques de transport :

Généralement, les marchandises prennent un chemin parfois très long du point de départ c'est-à-dire de chez le vendeur jusqu'au point d'arrivée, chez l'acheteur, du fait de l'éloignement géographique. Ces marchandises courent de très grands risques durant ce voyage.

¹ Carole LAX, Op.cit, p 11

² Eric WEISS, Op.cit, p 91

La responsabilité des transporteurs est présumée dès la prise en charge de la marchandise quant au respect des délais et au bon état des marchandises transportées. Il faut noter quelques particularités sur certaines zones géographiques : il y a des pays d'importations qui imposent une assurance locale, c'est-à-dire que le fournisseur doit vendre CPT ou CFR ou au-delà il doit souscrire une assurance locale (exemple : Algérie, Angola..).¹

Ce qu'il faut savoir, c'est que ces risques sont liés aux modes de transport et au type de la marchandise à transporter.

a- Les risques liés au transport maritime :

C'est le mode de transport le plus utilisé à travers le monde dans les échanges internationaux grâce à ses avantages par rapport aux autres.

Voici quelques risques liés à ce type de transport :

- Les risques de navigation telle que le naufrage, l'échouement et les collisions.
- Parfois des conteneurs peuvent disparaître au large à cause des intempéries.
- Les risques liés au chargement des navires lorsqu'il est effectué par un personnel non qualifié.
- Un stockage plus ou moins long des marchandises au port dans de mauvaises conditions.

Les risques liés au transport fluvial est très minime et en général, il n'a pas beaucoup d'impact.

¹ Hubert MARTINI, Op.cit, p 88

b- Les risques liés au transport aérien :

Le chargeur tiendra compte des risques particuliers au transport aérien comme :

- Les inclinaisons de l'appareil au cours des atterrissages et décollages.
- Les changements de pression atmosphériques et de température.
- Les turbulences et les trous d'air.
- L'incendie, la collision et l'écrasement de l'avion.¹

c- Les risques liés au transport ferroviaire :

Il existe aussi des risques pour ce type de transport même s'ils sont moindres par rapport aux autres types. Ces risques sont comme suit :

- Les chocs des wagons qui peuvent endommager certains types de marchandises, fragiles par exemple.
- Les déraillements du train qui peuvent survenir.
- Les accélérations et les freinages très fréquents des trains qui se répercutent sur les marchandises et peuvent les détériorer.

d- Les risques liés au transport routier :

Ces risques doivent être pris en considération par le chargeur et le transporteur.

- Les risques d'accidents de la route.
- L'accélération et les freinages répétés de l'engin peuvent causer des dommages à la marchandise transportée.
- Les chocs.

¹ Jean-Patrick MARCO, Risques et assurances transport, L'Argus Editions, Paris, 2003, p 35

Certains risques sont liés au type de marchandise, concernent celles qui doivent être acheminées ou transportées sous une température donnée. Ce type de transport concerne le transport par route pour lequel la marchandise est transportée dans des camions frigorifiques. Il s'agit également des navires qui sont construits spécialement pour le transport sous froid. Des conteneurs munis d'un système de froid peuvent être utilisés, mais ça a un coût qu'il faut prendre en considération.

Dans tous les cas, la chaîne du froid doit être respectée pour ne pas altérer les marchandises transportées qui en dépendent. Le risque est l'arrivée de la marchandise défectueuse au point de destination chez l'acheteur.

III/ L'assurance Transport :

1_ Généralités :

Quel que soit le mode de transport choisi (route, chemin de fer, voies maritimes, fluviale ou aérienne), les marchandises sont exposées à de nombreux risques, résultants notamment de risques courants ou risques exceptionnels.¹

L'aventure maritime a donné naissance à la plus ancienne branche d'assurance : l'assurance transport. Les risques inhérents à la navigation amenèrent les commerçants à chercher des solutions propres à protéger leurs investissements.²

Les navires transportaient des marchandises avec tous les risques importants rencontrés dans les hautes mers. C'est la raison pour laquelle, les propriétaires de ces cargaisons, c'est-à-dire les commerçants, pensaient à garantir le transport de celles-ci.

¹ Jean BELOTTI, Op.cit, p 56

² François OTT/Pascal MATTEY, Op.cit, p 214

L'assurance transport est connue depuis les anciennes civilisations comme celles des grecs et les romains. A cette époque, elle était basée sur le système du prêt avec intérêt. Malgré que ce système soit différent de celui de notre époque, il reste la base de l'assurance transport qui s'est développée à travers les siècles.

La caractéristique fondamentale de l'assurance du commerce extérieur est que certains des risques qu'elle couvre sont « non assurables ». L'assurance est fondée sur des exigences difficiles à concilier. Pour l'assuré, une de ses fonctions essentielles est d'étaler dans le temps le coût des sinistres. L'assureur quant à lui, doit équilibrer annuellement ses recettes et ses dépenses.¹

2_ Les avaries :

L'avarie est très ancienne. Il s'agit d'une notion spécifique au transport maritime et fluvial ; elle concerne les dommages causés aux marchandises (ou leur perte totale) à la suite de décisions prises pour sauver le navire.²

Le législateur algérien a traité la question des avaries dans la section II du code maritime, de l'article 299 à 331.

2-1_ Classification des avaries :

Il existe deux types d'avaries :

_ Les avaries particulières :

L'expression « avaries particulières » concerne les dommages aux marchandises transportées. Ce sont les dommages et les pertes matériels ainsi que les pertes de poids et de quantité subis par la marchandise elle-même au

¹ Michel JURA, Op.cité, p 292

² Jean BELOTTI, Op.cit, p 57

cours de son transport. Ces avaries peuvent donc provenir de risques maritimes, terrestres, aériens, fluviaux au cours du transport lui-même.¹

_ Les avaries communes :

Le principe de l'avarie commune repose sur le fait que, face à un risque susceptible d'entraîner leur perte collective, les propriétés navire et cargaison engagées dans une même aventure maritime doivent supporter, à proportion de leurs valeurs finalement sauvées, les dépenses et les sacrifices exceptionnels raisonnablement encourus pour permettre leur statut commun.²

2-2_ L'avarie commune:

L'art. 300 du code maritime algérien, définit l'avarie commune comme suit « Est considéré comme avarie commune tout sacrifice ou toute dépense extraordinaire qui a été fait volontairement et raisonnablement par le capitaine ou une autre personne à sa place pour sauver le navire, les marchandises à son bord et le fret du danger commun ».

Il en résulte de cette définition, pour qu'il y ait avarie, trois conditions doivent être réunies :

- Un sacrifice volontaire : ca veut dire il s'agit d'un acte volontaire et raisonnable de la part du capitaine de bord ou une autre personne à sa place.
- Ce sacrifice doit être fait dans l'intérêt commun.
- L'acte doit être pris pour éviter un réel danger.
- Voir aussi l'art. 301 du code maritime algérien.³

¹ Jean-Patrick MARCQ, Op.cit, p 146

² Jean-Patrick MARCQ, Op.cit, p 148

³ Art.301 du code maritime algérien « Seules sont admis en avaries communes les dommages et pertes atteignant matériellement les biens engagés dans l'expédition ainsi que les dépenses exposés pour ces biens lorsque ces dommages, pertes ou dépenses sont la conséquence directe de l'acte d'avaries communes ».

Actuellement, l'assurance transport est devenue une obligation car les échanges commerciaux ont beaucoup évolué et les moyens de transport se sont multipliés. Donc, le risque zéro n'existe pas. C'est une réalité qu'on peut voir avec le nombre d'accidents et des naufrages, qui n'est pas négligeable. Vu l'importance de l'assurance transport dans les échanges internationaux, même les opérateurs du commerce international comme les banquiers l'exigent pour garantir l'arrivée de la marchandise en bon état au destinataire.

La plupart des mécanismes de financement et de garantie autre qu'assurantiels visent à atténuer ou répartir ces risques. L'assurance vient seulement en complément de cette prise en compte des risques par les stipulations du contrat et par les mécanismes de financement et de garantie.¹

Celui qui effectue le transport d'une marchandise est généralement assuré. Mais sa responsabilité et le montant de la réparation seront généralement limités. Il est donc nécessaire d'assurer la marchandise transportée. Cette assurance sera souscrite par celui qui en a l'obligation, selon l'INCOTERM utilisé, en tous cas par celui qui a intérêt à le faire, parce qu'il supporte les risques de la marchandise.²

3_ L'assurance transport proprement dite:

3-1_ Définition de l'assurance transport :

L'assurance transport couvre les risques auxquels la marchandise est exposée durant le voyage assuré, dans la mesure où certains risques ne sont pas expressément exclus. Convenir d'une assurance transport « tous risques », c'est envisager n'importe quel dommage, même insoupçonné. On parle alors d'une couverture universelle.³

¹ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit, p 327

² Pierre-Alain GOURION, George PEYRARD, Nicolas SOUBEYRAND, Op.cit, p 235

³ François OTT/Pascal MATTEY, Op.cit, p 218

Son objet est de garantir les dommages matériels subis au cours du transport et entreposages par des biens transportés par voie fluviale, terrestre, maritime ou aérienne. Les sacrifices ou dommages volontairement et raisonnablement exposés ou « soufferts » pour sauver la communauté d'intérêts (corps, fret, cargaison) d'un péril imminent sont pris en charge par les assureurs.¹

Il est difficile de trouver un système d'assurance unique à l'échelle internationale. Il existe un nombre important de systèmes d'assurances nationales utilisés dans les échanges internationaux avec certaines spécificités.

3-2_ Les types d'assurances transport:

Ce qu'il faut noter que les risques sont très variés lors du transport de la marchandise. Donc, tous les risques qui existent ne peuvent être assurés totalement. L'assureur, quant à lui, ne pourra assurer que les risques qui surviennent de façon accidentelle.

3-2-1- L'assurance contre tous les risques :

C'est que ce type d'assurance est le plus utilisé à l'échelle internationale puisqu'il apporte beaucoup plus de garantie. De règle générale, il suffit à la victime du risque de prouver seulement l'existence du dommage qui s'est produit durant la durée de la couverture d'assurance. Ainsi, il est de même pour l'assureur de prouver le contraire, la survenue de l'accident est n'est pas dans la durée de couverture de l'assurance.

L'assureur couvre les conséquences de la perte et de l'avarie des marchandises assurées en cours de transport. L'étendue exacte dans un cas d'espèce est délimitée en comparant cette affirmation avec la liste précise et

¹ Jean-Charles RAFFIN, L'assurance des risques internationaux, (Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU), p 194

exhaustive figurant dans les conditions générales ou particulières de la police.¹

3-2-2- L'assurance restreinte :

L'assureur a le droit de proposer ou d'imposer ce type d'assurance à ses clients, en cas où la marchandise n'est pas emballée dans les normes par exemple et risque d'être endommagée lors du transport.

Il existe des risques qui sont exclus par les assurances qui sont comme suit :

- Un vice propre de la marchandise
- Une faute de l'assuré
- Une insuffisance d'emballage
- Un commerce prohibé ou clandestin
- -Un préjudice commercial.²

Cela signifie que la garantie n'est accordée que si le sinistre est la conséquence directe d'un événement précis. Ces événements se nomment accidents caractérisés et figurent dans une liste exhaustive.³ Parmi ces événements qui peuvent survenir, le déraillement d'un train, un incendie, une collision, un naufrage qui est très fréquent, l'échouement, des colis qui sont jetés dans la mer pour sauver le navire...

Les juristes ne sont pas préalablement consultés, étant par définition des « freins » et ne sont approchés qu'une fois le marché signé pour « réparer la cause » éventuelle résultant d'acceptation de contraintes abusives et leur détriment.⁴

¹ François OTT/Pascal MATTEY, Op.cit, p 219

² Corinne PASCO, Commerce international, p 81

³ François OTT/Pascal MATTEY, Le commerce international des marchandises, p 220

⁴ Jean-Charles RAFFIN, L'assurance des risques internationaux (Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU), p 194

CHAPITRE II :
Les faillites internationales et arbitrage du
commerce international

Section 1 :

Les faillites internationales :

Le nombre de faillites internationales n'est pas très élevé comparé au nombre de faillites internes. Malgré ça la faillite internationale n'est pas négligeable et leur nombre augmente à cause de l'évolution qu'a connue le monde, avec l'accélération de la mobilité des capitaux, des investissements, à travers le monde, y compris la circulation des hommes.

Cette recherche est dans le cadre international. Nous avons préféré diviser notre chapitre entre les sociétés et la faillite proprement dite.

I_ Les sociétés commerciales :

1-La nationalité des sociétés :

La thèse de la nationalité des sociétés prend appui sur le succès en jurisprudence de la réalité des personnes morales. La personne morale est une entité indépendante des sujets qui la composent et doit jouir de droits et prérogatives analogues à ceux des personnes physiques.¹

Il existe deux types de rattachement de la société à la nationalité d'un Etat :

1-1_ Le rattachement lié à l'origine contractuelle :

C'est ce qu'on appelle l'autonomie de la volonté. Selon les règles de droit commercial, la société est un contrat. Cependant il y a des critères pour cela :

_ Les membres fondateurs de la société choisissent le rattachement de celle-ci à un Etat, avec une clause dans le contrat de constitution.

_ Lieu de constitution de la société peut être un critère de choix du rattachement de la société à l'ETAT.

¹ Jean-Marc MOUSSERON, J. RAYNARD, R. FABRE, J-L. Pierre, Droit du commerce international : Droit international de l'entreprise, p29

1-2_ Le rattachement juridique :

Le contrat de la société crée une personne juridique.

Le contrôle de la société peut la rattacher à un Etat donné. Pour cela, la personne morale créée peut avoir la nationalité des dirigeants. Comme elle peut avoir la nationalité des associés majoritaires ou même l'origine nationale des capitaux. Le siège social de la société peut lui confier la nationalité de l'Etat de sa localité.

Le critère du centre des intérêts principaux de l'entreprise est mis en avant par le nouveau droit européen de la faillite internationale.¹

2-Le changement de nationalité de la société :

Les associés ont le droit de changer le siège de la société et le déplacer dans un autre Etat. Alors ils se retrouvent devant deux cas de figures, dissoudre la société et créer une autre dans un autre pays.

2-1-La disparition de la société :

La société disparaît pour de grandes catégories de causes :

La première catégorie est celle de la disparition de la société par décision des associés. Donc, il s'agit d'une disparition volontaire.

La deuxième catégorie est celle de la disparition involontaire. Dans ce cas, il s'agit de la liquidation judiciaire de la société suite à sa faillite.

2-2-La loi applicable à la société :

Toute société sera soumise à la loi du pays sur le territoire duquel est situé son siège ; ainsi dès lors que la loi applicable à la société était celle de son

¹ Jean-Marc MOUSSERON, J. RAYNARD, R. Fabre, J-L. Pierre, Op.cit, p 34

siège social, il était commode de dire qu'il s'agissait encore de la loi de la nationalité de la société.¹

2-3-Les groupes de sociétés :

Les multinationales doivent posséder des avantages spécifiques transférables internationalement qui leur permettent d'obtenir des gains supérieurs aux coûts d'implantation et de demeurer ainsi compétitives sur les territoires étrangers.²

Par définition, une firme multinationale est une entreprise, à base nationale, qui possède au moins une filiale à l'étranger et qui produit ou commercialise hors de son territoire d'origine grâce à ses filiales.³

2-4-La loi applicable aux groupes de sociétés :

Les groupes vont prendre la nomination de multinationales ou internationales ou même transnationales. Les sociétés du même groupe, siègent dans des pays différents, vont avoir une autonomie et vont être soumises aux lois de pays où elles se localisent. Ce qui implique l'existence de plusieurs lois. En réalité, il n'existe pas actuellement une juridiction unifiée du groupe international de sociétés.

Il faut distinguer la terminologie du terme multinationale de transnationale d'après certains auteurs.⁴

¹ Jean-Marc MOUSSERON, J. RAYNARD, R. FABRE, J-L. Pierre, Op.cit, p 47

² Mathilde LEMOINE-PHILIPPE MADIÈS-Thierry MADIÈS, Les grandes questions d'économie et finance internationales, décoder l'actualité, Ed. De Boeck Université, Bruxelles 2007, p112

³ Mathilde LEMOINE-Philippe MADIÈS-Thierry MADIÈS, Op. cit, p112.

⁴ Le terme multinationale laisserait penser que ces entreprises auraient plusieurs nationalités alors qu'elles ont le plus souvent un pays d'origine clairement identifié ou est installée la société mère. Parmi les 100 plus grandes multinationales au monde, seules deux ont une double nationalité : Royal Dutch/Shell (Royaume Uni/ Pays-Bas, 7^e mondiale), Unilever (Royaume Uni/ Pays-Bas, 43^e). la terminologie de transnationale rend bien compte de l'idée d'une entreprise dont l'organisation se pense à l'échelle internationale et qui est présente à l'étranger. Mathilde LEMOINE-PHILIPPE MADIÈS-Thierry MADIÈS, Les grandes questions d'économie et finance internationales, décoder l'actualité, p 113

Il est impératif de connaître les lois applicables à chaque société dans le même groupe sinon on assistera à un problème de conflits de juridictions entre les sociétés.

Il s'agit de sociétés juridiquement distinctes, mais liées entre elles par des rapports de domination et/ou de coopération au point de former une entité relativement identifiable.¹

En droit international, il est préférable de ne pas exclure les lois nationales de chaque filiale d'un groupe de sociétés. Ainsi, l'application de la loi nationale de chaque filiale, permettra de préserver les droits des créanciers et les salariés de chaque société. La loi nationale protège leurs intérêts.

La mondialisation est visible aujourd'hui avec l'expansion des sociétés multinationales qui ne réfléchissent et ne se comportent que selon leurs intérêts et non humanitaires.²

Ce qui caractérise les conflits entre les sociétés multinationales et les pays hôtes, ce sont les différences des buts, des politiques et des intentions de chacun.³

L'entreprise doit vérifier que les informations obtenues lors de la sélection des marchés, sont fiables et que le potentiel de ce pays est réellement important. Pour cela l'entreprise réalise ou fait réaliser une étude du marché en ayant auparavant clairement défini ses objectifs et ses attentes face à cette étude.⁴

¹ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit, p 119

² رضا عبد السلام, العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية و التطبيق, ص 239

³ شوقي ناجي جواد , ادارة الأعمال الدولية , ص 37

⁴ Valérie BORONAD, Commerce International : Marketing et Négociation, Chapitre 5, L'étude de marché, p 78

Puisque les sociétés internationales fonctionnent à l'échelle mondiale, il existe beaucoup de facteurs qui leurs échappent et ne peuvent les maîtriser, surtout les situations économiques, juridiques et politiques des pays hôtes.¹

II- La faillite proprement dite :

La démarche d'achats à l'international doit être bien réfléchie. C'est parce qu'elle doit répondre à un besoin précis de l'entreprise. La société peut être un acheteur et de là, elle est dans l'obligation de respecter les règles du commerce international.

1-Définition de la faillite internationale :

Le terme de faillite retenu généralement par la doctrine en droit international, correspond à la situation d'une société en état d'insolvabilité, de cessation des paiements ou d'ébranlement du crédit du débiteur et qui implique une intervention d'une autorité judiciaire aboutissant à une liquidation forcée ou collective des biens ou un contrôle de cette autorité.²

Cette faillite est dite internationale lorsqu'un débiteur qui possède des biens ou des créanciers dans plus d'un Etat.

2_ Le choix du contrat de vente internationale:

Certaines entreprises utilisent un contrat-type, qu'elles aient ou non rédigé, alors que d'autres élaborent un contrat spécifique à chaque opération et/ou en fonction de chaque cocontractant.

Lorsque le contrat de vente fait l'objet d'ajustements, ils sont le plus souvent dictés par la personne cocontractant.³

¹ د. علي ابراهيم الخضر, ادارة الأعمال الدولية, ص 314

² Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRAINEN, Op. Cit, p128

³ Claudine ALEXANDRE-CASELLI, L'entreprise et la vente internationale de marchandises, Etude CREDA, p39

3_ Les difficultés de paiement des entreprises :

Au cours de leur existence, les entreprises peuvent se trouver dans des situations difficiles. Les difficultés rencontrées peuvent être d'origine interne ou externe :

3-1_ Les causes internes :

- Le poids trop lourd des charges fixes
- Le chiffre d'affaire réalisé sur peu de clients
- Un recours massif et mal maîtrisé aux investissements

3-2_ Les causes externes :

- Des règlements clients impayés
- La baisse du chiffre d'affaires à cause d'une concurrence accrue ou une mauvaise politique commerciale.¹

La notation est publiée par des organismes de classement dont le rôle est d'évaluer le risque d'insolvabilité des titres obligataires. Devant supporter le risque de crédit des titres, les investisseurs ont ressenti le besoin d'être informés sur la qualité de signature des titres émis.²

II/ La loi applicable à la faillite :

Il y a bien sûr, un problème de compétences juridictionnelles concernant la faillite internationale. Un tribunal va être saisi pour l'ouverture de la faillite ou bien redressement ou liquidation. Quelle loi va-on appliquer au débiteur et ses créanciers dans ce cas?

¹ Valérie FRANCOIS, Droit bancaire appliqué, p 142

² Yves LANDRY, La gestion du risque obligataire souverain émergent, Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 258

Le problème consiste dans l'exécution d'une décision de la faillite dans d'autres pays autre que celui de l'ouverture.

III/La compétence juridictionnelle :

Il est très important de déterminer le tribunal compétent pour la déclaration et l'organisation de la faillite lorsqu'on est devant une société qui a des biens ou des créanciers dans plus qu'un Etat que se trouve dans un état d'insolvabilité.

En plus, il faut ajouter à ça, l'intérêt d'un créancier de choisir une juridiction qui lui est favorable lorsqu'il s'agit d'une faillite internationale afin de préserver ses intérêts.

Or, Le principe de confiance mutuelle exige que les juridictions des autres Etats concernés reconnaissent la décision ouvrant la procédure d'insolvabilité principale sans possibilité de contrôler la compétence de la juridiction de l'Etat d'ouverture.

Le droit de la faillite hésite depuis longtemps entre territorialité et universalité. C'est que les deux conceptions se défendent autant et ont leurs partisans.¹ En réalité ce sont deux principes contradictoires. Mais c'est surtout à l'égard du conflit de lois que l'opposition entre universalité et territorialité est la plus vive. Puisque l'universalité conduit à admettre l'effectivité d'une procédure étrangère, elle reconnaît celle de la loi applicable dans l'Etat d'ouverture.²

¹ Jean-Luc VALLENS, Art. La faillite internationale entre universalité et territorialité : les enjeux, L'effet international de la faillite : une réalité ? David Robine et Fabienne JAULT-SESEKE, Ed. Dalloz, Paris 2004, p 5

² Jean-Luc VALLENS, Art. Op. Cit, p 6

1-Théorie de l'unité et de l'universalité de la faillite :

Selon la première théorie, seul le tribunal de siège social de la société c'est-à-dire le domicile du débiteur, a compétence pour déclarer la faillite. Dans ce cas là, une fois la faillite est ouverte, ses effets touchent tous les biens du débiteur même celles qui sont situés à l'étranger.

Donc on remarque qu'il y a une unicité de compétences juridictionnelle et législative étendant ses effets à tous les pays concernés par la faillite. Ceux qui défendent cette théorie, la considèrent comme une théorie qui respecte l'égalité entre tous les créanciers. Elle permet d'économiser des frais en même temps.

Mais le problème qui se pose pour cette théorie ce sont les effets extranationaux autrement dit ses effets dans les autres pays où le débiteur possède des biens ou des créanciers.

Il ne faut pas que les créanciers de l'un ou de l'autre pays soient favorisés par rapport aux autres. C'est une situation très difficile. Il ne faut pas que les créanciers des pays de reconnaissance par exemple, profitent de la décision de justice pour exécuter leurs créances sur les biens se trouvant dans leurs pays et au détriment des créanciers qui se trouvent dans le pays du domicile du débiteur.

Il ne faut pas aussi que les créanciers du pays où la faillite a été ouverte, profitent de n'importe quel privilège au détriment des autres créanciers, comme demander le transfert des biens du failli vers le pays de l'ouverture. Et la solution de ce problème réside dans l'égalité des créanciers devant la loi pour pouvoir envisager une telle méthode ou théorie.

Il y a des efforts sur le plan communautaire. L'exemple le plus frappant c'est celui de la Communauté Européenne où les juridictions des différents

Etats ont été rapprochées et des conventions ont été signées pour régler le problème des faillites internationales de façon à ce que nul ne se sent lésé.

Cette procédure, au sens large, ouverte dans l'Etat membre d'origine va ensuite être reconnue et va produire ses effets dans l'ensemble des Etats membres dès qu'elle produit effet dans l'Etat d'origine, et ce y compris à l'égard des tiers, et même si l'Etat membre ne prévoit pas de telles mesures ou les soumet à des conditions qui ne sont pas remplies.¹

Les conséquences de la théorie de l'unité de la faillite :

L'unité de la faillite a plusieurs conséquences qui sont comme suit :

_ L'existence d'un seul tribunal pour déclarer la faillite et toutes les procédures qui en résultent. Ce tribunal est celui du débiteur ou le pays où se situe le centre administratif principal de la personne morale.

_ La sentence de la faillite, selon cette théorie, est universelle et dépasse les frontières de l'Etat qui l'a déclaré. Alors, il n'est pas nécessaire de déclarer la faillite du même débiteur une autre fois ailleurs.

_ Obtenir le maximum d'égalité entre les créanciers sans différence de leurs nationalités ou leur lieu de résidence.

_ Cette procédure permet de ne pas séparer les procédures surtout celles qui se rapportent aux dettes.²

2- Théorie de la pluralité et la territorialité de la faillite :

Contrairement à la première, selon cette théorie la faillite d'une société peut être ouverte en même temps dans les pays où le débiteur possède une implantation. Cette faillite est soumise à la loi locale du juge saisi et ses effets vont être limités aux biens situés seulement sur le territoire dans lequel la faillite a été déclarée. Une autre faillite peut être ouverte en parallèle, dans un autre pays.

¹ David ROBINE, Op.cit, p 42

² حفيظة السيد الحداد-الإفلاس في القانون الدولي الخاص، ص 37.

Cette théorie défend en quelque sorte les intérêts des créanciers locaux, car c'est difficile pour eux d'accepter une loi ou une décision étrangère s'applique sur eux, le fait qu'ils soient des créanciers d'une succursale de la société mère.

En effet, selon le principe de territorialité, les effets d'un jugement ne se produisent que sur le territoire où la procédure collective est ouverte. Cette vision est fondée sur le principe de souveraineté des Etats selon lequel la décision d'un juge n'a pas vocation à s'appliquer dans un autre Etat.¹

Il faut noter que les procédures de différents pays sont différentes et les décisions prises par les tribunaux de chaque Etat, peuvent être contradictoires.

Le droit comparé montre les choix variables par les législations nationales sans que l'une ou l'autre des théories soit réellement prépondérante dans l'ordre international.²

Le législateur Algérien a organisé les opérations du commerce dont les faillites des entreprises (ou sociétés). Les échanges commerciaux à l'échelle internationale se sont développés suite à ces réformes. Le résultat de cette ouverture c'est l'installation de beaucoup de succursales de plusieurs de sociétés étrangères en Algérie.

Le législateur algérien a traité la question des activités de ces sociétés étrangères dans le code civil et ce dans l'article 50 :

« La personne morale jouit, dans les limites déterminées par la loi, de tous les droits, à l'exclusion de ceux qui sont propres à la personne physique.

Elle a notamment :

¹ Julia SEDEF : Coopération judiciaire et faillite internationale.

² Jean-Baptiste RACINE/Fabrice SIIRIANIEN, Op.cit .Daloz . p131

- Un patrimoine
- Une capacité dans les limites déterminées dans l'acte constitutif ou établi par la loi,
- Un domicile qui est le lieu où se trouve le siège de son administration. Les sociétés dont le siège social se trouve à l'étranger et qui exercent en Algérie, sont réputées, au regard de la loi interne, avoir leur siège en Algérie.
- Un représentant pour exprimer sa volonté.
- Le droit d'ester en justice.¹ »

Les conséquences de la pluralité de la faillite internationale :

Il existe aussi des conséquences de la pluralité de la faillite qui sont :

- La sentence de la faillite n'a des effets que dans l'Etat où elle a été déclarée.
- La déclaration de plusieurs faillites dans des Etats différents où se trouvent les biens du débiteur. Ce qui n'est pas bien pour lui puisqu'il peut même y avoir des conflits entre les jugements.
- Il est impossible d'exécuter la sentence de la faillite sur les biens du débiteur dans d'autres pays.
- La déclaration de la faillite empêche le commerçant d'exercer et limite sa liberté professionnelle.²

¹ Code Civil Algérien: Ordonnance 75-58 du 26 septembre 1975 portant code civil, modifiée et complétée.

² د.حفيظة السيد الحداد-الإفلاس في القانون الدولي الخاص ،

Section 2 :

L'arbitrage du commerce international

L'arbitrage constitue une façon privée de trancher les litiges et s'appuie sur la convention des parties. De ce fait, l'arbitrage commercial international couvre le champ des relations à caractère économique impliquant plus d'un pays, et se présente comme un processus important de règlement des litiges internationaux.¹

Par définition, « l'arbitrage est le résultat d'une convention ayant pour objet l'organisation d'un contentieux privé neutre et secret dont l'efficacité de la solution est assurée par d'importantes conventions internationales ».²

La Convention de la Haye de 1907 donne une première définition de l'arbitrage en droit international. L'expression y désigne « le règlement des litiges entre les Etats par des juges de leur choix sur la base du respect du droit ».³

Dans un contrat international, les deux parties tentent de minimiser les conflits en mettant des clauses. Puisque, chaque cocontractant est dans l'obligation de respecter le contrat, le rôle de ces clauses est de sanctionner les manquements et gérer d'éventuels conflits. La particularité des clauses du contrat c'est qu'elles sont nées de la volonté des cocontractants.

La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises, traitant dans ses articles 8 et 9 de l'interprétation du contrat, attache une grande importance aux indications et comportements de l'une des parties qui doivent être interprétés selon son intention si l'autre partie

¹ Naji JAMMAL et Nathalie MORIN, Commerce international : Mondialisation, Enjeux et Applications, Ed du Renouveau Pédagogique Inc., Québec 2009, 2^{ème} édition, p 79

² Jean THIEFFRY, Les arbitrages ad hoc, Gestion des risques internationaux, p 289

³ Philippe BLACHER, Droit des relations internationales, Editions LexisNexis, Paris 2008, p 136

connaissait cette intention, et à défaut, à la compréhension qu'en aurait une personne raisonnable.¹

Voir articles 9 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980.²

L'arbitrage international trouve sa place dans ce cas avec la conclusion d'une convention d'arbitrage ou une clause dans le contrat dite la clause compromissoire.

On prend l'exemple de la communauté européenne. De nombreuses dispositions codifient les règles applicables en cas de conflits de lois ou de juridictions au sein de l'Union européenne. Il s'agit pour l'essentiel des règlements communautaires 593/2008 et 44/201 (remplaçant les Conventions de Rome et de Bruxelles).³

I/ Notion d'arbitrage international :

Il convient dans un premier temps d'examiner la justice arbitrale par rapport à la justice étatique. Cette distinction ne pose pas véritablement de difficulté. L'arbitrage tire son origine et sa légitimité de la volonté des parties de se référer à une justice que l'on qualifie de privée.⁴

La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises dont le texte a été élaboré par la CNUDCI sera une source d'inspiration de grande valeur pour les arbitres du commerce international. S'ouvrant aux usages du commerce international, la

¹ Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, L'illicite dans le commerce international, p 491

² Article 9 de la CVIM : « 1) Les parties sont liées par les usages auxquelles elles sont consenti et par les habitudes qui se sont établies entre elles.

2) Sauf Convention contraire des parties, celles-ci sont réputées s'être tacitement référées dans le contrat et pour sa formation à tout usage dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui, dans le commerce international, est largement connu et régulièrement observé par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée. »

³ Florence Silvére, article MOCI N° 1885- 03 mars 2011,

⁴ Nora Seddiki- El Houdaigui, Op.cit, p 54

Convention de Vienne assure son adaptation permanente aux évolutions des besoins des opérateurs.¹

En concluant un contrat, les deux parties font leur possible de mettre des clauses pour éviter les problèmes dans le futur. Le but de ces clauses est de gérer et sanctionner les manquements de chacun des contractants.

Le principe des clauses du contrat pour régler les différents, est né de la volonté des cocontractants. C'est pour cette raison que parfois, leur efficacité est limitée. D'où l'intérêt de faire appel à l'arbitrage international pour le règlement des litiges.

Sur le statut de l'arbitre, il est affirmé que celui-ci n'a pas de for, même transnational, et tient ses pouvoirs de la commune volonté des parties. Il n'aurait donc le droit de se référer à des règles juridiques non visées par les parties, quelque soit le mécanisme de désignation et notamment des affaires se référant à un ordre public transnational.²

Avant la convention, l'arbitre est un simple particulier, et après, il devient un juge, c'est que la convention d'arbitrage ne se borne pas à lui donner la compétence de connaître d'un litige donné. Elle lui attribue en outre le pouvoir de juger.³

L'arbitre international doit avoir une bonne connaissance du droit applicable au litige ainsi que les procédures arbitrales. En plus, il doit connaître divers droits nationaux pour savoir la loi applicable. Il peut appliquer des règles de différentes sources.

En effet, à l'échelon international, l'arbitre est dans une position très différente de celle du juge étatique. Le juge étatique, confronté à un litige

¹ Simon Hotte, La rupture du contrat international, Editions Alpha, Paris 2009, p10 et 11

² Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, Op.cit, p 493

³ Jean BILLEMONT, La liberté contractuelle à l'épreuve de l'arbitrage, Editions ALPHA, Paris 2015, p 158

international, puise dans son ordre juridique les règles qui serviront à le trancher. Tout juge suivra les indications de son ordre juridique. A l'opposé, l'arbitre international, personne privée qui ne rend la justice au nom d'aucun Etat déterminé.¹

En cas d'arbitrage **ad hoc**, ce sont les parties elles-mêmes qui désignent les arbitres et ce que prévoit la Convention de New York de 1958. Dans ce cas les deux parties ont la liberté de choisir le ou les arbitres avec un principe d'égalité.

L'arbitre dont la compétence reposant sur une clause compromissoire est contestée ne doit pas se dessaisir de l'affaire. Il doit retenir l'affaire, sauf pour lui, bien naturellement, à justifier sa compétence dès l'instant qu'elle est mise en doute.²

Les parties sont libres de choisir le droit applicable en cas de survenu d'un litige, en le mentionnant dans le contrat. Tandis que lorsqu'ils ne choisissent pas le droit applicable, l'arbitre a le libre choix de le faire. Ce qui explique l'autonomie de l'arbitrage international.

La solution la plus naturelle est de faire trancher le litige par une personne indépendante de tout ordre juridique étatique, qui appliquera les règles de proc »dure et de fond qu'auront choisies les parties. L'arbitrage est donc, dans l'ordre international, un mode naturel de règlement des litiges.³

L'arbitrage international est dit délocalisé puisque l'arbitre n'est soumis à aucune juridiction nationale. Certains auteurs préfèrent dire qu'il est multi localisé. Le tribunal arbitral va siéger automatiquement dans un Etat. Malgré

¹ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 471

² Philippe DELEBECQUE, Article : Priorité aux arbitres, Journée d'étude 22/04/2006 (Problèmes récurrents du droit maritime algérien), Faculté de droit, Université d'Oran, p 46

³ Philippe MALAURIE-Laurent AYNES-Pierre-Yves GAUTIER, Les contrats spéciaux, 2^{ème} édition, Editions DEFRENOIS, Paris 2005, p 618

que les parties aient la liberté du choix des règles applicables, l'Etat du siège du tribunal arbitral exige le respect de certaines règles fondamentales comme celles des procédures. C'est tout à fait normal, du moment que tout se passe sur son territoire.

En général, la plupart des litiges survenus dans les échanges commerciaux internationaux se font entre les pays en voie de développement et les pays industrialisés.

La difficulté de conceptualisation de l'arbitrage oblige à une réflexion sur ce qui forme sa « substance » juridique pour éviter des conflits de qualification.¹

Vue la rapidité des transactions et la confiance entre les commerçants et les entreprises et leur souhait de continuer les opérations commerciales, les parties trouvent dans l'arbitrage le meilleur choix. Les procédures moins longues et les coûts sont moindres.²

On prend l'exemple de l'Algérie concernant l'arbitrage international. L'après indépendance est caractérisée par une certaine hostilité de l'Algérie envers l'arbitrage international affirmée, nous le pensons, par une abstention délibérée à l'adhésion aux principales conventions ou traités sur la question. Cette adhésion signe d'hostilité, sera très vite remplacée par un comportement d'ouverture permettant de faire évoluer son économie fortement centralisée vers l'économie de marché.³

Le législateur algérien est intervenu par décret législatif n° 93-09 du 25 avril 1993 pour modifier et compléter le code de procédure civile de 1966 et

¹ Nora Seddiki El Houdaigui, Op.cit, p 53

² د فوزي محمد سامي-التحكيم التجاري الدولي-ص16

³ Nora Seddiki El Houdaigui, Op.cit, p 48

insère à son livre VIII un chapitre IV intitulé « Des dispositions particulières à l'arbitrage commercial international ».¹

1-Les avantages de l'arbitrage :

1-1-La confidentialité : ou discrétion :

L'un des avantages de l'arbitrage est le caractère confidentiel entre les cocontractants depuis la conclusion de leur contrat, jusqu'au moment où apparaît leur litige. C'est la différence avec la justice où la discrétion ne se voit que dans de rares cas. La confidentialité a une importance primordiale dans le monde des affaires. Elles protègent les intérêts des parties.

En pratique, le plus sûr garant de la confidentialité c'est que les parties qui s'opposent ont un égal intérêt au respect de la discrétion.²

1-2-La certitude et la flexibilité ou la souplesse :

Il s'agit tout d'abord de compenser la rigidité du droit face à des situations où celui-ci apporte des réponses trop complexes ou politiquement non viables.³

Dans l'arbitrage, les parties du contrat ont déjà choisi et désigné leur juge qui tranchera en cas de survenue d'un différend. Ce qui va leur éviter une perte de temps et va leur faciliter les procédures.

Donc la procédure arbitrale a un caractère moins conflictuel comparé à la justice. L'arbitre reste toujours à l'écoute des parties et peut trouver un compromis durant la procédure.

¹ Nathalie NAJJAR, L'arbitrage dans les pays arabes face aux exigences du commerce international, Editions L.G.D.J- DELTA, Paris, 2004, p 52

² Marie-Caroline MOISSINAC d'HARCOURT, La pratique de l'arbitrage au service de l'entreprise, ECONOMIA, Paris 2002, p 7

³ Jean-Jacques ROCHE, L'arbitrage : dessaisissement des pouvoirs régaliens ? Gestion des risques internationaux, sous la direction de Pascal CHAIGNEAU, p 279

1-3-La technicité :

L'arbitrage fait intervenir des arbitres spécialisés dans chaque domaine pour trancher sur les différends des affaires qui leur ont été soumis. Ces arbitres ont une grande compétence comparés aux magistrats Etatiques.

Bien sûr, les cocontractants, en mettant la clause d l'arbitrage, vont choisir l'arbitre selon ses compétences en la matière et qui a plusieurs années d'expérience derrière lui dans le domaine international. Il doit avoir des compétences juridiques et techniques pour que les parties choisissent de lui soumettre leur différend.

Cette adaptabilité est liée à l'arbitre qui n'est pas seulement un technicien du droit mais également un technicien du domaine concerné.¹

Ce qu'il faut noter, c'est que la Chambre de Commerce International met à disposition des cocontractants internationaux, une liste d'arbitres spécialisés dans tous les domaines contractuels. Les parties peuvent la consulter et désigner l'arbitre de leur choix dans leur contrat.

1-4-L'équité :

L'un des avantages aussi de l'arbitrage, est de statuer selon l'équité. Cela veut dire que l'arbitre international n'est pas obligé de trancher en la question selon les règles de droit seulement. Mais, il peut trouver une solution dans les usages et les pratiques commerciales internationales.

Sur le statut de l'arbitre, il est affirmé que celui-ci n'a pas de for, même transnational, et tient ses pouvoirs de la commune volonté des parties. Il n'aurait pas le droit de se référer à des règles juridiques non visées par les

¹ Jean-Jacques ROCHE, Op.cit, p 280

parties, quelque soit le mécanisme de désignation et notamment des affaires se référant bien à un ordre public transnational.¹

1-5-La neutralité et la langue :

Dans l'arbitrage, les parties sont libres de se placer sur un pied d'égalité dans cinq domaines essentiels de la procédure :

- Le lieu de l'arbitrage ;
- La langue utilisée ;
- Les règles de procédures et les règles de droit applicables ;
- La nationalité des arbitres ;
- La représentation juridique.²

La plus grande qualité de l'arbitrage, spécialement en matière internationale, reste ce qu'il est convenu d'appeler la « neutralité ». En effet, lorsque chacune des parties appartient à un pays différent, aucune d'entre elles ne veut accepter de se soumettre à la juridiction de l'autre.³

Les arbitres sont neutres, ne dépendent d'aucun Etat ni d'aucune hiérarchie. Ils peuvent avoir la nationalité de n'importe quel pays.

La justice se rattache alors à une organisation institutionnelle de type régalien et relève d'un service forcément public. Ces juges tirent le droit, le pouvoir et l'autorité de juger de l'Etat alors qu'il en va différemment de l'arbitrage ou l'arbitre tire son pouvoir d'une convention et statue sur la base de cette convention sans être investi de cette mission par l'Etat.⁴

¹ Philippe KAHN et Catherine KESSEDJIAN, L'illicite dans le commerce international, p 493

² Eric WEISS, Commerce international : Cours et études de cas corrigés, Ellipses Editions Marketing, Paris 2008, p 79

³ Marie-Caroline MOISSINAC d'HARCOURT, Op.cit, p 8

⁴ Nora Seddiki-El Houdaigui, Op.cit, p 55

1-6- La rapidité :

C'est vrai que certaines affaires ont duré très longtemps, voire même des années. Mais, en général, les procédures d'arbitrage sont rapides comparées à celles de la justice. La particularité de l'arbitrage aussi, est celle de l'interruption de la procédure, s'ils trouvent un terrain d'entente pour régler leur différend à l'amiable. Ce n'est pas le cas pour la procédure judiciaire.

Depuis sa création en 1919, la Cour internationale d'arbitrage a su s'imposer comme un organisme de référence en matière de règlement des litiges en affaires internationales. Le champ d'action de cette « cour », qui n'en est pas une au sens premier du terme, est quasiment planétaire. L'ICA a à son actif plus de 120 000 arbitrages internationaux sur 170 pays. Les règlements qui sont à la base de ces arbitrages sont régulièrement mis à jour en fonction des évolutions.¹

La durée moyenne d'un arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) est de vingt et un mois. Le règlement de la CCI, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1998, raccourcit d'ailleurs ces délais. En outre, alors que les sentences partielles permettent de parer à l'urgence sur le mode des référés, les grands travaux les plus récents- aéroport de Hong Kong, tunnel sous la manche...- ont mis en place des comités de pré-arbitrage.²

2-Les inconvénients de l'arbitrage international:

2-1-Le coût de l'arbitrage :

A la différence des juges, les arbitres n'étant pas rémunérés par l'Etat, devront l'être par les parties. Leurs honoraires peuvent être très variables.³

¹.Eric WEISS, Op.cit, p 80

² Jean-Jacques ROCHE, Op.cit, p 280

³ Marie-Caroline MOISSINAC d'HARCOURT, Op.cit, p 10

Il est tout à fait normal que les procédures de l'arbitrage et le travail que va faire les arbitres ne se font pas gratuitement. L'opération d'arbitrage a un coût que les cocontractants vont subir et qu'il faut prévoir. Avant de s'engager, les parties du contrat peuvent se renseigner auprès de la Chambre de Commerce Internationale pour consulter les barèmes qui sont mis à leur disposition s'ils choisissent l'arbitrage institutionnel.

Le prix à payer dans l'opération arbitrale représente la rémunération des conseillers des parties, celle de la Chambre de Commerce Internationale (en cas d'arbitrage institutionnel) et celui des arbitres bien sûr. Le montant sera fixé en fonction du temps de déroulement de toute la procédure. Donc, c'est un inconvénient surtout lorsqu'il s'agit de sommes considérables à verser.

2-2-La lenteur des procédures arbitrales:

Les procédures arbitrales sont longues et prennent parfois beaucoup de temps. Ce qui n'arrange pas le monde des affaires qui nécessite la rapidité des échanges internationaux. Les arbitres sont des professionnels très demandés. C'est pour cela qu'il faut beaucoup de temps pour les réunir et les ramener, d'autant plus s'ils résident dans des pays différents.

2-3-L'exécution forcée de la sentence arbitrale :

A la fin de la procédure arbitrale, les arbitres du tribunal arbitral vont juger et rendre une sentence concernant le litige qui leur a été soumis. La partie qui n'a pas eu gain de cause suite à cette procédure, a le droit de faire appel de la décision arbitrale.

L'autre partie ne pourra procéder à une exécution forcée de la sentence et devra obtenir une décision de justice conférant à la sentence la formule exécutoire : c'est la procédure de l'**exequatur**.¹

Autrefois, on a pu le présenter comme un mode non conflictuel de résolution des litiges destiné à rétablir la concorde entre les parties appelées à reprendre leurs relations habituelles. A l'heure actuelle, l'arbitrage est affecté par des dérives procédurales. Les obstructions de procédures sont nombreuses et les parties n'hésitent pas à introduire toute sorte de recours afin de ralentir l'instance ou contester la sentence.²

2-4_ Peu de voies de recours :

Les parties du contrat qui vont soumettre leur litige à l'arbitrage se trouvent confronter au problème de recours qui est très limité. C'est un autre inconvénient de l'arbitrage.

II_ La procédure arbitrale internationale:

La procédure arbitrale est énoncée dans la loi algérienne par l'Art. 1043 du C.P.C.A de la loi 08-09 qui dispose :

« La convention d'arbitrage peut, directement ou par référence à un règlement d'arbitrage, régler la procédure à suivre dans l'instance arbitrale. Elle peut aussi soumettre celle-ci à la loi de procédure qu'elle détermine.

Dans le silence de la convention, le tribunal arbitral règle la procédure autant qu'il est besoin, soit directement, soit par référence à une loi ou à un règlement d'arbitrage ».³

¹ Dominique BLANCO, Op.cit, p 50

² Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Op.cit., p 421

³ Code de Procédure civil et administrative de la loi 08-09 du 25 février 2008.

Le législateur a laissé une liberté entière aux parties pour la détermination de la procédure arbitrale. De ce fait, les parties peuvent dans la convention d'arbitrage (compromis ou clause compromissoire), régler soit directement la procédure arbitrale, c'est-à-dire soit par le recours à un arbitrage ad hoc, soit par référence à un règlement d'arbitrage CCI, le règlement CNUDCI ou le règlement CIRDI.¹

Le tribunal arbitral peut être organisé par une des institutions reconnues et ce suite à l'accord entre les parties contractantes. Les institutions ont une grande expérience dans le domaine de l'arbitrage et les procédures arbitrales qu'elles en organisent plusieurs centaines par an.

L'aménagement de la procédure qui est le terrain d'élection de la liberté contractuelle peut faire l'objet d'une règle spécifique ou d'un mécanisme particulier choisi par les parties pour la désignation de la procédure à suivre dans l'arbitrage.²

On parlera des sources de la procédure arbitrale, de la convention arbitrale, de ses modalités et de la sentence arbitrale et ses effets.

1-Les sources de l'arbitrage international :

Les sources de l'arbitrage international ont plusieurs origines, du droit national, du droit international et du droit privé.

1-1-Les sources en droit national :

Dans les législations nationales des différents Etats, on trouve des textes de lois régissant la question de l'arbitrage international. Dans le code de procédure civile français, on trouve un titre spécial relatif à l'arbitrage

¹ ALLIOUCHE-KERBOUA-MEZIANI Naima, Op.cit, p 45

² Nathalie NAJJAR, Op.cit, p 285

international. Le même cas pour le code de procédure civile et administrative algérien.

1-2-Les sources internationales de l'arbitrage :

Concernant les sources internationales, on cite la convention la plus connue en la matière qui est celle de **Convention de New York de 1958** relative à la reconnaissance et à l'exécution des sentences arbitrales étrangères.

La Convention de New York, du 10 juin 1958, a adopté à l'origine une distinction entre l'arbitrage commercial et l'arbitrage non commercial afin de permettre aux Etats inspirés du droit romano-germanique de conserver leur propre conception de la commercialité.¹

L'Art. 1-3 de la Convention de New York de 1958, pour la reconnaissance et l'exécution des sentences étrangères stipule : «... au moment de signer ou de ratifier la présente convention, d'y adhérer... tout Etat pourra... déclarer qu'il appliquera la présente Convention uniquement aux différends issus de rapports de droit, contractuels ou non contractuels, qui sont considérés comme commerciaux par sa loi nationale ».

La deuxième convention qui représente une source internationale d'arbitrage aussi est **la Convention de Genève de 1961**.

1-3-Les sources privées de l'arbitrage international :

Il existe plusieurs sources privées de l'arbitrage international que nous allons les voir ensemble.

La plus importante est la **Chambre de Commerce Internationale** : les acteurs du milieu du commerce international semblent bien apprécier cette instance de la CCI et son fonctionnement, puisque plusieurs inscrivent

¹ Nora Seddiki-El Houdaigui, Op.cit, p 64

désormais dans leur contrat que les éventuels différends qui pourront les opposer devront lui être soumis.¹

L'organisation CNUDCI avec son règlement et sa loi-type.

Le CIRDI² qui siège à Washington qui fait partie de la banque mondiale.

Ces différentes institutions viennent en aide pour les parties contractantes en mettant à leur disposition un règlement d'arbitrage.

Autres organismes d'arbitrage:

LCIA: London Court of International Arbitration.

L'association Française d'arbitrage.

La Chambre de l'arbitrage maritime de Paris.

The arbitral center of Federal Economic Chamber (Vienne)³

2- La convention d'arbitrage internationale :

2-1-Définition de la Convention d'arbitrage internationale :

Par définition, la convention d'arbitrage est la convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à faire trancher par un ou plusieurs arbitres les litiges nés ou à naître entre elles. L'article 7 de la loi-type CNUDCI la définit comme « une convention par laquelle les parties décident de soumettre à l'arbitrage tous les différends ou certains des différends qui se

¹ Naji JAMMAL et Nathalie MORIN, Commerce international : Mondialisation, Enjeux et Applications, Ed du Renouveau Pédagogique Inc., Québec 2009, 2^{ème} édition, p 79

² CIRDI : Centre International pour le Règlement des Différends Relatifs aux Investissements : Convention entrée en vigueur le 14 Octobre 1966.

³ فوزي محمد سامي-التحكيم التجاري الدولي-ص 18

sont élevés ou pourraient s'élever entre elles au sujet d'un rapport de droit déterminé, contractuel ou non contractuel ».¹

La convention représente la première obligation des parties contractantes pour pouvoir recourir à l'arbitrage. Elle reflète la volonté des cocontractants à se soumettre à un type de règlement d'un éventuel litige qui puisse apparaître dans le futur.

La Convention d'arbitrage a pour objet et pour effet de conférer, à une ou plusieurs personnes désignées par les parties, la faculté de trancher un litige par une décision revêtue de l'autorité de la chose jugée, exactement comme le ferait un juge étatique.²

Si certains pays paraissent accepter un simple accord verbal, le droit algérien reste parmi les plus exigeants et impose à la convention d'arbitrage la forme écrite sous peine de nullité.³ (Article 1040 alinéa 2 du Code de procédure civile et administrative algérien).⁴

Les parties contractantes doivent mentionner dans la clause compromissoire, leur volonté de régler tout litige par l'arbitrage, les arbitres qui vont trancher et leur nationalité et bien sûr la loi applicable.

La clause compromissoire est une clause par laquelle les parties acceptent par avance de soumettre tous différends contractuels à l'arbitrage, et non aux tribunaux.⁵ Elle est issue de la volonté des parties que l'une d'elle va formuler la demande d'arbitrage.

¹ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 479

² Jean BILLEMONT, Op.cit, p 157

³ Mostépha TRARI-TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Op.cit, p 113

⁴ Art.1040 alinéa 2 du C.P.C.A algérien : « ... Quant à la forme, la convention d'arbitrage, à peine de nullité, être passée par écrit, ou par tout autre moyen de communication qui permet la preuve par écrit de son existence ... ».

⁵ Dominique BLANCO, Op.cit, p 52

Cette clause est mentionnée dans le contrat par les parties contractantes. En cas où les parties ont oublié de le mettre, elles peuvent l'inclure après l'apparition du litige. Pour sa validité, la convention d'arbitrage doit remplir certaines conditions.

Le Code de procédure civile et administrative algérien a consacré l'Art. 1040 à la convention d'arbitrage qui stipule : « La convention d'arbitrage régit autant les litiges déjà nés que ceux futurs.

Quant à la forme, la convention d'arbitrage doit, à peine de nullité, être passée par écrit, ou par tout autre moyen de communication qui permet la preuve par écrit de son existence.

Quant au fond, elle est valable si elle répond aux conditions que posent, soit le droit choisi par les parties, soit le droit régissant l'objet du litige, soit le droit que l'arbitre estime approprié.

La validité d'une convention d'arbitrage ne peut être contestée au motif que le contrat principal ne serait pas valable. »¹

La Convention d'arbitrage est un genre, qui comporte deux espèces : la clause compromissoire, qui est l'engagement des parties à un contrat de soumettre à l'arbitrage tous les litiges qui pourraient naître relativement à ce contrat, et le compromis, par lequel les parties à un litige déjà né le soumettent à l'arbitrage.²

Le texte français (droit français) instituant l'arbitrage international ne contient aucune règle propre à la convention d'arbitrage.³

¹ Code de procédure civile et administrative algérien, loi 08-09 du 02 février 2008.

² Jean BILLEMONT, Op.cit, p 188

³ ALLIOUCHE-KERBOUA-MEZIANE Naima, L'arbitrage commercial international en Algérie : La loi n° 08-09 portant code de procédure civile et administrative, Office des Publications Universitaires, Alger, 05-2010, p 23

En matière d'autonomie, le texte algérien en parlant d'autonomie de la convention d'arbitrage ne fait pas de distinction entre le compromis et la clause compromissoire.¹

2-2- Caractéristiques de la Convention d'arbitrage :

2-2-1/ _ L'autonomie de la clause compromissoire :

Il faut préciser que la clause compromissoire est autonome et indépendante du contrat de base conclu entre les parties.

L'article 16 de la loi type de la CNUDCI dispose «une clause compromissoire faisant partie d'un contrat est considérée comme une convention distincte des autres clauses du contrat. La constatation de la nullité du contrat par le tribunal arbitral n'entraîne pas de plein droit la nullité de la clause compromissoire ».

Le principe de l'autonomie d'une clause compromissoire s'avère indispensable, et, très rapidement, il est incorporé par les législations sur l'arbitrage dans un grand nombre d'Etats.²

2-2-2/ _ La validité de la clause compromissoire :

Certaines caractéristiques doivent figurer dans la clause compromissoire pour qu'elle soit valide. Elle doit être écrite et désigne les arbitres qui vont trancher en cas de litige, ou bien elle précise les modalités de leur désignation.

La règle de base consiste à accepter le déclinatoire de juridiction dès l'instant où les parties ont décidé de se soumettre à l'arbitrage.³

¹ ALLOUCHE-KERBOUA-MEZIANE Naima, Op.cit, p25

² Daniel LEVY, Op.cit, p 138

³ William PISSOORT et Patrick SAERENS, Initiation au droit commercial international, Editions de boeck, Bruxelles 2004, p 163

2-2-3/_ Le contenu de la clause compromissoire :

La clause compromissoire doit contenir certaines caractéristiques :

- Les parties doivent préciser les types de litiges à soumettre aux arbitres.
- Ils doivent aussi mentionner le procédé de désignation de l'arbitre ou des arbitres.
- Le lieu de l'arbitrage doit figurer dans la clause compromissoire.
- La notion de siège de l'arbitrage correspond à la localisation juridique de l'arbitrage et n'est pas forcément le lieu où se dérouleront en pratique les opérations d'arbitrage ou tout au moins l'intégralité des opérations d'arbitrage.¹
- La langue de l'arbitrage doit être précisée.
- Des délais doivent être fixés pour chaque étape de la procédure.
- La répartition des frais de la procédure arbitrale doit être fixée.

2-2-4/_ L'effet de la clause compromissoire :

La clause compromissoire a deux effets l'un positif et l'autre négatif.

Concernant l'effet positif, c'est la compétence des arbitres à statuer dans les différends qui peuvent survenir. Tandis que l'effet négatif, ça concerne les Etats puisqu'ils se trouvent dans une position d'accepter la sentence arbitrale malgré leur souveraineté. En d'autres termes, les tribunaux nationaux n'ont pas la compétence de statuer.

¹ Marie-Caroline, Op.cit, p 45

La convention d'arbitrage est une convention distincte du contrat principal, qui définit les obligations substantielles des parties. Il en résulte que son existence juridique est indépendante de celle du contrat principal.¹

3-Les modalités d'arbitrage :

Il existe deux types d'arbitrage :

3_1_ L'arbitrage ad hoc :

L'arbitrage ad hoc est un arbitrage organisé par les parties elles-mêmes. C'est l'arbitrage désigné par les parties en cas de survenue d'un litige précis pour y trancher. Elles choisissent également les procédures arbitrales. Le consentement des parties joue un rôle très important.

Une partie de la doctrine voit que l'arbitrage ad hoc est le mieux adapté grâce à sa particularité de confidentialité comme c'est le cas des contrats technologiques.²

L'exemple de l'arbitrage ad hoc est celui de la CNUDCI (désigné en anglais sous le nom de : UNCITRAL). Elle met des règles procédurales et des modèles-type à la disposition des cocontractants en cas où ils choisissent ce type d'arbitrage.

La méthode présente l'inconvénient de nécessiter un accord spécial sur tous les éléments de la procédure, auquel il peut être difficile de parvenir une fois que le litige est né.³

3_2_ L'arbitrage institutionnel :

Les parties du contrat choisissent un **arbitrage institutionnel** sous l'égide d'une institution permanente. Ce type d'arbitrage est le plus fréquent.

¹ Eric LOQUIN, L'arbitrage du commerce international, Editions ALPHA 2015, p 118

² محسن جميل, جريح, التحكيم التجاري الدولي و التحكيم الداخلي: دراسة مقارنة, مكتبة زين الحقوقية و الأدبية, 2016, ص 44

³ Philippe MALAURIE- Laurent AYNES- Pierre-Yves GAUTIER, Les contrats spéciaux, 2^{ème} édition, Editions DEFRENOIS, Paris, 2005, p 614

Il est le plus utilisé et le plus fiable dans le domaine de conflits contractuels, est celui de la Chambre de Commerce Internationale. Comme déjà vue, elle possède une cours d'arbitrage qui est un organisme permanent. Cette cours a une liste d'arbitres compétents, qui est mise à disposition des parties. La spécificité de cette cours arbitrale, c'est qu'elle n'est pas une cours de justice. Elle n'est pas un arbitre. Son rôle est d'apporter son aide et faciliter les procédures aux cocontractants.

Ce type d'arbitrage est devenu le plus utilisé dans les litiges commerciaux internationaux, grâce aux avantages qu'ils procurent aux parties. Le plus important, c'est qu'il leur évite les efforts de recherche de l'arbitre qu'il faut, du moment que les organismes d'arbitrages, les organisations et les centres d'arbitrage permanents possèdent des listes d'arbitres spécialisés dans les différents litiges.¹

L'Art. 1041 alinéa 1 du C.P.C.A algérien stipule « Les parties peuvent directement ou par référence à un règlement d'arbitrage désigner le ou les arbitres ou prévoir les modalités de leur désignation ainsi que celle de leur révocation ou remplacement ». Selon l'alinéa 2 du même article, à défaut de désignation, le juge algérien est compétent.

La loi algérienne exige un nombre impair des juges, un ou plusieurs. Ceci est clairement énoncé par l'Art. 1027 du C.P.C.A algérien qui stipule : « Le tribunal arbitral est constitué d'un seul arbitre ou de plusieurs en nombre impair ».

Pour qu'il soit crédible, le tribunal arbitral doit être neutre. Il est composé d'arbitres qui ne font partie d'aucun Etat des parties et ne doivent avoir aucun lien avec l'un de l'un ou l'autre Etat.

¹ محسن جميل, جريش, التحكيم التجاري الدولي و التحكيم الداخلي: دراسة مقارنة, مكتبة زين الحقوقية و الأدبية, 2016, ص 4 2

4-Le droit applicable à la convention d'arbitrage internationale :

La justice arbitrale se démarque de la justice étatique mais tout de même il est constaté qu'elle s'en rapproche par son institutionnalisation qui se matérialise par la reconnaissance de sa nature juridictionnelle d'une part, et par ses règles de procédures, règles qui se stabilisent d'autre part.¹

4-1_ La méthode conflictuelle :

La méthode conflictuelle applicable à la convention d'arbitrage international est celle qui recherche une loi qui a des liens étroits avec le problème de droit en question.

S'agissant d'une convention d'arbitrage internationale, elle conduirait à rechercher la loi applicable, selon le cas, aux conditions de validité au fond ou en la forme de la convention, aux effets de celle-ci, ou à des questions plus marginales comme la capacité de compromettre.² Concernant le droit comparé, cette méthode est très répandue.

La détermination de la loi applicable à la convention d'arbitrage internationale n'est pas facile et elle se retrouve face à certaines difficultés.

En droit algérien, l'Art. 1050 du C.P.C.A de la loi 08-09 dispose : « Le tribunal arbitral tranche le litige en application des règles de droit que les parties ont choisies, ou à défaut, selon les règles de droit et usages qu'il estime appropriés ».

En réalité, la convention d'arbitrage internationale est en relation avec le contrat. Elle a un rôle procédural en cas de litige. La convention d'arbitrage reste toujours une convention entre les parties contractuelles et dépend de

¹ Nora Seddiki- El Houdaigui, Op.cit, p 55

² Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 484

leurs volontés. Son objet est la mise en place d'une méthode pour règlement des litiges.

La convention de New York de 1958 sur la reconnaissance de l'exécution des sentences arbitrales étrangères prévoit que la validité de la convention d'arbitrage s'apprécie d'après « la loi à laquelle les parties l'ont subordonnée » (art. VI -a).¹

La volonté des cocontractants doit être respectée en cas où ils désignent expressément une loi applicable à leur conflit. Tandis que dans le cas contraire, c'est-à-dire lorsqu'ils ne précisent pas la loi applicable, la convention d'arbitrage doit être classée dans un ordre juridique qui a beaucoup plus de liens avec la question.

L'article 1050 du C.P.C.A algérien reprend les articles 1496 du nouveau code de procédure civile français, 187 alinéas 1 de la loi de droit international privé suisse et 17 alinéas 2 du règlement d'arbitrage de la CCI. Il va plus loin que le règlement CCI dont l'article 13.3 aujourd'hui 17.2 prévoit que l'arbitre, en cas de silence des parties, détermine la loi applicable en se référant à la règle de conflit qu'il estimera la plus appropriée.²

Compte tenu du principe d'autonomie de la convention d'arbitrage par rapport au contrat principal, il convient de localiser la convention d'arbitrage elle-même, et non le contrat, et privilégier des éléments de localisation propres à cette convention.³

Il peut y avoir un accord implicite de soumettre la convention d'arbitrage à la loi du siège. Ce qui ressort de la volonté des deux parties du contrat.

¹ Eric LOQUIN, Op.cit, p 128

² ALLIOUCH-KERBOUA-MEZIANI Naima, Op.cit, p 49

³ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 487

4-2_ La méthode des règles matérielles :

Les règles matérielles internationales peuvent être définies comme des normes spécialement faites pour régir les relations internationales. Ayant pour objet l'arbitrage, ces règles sont créées pour régir le seul arbitrage international à l'exclusion de l'arbitrage interne.¹

La méthode des règles matérielles consiste, pour un Etat ou ses juges, à élaborer des règles substantielles spéciales destinées à régir une situation internationale.² On en déduit que cette élaboration étatique est une source des règles matérielles. A côté de cela, les autres sources de ces règles sont les conventions internationales telles que la Convention de New York et la Convention de Genève.

Puisque la convention arbitrale internationale est caractérisée par sa délocalisation, l'arbitre utilise la méthode matérielle pour déterminer l'ordre juridique de la convention.

5-Le régime juridique de la convention d'arbitrage internationale :

5-1_ Le principe d'indépendance :

Le principe d'indépendance de la convention d'arbitrage par rapport au contrat ou elle se rapporte est aujourd'hui consacré par la plupart des législations étatiques, souvent de façon explicite. La loi-type CNUDCI, qui a inspiré de nombreuses législations modernes sur l'arbitrage, retient : « Une clause compromissoire faisant partie d'un contrat est considérée comme une convention distincte des autres clauses du contrat. La constatation de la

¹ Eric LOQUIN, Op.cit, p 133

² Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 488

nullité du contrat par le tribunal arbitral n'entraîne pas de plein droit la nullité de la clause compromissoire ». ¹

Les arbitres internationaux appliquent le principe d'autonomie de la convention d'arbitrage sans recourir à un droit national. Ils le considèrent comme un principe général. C'est ce qu'on retient de la pratique lors des conflits soumis à l'arbitrage international.

Le cas par exemple de règlement algéro-français s'inspire du règlement C.N.U.D.C.I. sans s'écarter du principe de la primauté de la volonté des parties, celui-ci s'est attelé surtout à résoudre les difficultés qui pourraient surgir à l'occasion de cette désignation. ²

En droit libanais et algérien, à l'instar du droit français, l'arbitre se voit reconnaître une totale autonomie par rapport au système du lieu où se déroulent les opérations d'arbitrage, à défaut de choix conventionnel des parties. ³

5-2_ Les conditions de validité de la convention d'arbitrage internationale :

La personne qui va conclure une convention d'arbitrage en son nom et pour son compte doit bien sûr être capable de faire tel acte juridique.

5-3_ La nécessité du consentement à l'arbitrage :

Le consentement est une exigence fondamentale pour la convention d'arbitrage internationale. Les conditions de celui-ci sont ; son existence et sa qualité. Il doit être dépourvu de vices. Comme dans les droits civils étatiques, le consentement doit exister afin que les arbitres puissent entamer les procédures et trancher.

¹ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 510

² Mostefa TRARI-TANI, L'arbitrage commercial international, p 133

³ Nathalie NAJJAR, Op.cit, p 287

5-4_ L'arbitrabilité des litiges :

Nous avons déjà vu, que toute convention d'arbitrage doit avoir un objet bien défini. Il faut que chaque litige fasse partie du type arbitrable. C'est parce que tous les litiges ne le sont pas.

6-La sentence arbitrale :

La sentence arbitrale est la décision que va prendre le tribunal arbitral pour trancher sur le litige dont il a été sollicité par les cocontractants.

Formellement, la sentence arbitrale se présente comme une décision de justice. Adoptée à la majorité des membres de l'organe arbitral, sa motivation est rédigée en forme juridique, généralement sous la forme «Vi-con-dis » : elle comporte des visas, des considérants et un dispositif.¹

La sentence arbitrale est un acte juridictionnel qui a l'autorité de la chose jugée et qui s'impose aux parties, mais qui n'est pas revêtu de la formule exécutoire : il lui manque la force exécutoire.²

Certains Etats entendent plus que d'autres soumettre l'arbitrage international à l'emprise de leurs juridictions. Plus un Etat intervient, moins l'arbitrage est neutre.³

Pour l'exécution de la sentence arbitrale, le juge étatique du contractant condamné, va jouer un rôle important. Il va contrôler cette sentence et vérifier si elle n'est pas contradictoire avec l'ordre public de son pays.

Le législateur algérien a consacré toute une section de 11 articles, concernant la sentence arbitrale internationale dans le Code de procédure Civile et Administrative de la loi 08-09 du 25 février 2008. Il s'agit de la

¹ Philippe BLACHER, Op.cit, p 139

² Dominique BLANCO, Op.cit, p57

³ Daniel LEVY, Les abus de l'arbitrage commercial international, Edition L'Harmattan, Paris 2015, p 3

section 3 du chapitre VI du livre V du C.P.C.A de dite loi, sous le titre « De la reconnaissance, de l'exécution forcée et des voies de recours à l'égard des sentences d'arbitrage international ».

L'Art. 1051 du C.P.C.A algérien dispose « Les sentences d'arbitrage international sont reconnues en Algérie si leur existence est établie par celui qui s'en prévaut et si cette reconnaissance n'est pas contraire à l'ordre public international.

Sous les mêmes conditions, elles sont déclarées exécutoires en Algérie par le président du tribunal dans le ressort duquel elles ont été rendues ou par le tribunal du lieu d'exécution si le siège du tribunal arbitral se trouve hors du territoire national. »

Donc, on peut conclure, pour que la sentence arbitrale soit reconnue en Algérie, le législateur a mis deux conditions :

-la première condition : si leur existence (sentences arbitrales) est établie par celui qui s'en prévaut.

-la deuxième condition : cette reconnaissance ne doit pas être contraire à l'ordre public international.

On parlera souvent de sentence « flottante », pour souligner qu'elle n'est pas intégrée dans l'ordre juridique d'un Etat, encore moins dans celui du siège, dont l'importance est ainsi fortement réduite.¹

En France, c'est la jurisprudence qui a élaboré une définition de la sentence arbitrale. Elle a tout d'abord précisé que la qualification de sentence ne dépendait pas des termes retenus par le tribunal, le juge éventuellement saisi

¹ Daniel LEVY, Op.cit, p 140

du recours contrôle que la décision soumise à son examen est une sentence arbitrale.¹

Une fois rendue, la sentence arbitrale a l'autorité de la chose jugée. La règle découle de la nature juridictionnelle de la sentence arbitrale. Pour cette raison, seules les décisions du tribunal arbitral qualifiées de sentences auront l'autorité de la chose jugée.²

L'article III de la Convention de New York dispose : « Chacun des Etats contractants reconnaîtra l'autorité d'une sentence arbitrale et accordera l'exécution de cette sentence conformément aux règles de procédure suivies dans le territoire ou la sentence est invoquée, aux conditions établies dans les articles suivants ».

Certaines juridictions arabes ont fait une bonne application de l'article III de la Convention, qui ne parle pas de traitement réciproque, mais plutôt, in fine, de traitement national. Tel est le cas d'une décision rendue par la cour suprême Koweïtienne.³

7-Le contrôle étatique de la sentence arbitrale :

La sentence arbitrale redue par les arbitres doit passer au stade de l'exécution. Chose qui n'est pas toujours facile. Dans ce cas, on passe de la délocalisation de l'arbitrage international à sa relocalisation. On assistera à une relocalisation au moment de l'exécution de la sentence.

¹ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTSCHIEDT, Op.cit, p 782

² Eric LOQUIN, Op.cit, p 387

³ « Dans un litige relatif à la construction du quartier général du Fonds Koweïto-arabe de développement économique, une sentence CCI fut rendue en France en date du 13 mai 1985 et présentée aux juridictions koweïtiennes pour exécution. En date du 11 novembre 1987, le tribunal de première instance de Koweït City accorde l'exequatur. La décision fut infirmée par la Cour d'appel du Koweït. Devant la Cour suprême koweïtienne, le pourvoi se prévalait du droit national koweïtien, notamment de l'exigence de traitement réciproque édicté à l'article 199 du CPCC ». Nathalie NAJJAR, Op.cit, p 542.

A ce stade en effet, le soutien du juge étatique est souvent nécessaire. A défaut d'exécution volontaire de la décision du tribunal arbitral par la partie condamnée, l'exécution forcée de la sentence devra être recherchée. Or, chaque Etat souverain a le monopole des procédés de contrainte sur son territoire. Il faudra donc bien souvent l'accord du juge local pour exercer une mesure de contrainte afin d'obtenir forcée de la sentence arbitrale.¹

Ce n'est pas le cas de toutes les sentences. Beaucoup de sentences si ce n'est la plupart, sont exécutées spontanément sans avoir recours à la juridiction étatique du pays d'exécution. Les statistiques ont montré que c'est le cas parce que le caractère international de ces relations commerciales, oblige pour la continuité des échanges. Les opérations du commerce international doivent continuer avec l'entente entre les parties et parfois certaines concessions faites de part et d'autre.

Concernant le droit algérien sur la question, d'après l'auteur ALLIOUCH KERBOUA, c'est lieu ou est rendue la sentence qui détermine si la sentence a été rendue en Algérie ou non. De ce fait, le législateur algérien, adopte la solution du droit français qui ne tient plus compte du droit applicable à la procédure arbitrale pour la nationalité de la sentence arbitrale. En adoptant cette position, le législateur algérien aura respecté la convention de New York de 1958.²

L'arbitrage international pourrait échapper aux contraintes que les droits imposent pour accorder l'exequatur aux sentences arbitrales. En pratique, il y

¹ Christophe SERAGLINI, Jérôme ORTCHEIDT, Op.cit, p 833

² ALLIOUCH-KERBOUA-MEZIANI Naima, Op.cit, p 63

a eu beaucoup de recours à la justice contre les sentences. Note sur la cour internationale d'arbitrage.¹

Pour éviter le grand nombre de recours contre les sentences arbitrales, les tribunaux arbitraux ou plus précisément les juges à qui les parties ont soumis leur litige, doivent fournir tous leurs efforts pour trancher de façon très efficace et rendre des sentences qui seront reconnues et acceptées par les parties condamnées et exécutées par celles-ci.

Dans le monde des affaires et du commerce international, les deux parties contractantes souhaiteraient bien trancher efficacement sur leur litige. En faisant des concessions et acceptant les sentences arbitrales, les parties renouent leurs relations pour des futures transactions.

¹ La cour internationale d'arbitrage : Depuis sa création en 1919, la Cour Internationale d'Arbitrage a su s'imposer comme un organisme de référence en matière de règlement des litiges en affaires internationales. Le champ d'action de cette « cour », qui n'en est pas une au sens premier du terme, est quasiment planétaire. L'ICA a à son actif plus de 120 000 arbitrages internationaux sur 170 pays. Les règlements qui sont à la base de ces arbitrages sont régulièrement mis à jour en fonction des évolutions des Droits et, bien qu'édités en interne, ils semblent aujourd'hui correspondre à la plupart des besoins des entreprises exportatrices comme importatrices de biens et services. Eric WEIS, Commerce international : Cours et études de cas corrigés, p 80

CONCLUSION :

A la fin de notre recherche, nous pouvons répondre à la problématique posée. Nous avons trouvé quelques réponses aux questions importantes concernant notre thème d'étude : La vente internationale de marchandises.

Sur le plan international, les achats et les échanges sont devenues une démarche incontournable pour la survie des entreprises. Les opérations d'importation ou d'exportation sont des opportunités pour celles-ci. L'exportation est un moyen d'accroître les ressources commerciales des entreprises.

L'OMC est la continuité du GATT qui a été créée après la 2ème guerre mondiale. Cet accord avait pour but de supprimer les barrières douanières pour fluidifier les échanges commerciaux internationaux. Suite à plusieurs Ronds : des pourparlers, il na été décidé de créer l'Organisation Mondiale du Commerce pour corriger et combler les lacunes du GATT.

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est la plaque tournante des échanges internationaux. Plus de 80% des échanges mondiaux se font sous l'égide de cette organisation. L'OMC regroupe un très grand nombre de pays et parmi eux les grandes puissances économiques, ce qui reflète sa réussite. C'est le fruit des efforts faits par la communauté internationale pour régir et faciliter les échanges internationaux.

Le contrat occupe toujours une grande place dans les échanges internationaux. Chaque jour, des centaines de millions de contrats sont conclus à trévères le monde. C'est un instrument incontournable de la vie des affaires. Le contrat s'adapte à toutes les relations économiques du commerce international. Devant tout litige entre les opérateurs économiques internationaux, on se réfère au contrat conclu entre les parties. Donc la

volonté des parties contractantes occupe une place très importante et on se retrouve devant la loi d'autonomie. Et ce malgré qu'il existe parfois des limites à cette loi quand il s'agit de règles impératives que les contractants doivent prendre en considération et les respecter.

Le 11 avril 1980, plusieurs pays ont signé la convention internationale de la vente de marchandises sous l'égide des Nations Unies, appelée La Convention de Vienne. Le but de cette Convention est d'unifier le droit de la vente de marchandises. La ratification par un nombre très important de pays et surtout les grandes puissances économiques, n'est qu'une preuve de son efficacité et sa réussite. Leur nombre n'a cessé d'augmenter au fil des décennies. Nous avons étudié le champ d'application de cette Convention ainsi que les obligations de chaque contractant, vendeur ou acheteur, dans la relation contractuelle. Pour le bon déroulement des opérations, les conditions et clauses du contrat doivent être respectées par les deux parties.

Ce qu'il faut noter, c'est que presque tous les systèmes de conflits de lois défendent le principe de la liberté de la loi applicable au contrat. Il est tout à fait légitime que chaque cocontractant se sent mieux et en sécurité avec les lois nationales de son pays. Au cours des négociations, le contractant voudrait que ça soit le cas pour une meilleure protection, car à l'international, l'enjeu est capital. Automatiquement, celui qui se trouve en position de force économiquement peut imposer la loi de son Etat. Pour cela, la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises dite C.V.I.M, rapproche les parties du contrat vers un excellent terrain d'entente avec ses règles qui sont adaptées aux relations économiques internationales, mieux que les règles internes de chaque pays.

La C.V.I.M a donné une certaine souplesse aux Etats pour accélérer les échanges commerciaux internationaux et la réussite des transactions. Elle a autorisé aux pays de mettre des réserves pour faire adhérer le maximum.

Toujours, dans le même contexte, les cocontractants ont le libre choix de choisir la loi d'un pays tiers. Un autre atout qu'apporte la Convention de Vienne pour rapprocher les négociateurs vers un consensus de droit pour la bonne exécution du contrat international de la vente de marchandises.

Plusieurs facteurs ont contribué au développement du commerce international et surtout la vente internationale de marchandises. Parmi ces facteurs, la démographie mondiale qui fait augmenter la consommation des individus et le pouvoir d'achat de ces derniers qui s'est beaucoup amélioré au fil des ans. On ajoute à ça, les moyens de transport qui se sont très développés et en plus, ils sont devenus moins coûteux qu'au par avant. Ceci concerne les moyens de transport ferroviaires, maritimes et même aériens. Ce coût de transport a nettement baissé grâce au développement technologique. Cela s'est répercuté sur le prix de vente final des marchandises. Même l'internet y a contribué pour rendre les opérations plus rapides.

Des efforts ont été faits par les pays surtout industrialisés pour trouver un droit commun afin de régir les relations internationales dans le domaine de la vente de marchandises. Tout d'abord, il y a eu la Convention de La Haye en 1955 qui a mis les bases légales dans ces relations pour que la vente se fasse dans de bonnes conditions avec une satisfaction des acteurs de la scène commerciale internationale.

Dans le commerce international, il existe des risques bien évidemment. Le premier risque est celui qui existe entre le vendeur et l'acheteur. Chacun d'entre eux veut garantir la transaction. Le vendeur aimerait bien être payé et

recevoir le prix de la vente et en contre partie l'acheteur veut s'assurer que la marchandise a été livrée et en a possession. Afin que le vendeur ne prenne aucun risque de ne pas être payé et l'acheteur de ne pas recevoir la marchandise et surtout dans les normes citées dans le contrat, des efforts ont été faites pour trouver la solution garante. Les banques jouent un rôle intermédiaire entre eux en garantissant l'opération de vente internationale de marchandises. Les pratiques et les nouvelles lois ont innové des systèmes efficaces d'encaissement rapide et avec plus de garanties. Le crédit documentaire est la solution pour garantir et faciliter ces opérations commerciales.

Il faut noter qu'il existe un deuxième risque qui est celui de la faillite internationale. Tout en sachant que les grandes sociétés multinationales possèdent des filiales partout dans le monde. Ces sociétés ne sont pas à l'abri des changements économiques et surtout de la faillite. Il existe une divergence entre les législations des différents pays. Alors quelle loi appliquer dans ce cas là puisque les succursales sont implantées dans des pays autre que le pays d'origine ou se situe la société mère ?

En répondant à cette question, nous avons vu que les pays européens ont trouvé une solution en appliquant la théorie de l'Unité et de l'Universalité de la faillite. Tandis que les autres pays appliquent la théorie de la pluralité et la territorialité de la faillite. Pour certains pays c'est une question de souveraineté de l'Etat.

Comme le cas de l'Algérie qui soumet toutes les sociétés algériennes ou étrangères qui sont opérationnelles sur le territoire algérien, aux règles de droit algérien. Donc, en cas de faillite d'une société étrangère qui possède une filiale en Algérie, la justice algérienne est compétente dans l'ouverture de la procédure de la faillite.

Dans les relations commerciales internationales, il existe une multitude de risques qui sont bien sûr en relations avec les obligations contractuelles de chacune des parties. Il s'agit d'échanges commerciaux de part et d'autres des frontières, entre des pays parfois géographiquement très éloignés. Afin que la transaction réussisse, chacune des parties doit connaître la vraie situation économique et financière de l'autre partie avant de se contracter. Il est nécessaire aussi de bien connaître l'environnement politique et juridique de l'Etat du cocontractant pour éviter tout éventuel risque.

En fin, la convention de Vienne des Nations Unies sur la vente de marchandises n'a que quelques points faibles. Ces points forts ont fait sa réussite avec l'adhésion des grandes puissances économiques qui détiennent à elles seules la quasi-totalité des échanges commerciaux internationaux.

Les conditions générales de la Convention de Vienne sont distribuées et mises à la disposition des opérateurs internationaux, par la Chambre de Commerce Internationale, pour faciliter et accélérer les échanges commerciaux internationaux.

Il faut noter que les Incoterms viennent aussi pour faire un rapprochement entre le vendeur et l'acheteur et éviter les litiges qui peuvent apparaître éventuellement. Du fait de leur importance dans le commerce international, les parties du contrat y pensent, en général, au moment des négociations, c'est-à-dire avant la signature du contrat. C'est grâce aux Incoterms que le transfert de la responsabilité se fait entre le vendeur et l'acheteur.

A la fin, il faut rappeler aussi que l'Algérie n'a pas encore adhéré à la Convention de Vienne du 11 avril 1980.

BIBLIOGRAPHIE

LES TEXTES JURIDIQUES ET REGLEMENTAIRES :

LOIS ET REGLEMENTATIONS NATIONALES :

1-القانون المدني الجزائري: أمر رقم 58-75 ، المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 هـ الموافق لـ 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني معدل ومتمم.

1_ Le code civil Algérien : Ordonnance 75-58 du 26 septembre 1975 portant code civil, modifiée et complétée.

2-القانون التجاري الجزائري: أمر رقم 59-75، المؤرخ في 20 رمضان 1395هـ، الموافق لـ 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم بالمرسوم التشريعي رقم 08-93 المؤرخ في 25 أبريل 1993، بالأمر رقم 27-96 المؤرخ في 9 ديسمبر 1996، والقانون رقم 02-05 المؤرخ في 06 فبراير 2005.

2_ Le code de commerce Algérien : Ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce modifié et complété par les décrets législatifs.

3-القانون البحري: الأمر رقم 80-76 المؤرخ في 29 شوال 1396 هـ، الموافق لـ 23 أكتوبر 1976، يتضمن القانون البحري معدل ومتمم بالقانون 05-98 المؤرخ في 25 جوان 1998.

3_ Le code maritime : Ordonnance n° 76-80 du 23 octobre 1976 portant code maritime modifié et complété par la loi n° 98-05 du 25 juin 1998.

4-قانون رقم 09-08 : المؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن قانون الاجراءات المدنية والإدارية.

4_ Le code de procédures civiles et administratives Algérien : Loi n°08-09 du 18 Safar 1429 correspondant au 25 février 2008 portant code de procédure civile et administrative, corrigé et mis à jour, 14^{ème} édition, Ed. BERTI Alger 2019.

LES TEXTES INTERNATIONAUX :

1. Comprendre les crédits documentaires-Arab Tunisian Bank. (www.Créditsdocumentaires.fr)
2. Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises. (New York ; 1974)
3. La convention de Vienne du 11 avril 1980.
4. La loi-type de la CNUDCI sur l'insolvabilité internationale ; Le point de vue du juge. (www.loi-typeCNUDCI.fr)
5. Le guide législatif de la CNUDCI sur les opérations garanties-Terminologie et recommandations.
6. Précis de jurisprudence concernant le Convention des Nations Unies sur les contrats de vente des marchandises.

LES OUVRAGES :

1 LES OUVRAGES EN LANGUE FRANÇAISE :

1. **Abdelkrim NAAS**, Le système bancaire algérien de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve et Larose, 2003.
2. **Aid RACHID**, Litiges bancaires sur les opérations du commerce international, Berti Editions, 2018.
3. **Alain BENABENT**, Droit des contrats spéciaux civils et commerciaux, 11^e édition, LGDJ, Lextenso éditions, Paris 2015
4. **Ali BENCHENEB**, Droit algérien des contrats : Données fondamentales, Editions AJED, Alger 2011.
5. **Barthélémy MERCADAL**, Droit des transports terrestres et aériens, Editions DALLOZ, Paris 1996.
6. **Bernard AUDIT**, La vente internationale de marchandises : Convention des Nations Unies du 11 avril 1980, L.G.D.J, 1990.
7. **Bettina DESCOURS- Pascale di FELICE**, Incoterms 2010 et enjeux commerciaux internationaux, Editions Fleur de Ville.

8. **Cécile KHAROUBI, Philippe THOMAS**, Analyse du risque crédit : Banques et marchés, RB Editions, Paris 2013
9. **Chaib BAGHDAD**, Les perspectives du commerce international, Editions Houma, Alger, 2012.
10. **Christian GAVALDA- Jean STOUFFLET**, Droit bancaire, LexisNexis Litec, 8^{ème} édition, 2010.
11. **Christian LARROUMET, Sarah BROS**, Traité de Droit Civil : Tome 3, Les obligations- Le contrat, 9^{ème} édition, Editions ECONOMIA, Paris 2018.
12. **Christophe SARAGLIM- Jérôme ORTSCHIEDT**, Droit de l'arbitrage interne et international, Edition Alpha_ Paris 2013.
13. **Dalila ALLAG-ZENNAKI**, CONTRATS : Négociations- Construction- Rédaction, Editions DAR EL ABID, 2016.
14. **Daniel LEVY**, Les abus de l'arbitrage commercial international, Editions L'Harmattan, Paris 2015.
15. **Daniel MAINGUY**, Contrats spéciaux, 9^{ème} édition- Dalloz, Paris-2014.
16. **Dominique BLANCO**, Négocier et rédiger un contrat international, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris, 1995.
17. **Dominique BUREAU et Horatia MUIR WATT**, Droit international privé : Tome 1, Presses Universitaires de France, Paris 2007.
18. **Dominique CARREAU et Fabrizio MARRELLA**, Droit international, 12^{ème} édition, Editions PEDONE, Paris 2018.
19. **Dominique LEGEAIS**, Droit commercial et des affaires, 15^{ème} édition, Paris, Editions Dalloz, Armand Colin, 2003.
20. **Dominique PLIHON**, La monnaie et ses mécanismes, 5^{ème} édition, Editions La découverte, 2008.
21. **Dominique Vidal et Giulio Cesare Giorgini**, Droit des entreprises en difficulté, Gualino éditeur, Lextenso éditions, Paris 2014

22. **Edith CHOMENTOWSKI, Martine LEIMBACH**, Le crédit acheteur international, RB Edition, Paris 2012.
23. **Eric LOQUIN**, L'arbitrage du commerce international, Edition ALPHA, 2015.
24. **Eric LOQUIN**, L'arbitrage du commerce international, LGDJ, Editions Alpha, 2015.
25. **Eric WEISS**, Commerce international : cours et études de cas corrigées, ellipses, 2008
26. **Fabienne JAULT-SESEKE et David ROBINE**, L'effet international de la faillite : une réalité ?, Dalloz, Paris 2004.
27. **Flora BELLONE, Raphaël CHIAPPINI**, La compétitivité des pays, Paris, Editions La découverte, 2016.
28. **François DESMICHT**, Pratique de l'activité bancaire, Editions DUNOD, Paris 2004.
29. **François MELIN**, La faillite internationale, L.G.D.J, 2004.
30. **François OTT/ Pascal MATTEY**, Le commerce international de marchandises, Schulthess Editions Romandes, Genève, 2010
31. **Frédéric TEULON**, La nouvelle économie mondiale, 6^{ème} édition, Presses Universitaires de France, Paris, 1993.
32. **Gabriel GUERY**, Droit des affaires, 8^{ème} édition, GUALINO éditeur, Paris, 1999.
33. **Georges DECOCQ- Yves GERARD- Juliette Morel-MAROGER**, Droit bancaire, Revue Banque Edition, Paris, 2010.
34. **Ghislaine LEGRAND- Hubert MARTINI**, Management des opérations de commerce international : Importer- Exporter, Dunod, 7^{ème} édition, 2005.
35. **Ghislaine LEGRAND- Hubert MARTINI**, Commerce international, DUNOD, 2008.

36. **Ghizlaine LEGRAND- Hubert MARTINI**, Gestion des opérations Import-export, DUNOD, 2008.
37. **H. ERCÜMENT ERDEM**, La livraison des marchandises selon la convention de Vienne, Editions Universitaires Fribourg SUISSE, 1990.
38. **Hélène ADASSOVSKY- Rachid OUALHADJ- Elisabeth POULAIN- Valérie TIRVERT**, Commerce international : Gestion des opérations Import-export, Bréal, 2008.
39. **Hervé CAUSSE**, Droit bancaire et financier, Editions mare et martin, 2015.
40. **Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Christian CAZENOVE**, Crédits documentaires, Lettres de crédit stand by, Cautions et garanties, 3^{ème} édition, RB Edition, Paris 2019
41. **Hubert MARTINI**, Techniques de commerce international, Edition DUNOD, Paris 2017
42. **Jacques FONTANEL**, Géo économie de la globalisation, 2^{ème} édition, Office des Publications Universitaires, Université Pierre MENDES France Grenoble, Alger 2019
43. **Jean BELOTTI**, Transport international de marchandises, 5^{ème} édition, Editions Vuibert, Paris 2015.
44. **Jean BILLEMONT**, La liberté contractuelle à l'épreuve de l'arbitrage, Edition ALPHA, 2015.
45. **Jean BILLEMONT**, La liberté contractuelle à l'épreuve de l'arbitrage, Editions ALPHA, Paris, 2015.
46. **Jean Claude MARTINEZ-** L'OMC de Marrakech à Washington 1994-2017, Les éditions L'Harmattan, Paris 2017.
47. **Jean LAGADEC**, Nouveau guide pratique du droit de A à Z, Editions France Loisirs, 2004.
48. **Jean STOUFFLET- Nicolas MATHEY- Hervé CAUSSE- Jean-François RIFFARD**, Travaux dirigés de droit bancaire, LexisNexis Litec, 2011.

49. **Jean-Baptiste RACINE-** Fabrice **SIIRIAINEN**, Droit du commerce international, Dalloz- 2^{ème} édition, 2011.
50. **Jean-Louis RIVES-LANGE- Monique CONTAMINE-RAYNAUD**, Droit bancaire, 6^{ème} édition, Dalloz, 1995.
51. **Jean-Marc MOUSSERON-** Jacques **RAYNARD-** Régis **FABRE-** Jean-Luc **PIERRE**, Droit du commerce international- Droit international de l'entreprise, LexisNexis, 4^{ème} édition, 2012.
52. **Jean-Patrick MARCQ**, Risques et Assurances Transports, L'Argus Editions, Paris 2003
53. **Jean-Pierre LE GALL**, Droit commercial : Les groupements commerciaux, 14^{ème} édition, Paris, Dalloz, 1998.
54. **Jean-Pierre MATTOUT**, Droit bancaire international, Revue Banque Edition, 4^{ème} édition, 2009.
55. **Justine FAURE et Yannick PROST**, Relations internationales : Histoire, questions régionales, enjeux, Ellipses Editions, Paris 2008.
56. **Kamal CHEHRIT**, Les crédits documentaires.2^{ème} édition. Editions Grand Alger Livres- Alger 2007.
57. **Karim ADYEL**, Crédit documentaire et Connaissance, Lacier
58. **Karim BENKRIMI**, Crédit Bancaire et Economie Financière, El DAR EL OTHMANIA Edition et distribution, Alger 2010
59. **Lahsen ABDELMALKI- René SANDRETTO**, Politiques commerciales des grandes puissances : La tentation néo protectionniste, De boeck, 2011.
60. **Laure MARINO**, Droit des contrats spéciaux, 2^{ème} édition, Librairie Vuibert, Paris 2005.
61. **Laurence ABADIE, Catherine MERCIER-SUISSA**, Finance internationale : Marchés des changes et gestion des risques financiers, Editions ARMAND COLIN, Paris 2011

62. **Madjid BENCHIKH**, Droit international public, Editions CASBAH, Alger 2016.
63. **Mahfoud LACHEB**, Droit des affaires, OPU, Alger, Avril 2011.
64. **Manuel DIEZ DE VALESCO VALLEJO**, Les organisations internationales, Editions ECONOMIA, Paris 2002.
65. **Marie-Caroline MOISSINAC d'HARCOURT**, La pratique de l'arbitrage au service de l'entreprise, Editions ECONOMIA, Paris 2002.
66. **Marie-Elisabeth MATHIEU**, Les services bancaires et financiers en ligne, Revue Banque Edition, 2005.
67. **Mathias AUDIT- Sylvain BOLLEE- Pierre CALLE**, Droit du commerce international et des investissements étrangers, L.G.D.J Lextenso, 2^{ème} édition, 2016.
68. **Mathilde LEMOINE- Philippe MADIES- Thierry MADIES**, Préface de **Lionel FONTAGNE**, Les grandes questions d'économie et finance internationales : Décoder l'actualité, De boeck, 2008.
69. **Michel ALTER**, Droit des transports terrestres, aériens et maritimes internes et internationaux, Editions DALLOZ, 2^{ème} édition, Paris 1989.
70. **Michel JURA**, Technique financière internationale, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris 2003.
71. **Michel RAINELLI**, L'organisation mondiale du commerce, 9^{ème} édition, Editions La découverte, juin 2011.
72. **Mokhtar KHELADI**, Introduction aux relations économiques internationales, OPU, Juillet 2007.
73. **Mokhtar SALLAMI**, La notion de la conformité des marchandises dans la Convention de Vienne de 1980, Avril 2003. (Mémoire)
74. **Mostefa TRARI TANI**, L'arbitrage commercial international. Edition BRUYLANT, Bruxelles, 2011.

75. **Mostépha TRARI TANI- William PISSOORT et Patrick SAERENS**, Droit commercial international, Editions Berti, Alger 2007.
76. **Naima ALLIOUCH-KERBOUA-MEZIANI**, L'arbitrage commercial international en Algérie, OPU, Mai 2010.
77. **Naji JAMMAL- Nathalie MORIN**, Commerce international : Mondialisation, enjeux et applications, 2^{ème} édition, ERPI (Editions du Renouveau Pédagogique Inc), 2009.
78. **Nathalie NAJJAR**, L'arbitrage dans les pays arabes face aux exigences du commerce international, Editions L.G.D.J- DELTA, Paris 2004.
79. **Nora SEDDIKI-EL HOUDAIGUI**, Arbitrage commercial international au Maghreb, L'Harmattan, 2012.
80. **Olivier CACHARD**, Droit du commerce international, 3^{ème} édition, Editions L.G.D.J Lextenso, Paris 2018.
81. **Olivier CACHARD**, Droit du commerce international, 3^{ème} édition, L.G.D.J, Lextenso éditions, 2018.
82. **Olivier MEIER- Guillaume SCHIER**, Entreprises multinationales : Stratégie- Restructuration- Gouvernance, DUNOD, 2005.
83. **Otmane BEKENNICHE**, L'Algérie, le GATT et l'OMC, Ed. Office des Publications Universitaires, Oran, Algérie, 2006
84. **Pascal CHAIGNEAU**, Gestion des risques internationaux, ECONOMICA, Paris, 2001
85. **Pascal GAUCHON**, Le Monde_ Manuel de géopolitique et de géo économie. Presse Universitaire de France. Paris, Juillet 2008.
86. **Patrick DAILLIER- Géraud de La PRADELLE- Habib GHERARI**, Droit de l'économie internationale, Editions A. Pedone, 2004.
87. **Paul DIDIER – Philippe DIDIER**, Droit Commercial, Editions ECONOMIA, Paris, 2005.

88. **Philippe BLACHER**, Droit des relations internationales, Editions LexisNexis SA, Paris 2008.
89. **Philippe CHALMIN**, CYCLOPE 2016 : Les marchés mondiaux. Edition ECONOMIA- Paris, 2016.
90. **Philippe d'ARVISENET**, Finance internationale, 2^{ème} édition, Editions DUNOD, Paris 2008.
91. **Philippe DELEBECQUE**- Michel Germain, Droit commercial, Tome 2, L.G.D.J, 17^{ème} édition, 2004.
92. **Philippe DELEBECQUE**, L'entreprise et la vente internationale de marchandises : Cadre juridique, Larcier, 2016.
93. **Philippe Kahn** et **Catherine KESSEDJIAN**, L'illicite dans le commerce international, Université de Bourgogne-CNRS, Volume 16, Litec, 1996
94. **Philippe MALAURE**, **Laurent AYNES** et **Pierre-Yves GAUTIER**, Les contrats spéciaux, 2^e édition, Defrénois, Editions juridiques associées, Paris, 2005
95. **Pierre ALFREDO**, L'essentiel du droit du commerce international, ellipses, 2014.
96. **Pierre BERTHAND**, Introduction à l'économie internationale : le commerce et l'investissement. Edition de boeck, 1^{ère} édition- Paris 2012.
97. **Pierre BONASSIES** et **Christian SCAPEL**, Droit maritime, Editions L.G.D.J, Paris 2006.
98. **Pierre-Alain GOURION**- George Peyrard- Nicolas **SOUBEYRAND**, Droit du commerce international- 4^{ème} édition, L.G.D.J Lextenso éditions, 2008.
99. **Rabih MONZER**, La négociation des contrats internationaux : Une harmonisation des régimes juridiques romano-germaniques et anglo-saxons, Editions BRUYLANT, LGDJ, DELTA, Paris 2008.

100. **Régine BONHOMME**, Instruments de crédit et de paiement, 10^{ème} édition, L.G.D.J Lextenso édition, 2013.
101. **Sergio M. CARBONE**, Conflits de lois en droit maritime, Editions ADI-POCHE, LA HAYE, 2010.
102. **Simon HOTTE**, La rupture du contrat international, Editions Alpha, 2009.
103. **Sophie SABATHIER**, Droit du crédit, Editions ellipses, 2007.
104. **Stéphane CHATILLON**, Droit des affaires internationales, Vuibert-5^{ème} édition, Novembre 2011.
105. **Stéphane PIEDELIEVRE- Emmanuel PUTMAN**, Droit bancaire, ECONOMIA Editions, 2011.
106. **Thierry BONNEAU**, Droit bancaire, 5^{ème} édition, Editions Delta, Paris, 2003.
107. **Valérie BORONARD/ Frédéric Didier Laurent**, Commerce international : Marketing et Négociation, Bréal, 1998
108. **Valérie FRANCOIS**, Droit bancaire appliqué, Editions Casteilla, 2011.
109. **Valérie GOMEZ-BASSAC**, Commerce international, Sup'Foucher, Paris 2009
110. **Vincent HEUZE**, La vente internationale de marchandises : Droit Uniforme, L.G.D.J, Paris 2000
111. **William PISSOORT et Patrick SAERENS**, Initiation au droit commercial international, Editions de boeck, 1^{ère} édition, Bruxelles, 2004.
112. **Yves-Marie LAITHIER**, Etude comparative des sanctions de l'inexécution du contrat, L.F.D.J, Paris- 2004.

REVUES :

Le MOCI (Moniteur du Commerce International) :

1_ Le MOCI N° 2008- Du 21 avril au 04 mai 2016

2_ Le MOCI N° 2012-2013- Du 30 juin au 27 juillet 2016

3_ Le MOCI N° 2014- Du 21 au 27 juillet 2016

4_ Le MOCI N° 2018- Du 29 septembre au 12 octobre 2016

5_ Le MOCI N° 1903- Du 24 novembre 2011.

6_ Le MOCI N° 1862- Du 18 mars 2010.

7_ Le MOCI N° 1885- Du 03 mars 2011.

8_ Le MOCI N° 1901- Du 27 octobre 2011.

9_ Le MOCI N° 1907- Du 20 février 2012.

10_ Alternatives Economiques(En partenariat avec Sciences Po) Janvier 2019
Hors série N° 116.

11_ Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques,
Université d'Alger, Faculté de droit, Alger, Nouvelle série N° 02/2010

12_ La semaine juridique : Entreprise et Affaires, Hebdomadaire, N° 9, du 28
février 2013.

13_ La semaine juridique : Entreprise et Affaires, Hebdomadaire, N° 38, du
20 septembre 2012.

JOURNEES D'ETUDES :

1_ **Philippe DELEBECQUE**, Art : Priorité aux arbitres, Journée d'étude du
22/04/2006 : Problèmes récurrents du droit maritime algérien, Faculté de
droit, Université d'Oran, Algérie, Dépôt 2008.

2_ **ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali**, Le commerce international de
l'Algérie en dehors du secteur des hydrocarbures, journée d'étude organisée par le Laboratoire du
Droit International du Développement Durable, Faculté de Droit et Sciences politiques de
l'Université de Mostaganem le 24 Mai 2016, intitulé : *Le développement économique en Algérie et
son impact sur les relations internationales,*

3_ ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali, Tourisme comme alternative aux hydrocarbures dans le développement économique, journée d'étude organisée par le laboratoire International de Développement Durable, Faculté de droit et de sciences politiques de l'Université de Mostaganem le 10/11/2016, intitulée : *Le tourisme une ressource stratégique pour promouvoir le développement durable en Algérie*.

4_ ZIGHEM Abou El Kacem, BEKADA Mohammed Ali, Les instruments de lutte contre le crime économique, journée d'étude organisée par le Laboratoire International de Développement Durable, Faculté de Droit et sciences politiques de l'Université de Mostaganem le 09/05/2017, intitulée : *La réforme économique et les instruments de lutte contre le crime économique dans la législation algérienne*.

ARTICLES :

1_ Giulio CESAR GIORGINI, La place de la négociation dans la faillite internationale. Revue internationale de droit économique, 2012.

2_ Paul DIDIER, Problématique du droit de la faillite internationale. RDAI, N° 3, P 201.

LES OUVRAGES EN LANGUE ARABE : المراجع باللغة العربية :

1. - أحمد عبدا لرزاق السنهوري , النظرية العامة للالتزامات , الطبعة 2 , الجزء الثاني , بيروت , منشورات الحلبي الحقوقية , 1998.
2. - الفقي محمد سعيد , العقود التجارية , لبنان , منشورات الحلبي , 2011.
3. - اليالس ناهيف , عقد البيع - دراسة مقارنة - العقود المسماة- العقود التي تقع على الملكية , الجزء الثامن , 1995.
4. - أمينة علوان / محي الدين إسماعيل علم الدين / محمد حسام محمد لطفي , المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية , القاهرة , دار النهضة العربية , 2014.
5. - رمضان أبو السعود , شرح العقود المسماة في عقد البيع والمقايضة , الطبعة الثانية , الإسكندرية , دار الجامعة الجديدة , 2003.
6. - شريف علي الصوصي , التجارة الدولية الأسس والتطبيقات , عمان , دار أسامة , 2012.
7. - طيلة أنور , نماذج العقود والتصرفات القانونية , القاهرة , نشر منشأة المعارف , 2001.
8. - عبدا لمجيد منير , الأسس العامة للتحكيم الدولي والداخلي في القانون الخاص , الإسكندرية , نشأة المعارف , 2000.
9. - علي عوض حسن , الصيغ النموذجية للعقود والتصرفات القانونية , الجزء الثاني , الإسكندرية , دار الفكر الجامعي , 2005.
10. - محمد سعد الله , القانون الدولي للأعمال , الجزائر , دار هومة , 2010.
11. - منير محمد الجنبهي , القوة التجارية , الإسكندرية ' الفكر الجامعي , 2000 .
12. - موسى طالب حسني , عمان , مكتبة دار الثقافة والنشر والتوزيع , 1997.

- 13.- نسرین سلامة محاسنة , التزام البائع بالتسليم والمطابقة , عمان , دار الثقافة , 2011 .
- 14.- هشام علي صادق, القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية , الإسكندرية , نشأة المعارف , 1995
- 15.- يوسف مساعداوي , دراسات في التجارة الدولية , الجزائر , دار هومة , 2000 .
- 16.. قمرأوي عز الدين ، محاضرات في القانون الدولي للأعمال ، الجزء الثاني ، جامعة وهران ، السنة الجامعية 2002/2001
- 17..إلياس ناصيف ، موسوعة العقود المدنية و التجارية ، الجزء الأول : أركان العقد ، بيروت ، 1997.
- 18..أيمن النحووي ، لوجستيات التجارة الدولية ، الإسكندرية ، دار الفكر الجامعي ، ط1، 2008.
- 19..عمر خالد رزيقات ، عقد البيع عبر الإنترنت ، عمان ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، ط1، 2007.
- 20..محمد السانوسي, محمد شحاتة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي و الاتفاقيات الإسكندرية ، دار الفكر الجامعي ، ط1، 2006.
21. التوثيق العلمي، شركة مركز القرار للاستشارات التجارية الإلكترونية و مهارات التسويق العلمي، القاهرة، دار الأمين، 2002.
- 22.خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي، للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980- مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2002، الطبعة الأولى.
- 23.خليل احمد حسن قدادة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، الجزء الرابع، ديوان المطبوعات الجامعية.
- 24.ربيع حسين العلي،الإفلاس في القانون الدولي الخاص، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، الطبعة الأولى، 2014.
25. سما سلطان الشاوي، رياض القيسي، الحصانة القضائية للدولة في الميدان التجاري، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2006، الطبعة الأولى.
- 26.سي يوسف زاهية صورية، الواضح في عقد البيع، دراسة مقارنة، دار هومة، الجزائر، 2012.
27. شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية، مدخل تنابعي، مطبعة الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، 2002.
- 28.صالح ناصر العتيبي، فكرة الجوهرية في العلاقة العقدية، دراسة مقارنة، دار المطبوعات الجامعية، إسكندرية، 2009.
- 29.طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية و مكتبة دار الثقافة و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
- 30.طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان 1429 هـ، 2008م.
- 31.الطيب بلولة، قانون الشركات، ترجمه إلى العربية محمد بن بوزه, BERTI Editions, الجزائر, 2008
32. عبد الرزاق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت 1998 ن الطبعة الثالثة الجديدة .

33. عبد السلام أبو قحف، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثانية 2003.
34. عثمان بقتيش، قانون المجتمع الدولي المعاصر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
35. علي عباس، إدارة الأعمال الدولي_ الإطار العام_ دار الحامد للنشر و التوزيع- عمان- 2007.
36. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، الطبعة الثالثة، الجزائر 2016.
37. فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، عمان، دار الثقافة للنشر و التوزيع، 2008.
38. محسن جميل جريج، التحكيم التجاري الدولي و التحكيم الداخلي: دراسة مقارنة، مكتبة زين الحقوقية و الأدبية، الطبعة الأولى، 2016.
39. محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2006.
40. محمد نصر محمد – الوسيط في عقود البيع الدولية، مطبعة القانون و الاقتصاد، الرياض، 1434 هـ، 2013 م، الطبعة الأولى.
41. محمد نصر محمد، الوجيز في عقود التجارة الدولية، دراسة مقارنة، مكتبة القانون و الاقتصاد، الرياض، 2013، الطبعة الأولى.
42. محمودي مسعود، أساليب وتقنيات ابرام العقود الدولية، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015.
43. مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، ط 1 2005.
44. مصطفى كمال طه، العقود التجارية و عمليات البنوك، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2009، الطبعة الأولى.
45. نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، (الطبعة العربية).
46. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة، 2010.

مذكرات التخرج

1. شبة سفيان ، عقد البيع الدولي للبضائع ، رسالة الدكتوراه في القانون الخاص ، جامعة تلمسان ، السنة الجامعية 2011/2012
2. بخدة كمال ، مسؤولية البائع في عقد البيع الدولي للبضائع ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال المقارن ، جامعة وهران ، السنة الجامعية 2010/2011

Revues en Arabe :

المجلات باللغة العربية :

1. المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل، مخبر القانون البحري و النقل، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، العدد 4، 2016.
2. مجلة الدراسات الحقوقية. مخبر حماية حقوق الإنسان بين النصوص الدولية و النصوص الوطنية و واقعها في الجزائر. جامعة الطاهر مولاي سعيدة، الجزائر، العدد 5، جوان 2016.

3. مجلة الدراسات الحقوقية. مخبر حماية حقوق الإنسان بين النصوص الدولية و النصوص الوطنية وواقعها في الجزائر. جامعة الطاهر مولاي سعيدة, الجزائر, العدد 1, 2014.
4. مجلة المؤسسة و التجارة, مخبر المؤسسة و التجارة, جامعة وهران, الجزائر, عدد 8-2012.
5. المجلة النقدية للقانون و العلوم السياسية, كلية الحقوق, جامعة مولود معمري تيزي وزو, العدد 2\2009.
6. الراشدية, مجلة الدراسات و البحوث القانونية, منشورات المركز الجامعي مصطفى اسطنبولي, معسكر, العدد الأول, 2008.
7. مجلة القانون الاقتصادي و البيئة, تصدر عن مخبر القانون الاقتصادي و البيئة جامعة وهران, العدد 01, جوان 2008.
8. مجلة المؤسسة و التجارة, مخبر المؤسسة و التجارة, جامعة وهران, الجزائر, 07-2007, ابن خلدون للنشر و التوزيع.
9. المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الاقتصادية و السياسية, كلية الحقوق, جامعة الجزائر, الجزء 41, عدد 02\2004.
10. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا, مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا, كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية, جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف, الجزائر, السنة الأولى, العدد 0, 2004
11. مجلة الحقوق للبحوث القانونية و الاقتصادية, كلية الحقوق جامعة الإسكندرية, الناشر دار الجامعة الجديدة, العدد الأول, 2001.
12. مجلة الحقوق للبحوث القانونية و الاقتصادية, كلية الحقوق جامعة الإسكندرية, الناشر دار الجامعة الجديدة, العدد الثاني, 2001.
13. مجلة الدراسات القانونية, صادرة عن كلية الحقوق جامعة بيروت العربية, العدد الخامس, يوليو 2000.
14. الاجتهاد القضائي للغرفة التجارية و البحرية, عن قسم الوثائق للمحكمة العليا, الجزائر, 1999.

LES ANNEXES

La liste des annexes :

- 1_ Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises.
- 2_ Déroulement d'un crédit documentaire.
- 3_ Les clauses d'un contrat de vente international.
- 4_ Tableau de ratification des Etats à la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne, 11 avril 1980).

Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises



NATIONS UNIES

Pour plus d'informations, s'adresser au:

Secrétariat de la CNUDCI, Centre international de Vienne,
Boîte postale 500, 1400 Vienne (Autriche)

Téléphone: (+43-1) 26060-4060
Site Web: www.uncitral.org

Télécopie: (+43-1) 26060-5813
Courriel: uncitral@uncitral.org

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR LE DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises



NATIONS UNIES
New York, 2011

NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Copyright © Nations Unies, février 2011. Tous droits réservés.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Production éditoriale: Section des publications, de la bibliothèque et des services en anglais, Office des Nations Unies à Vienne.

Cette publication n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Table des matières

	<i>Pages</i>
I. Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises	1
PRÉAMBULE	1
Première partie. Champ d'application et dispositions générales	1
CHAPITRE PREMIER. Champ d'application.....	1
Article premier	1
Article 2	2
Article 3	2
Article 4	2
Article 5	3
Article 6	3
CHAPITRE II. Dispositions générales.....	3
Article 7	3
Article 8	3
Article 9	4
Article 10	4
Article 11	4
Article 12	4
Article 13	5
Deuxième partie. Formation du contrat	5
Article 14	5
Article 15	5
Article 16	5
Article 17	6
Article 18	6
Article 19	6
Article 20	7
Article 21	7
Article 22	7
Article 23	8
Article 24	8

	<i>Pages</i>
Troisième partie. Vente de marchandises	8
CHAPITRE PREMIER. Dispositions générales	8
Article 25.....	8
Article 26.....	8
Article 27.....	8
Article 28.....	9
Article 29.....	9
CHAPITRE II. Obligations du vendeur.....	9
Article 30.....	9
Section I. Livraison des marchandises et remise des documents.....	9
Article 31.....	9
Article 32.....	10
Article 33.....	10
Article 34.....	10
Section II. Conformité des marchandises et droits ou prétentions de tiers.....	11
Article 35.....	11
Article 36.....	11
Article 37.....	12
Article 38.....	12
Article 39.....	12
Article 40.....	13
Article 41.....	13
Article 42.....	13
Article 43.....	13
Article 44.....	14
Section III. Moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur.....	14
Article 45.....	14
Article 46.....	14
Article 47.....	15
Article 48.....	15
Article 49.....	16
Article 50.....	16
Article 51.....	17
Article 52.....	17
CHAPITRE III. Obligations de l'acheteur.....	17
Article 53.....	17

	<i>Pages</i>
Section I. Paiement du prix	17
Article 54.....	17
Article 55.....	18
Article 56.....	18
Article 57.....	18
Article 58.....	18
Article 59.....	19
Section II. Prise de livraison	19
Article 60.....	19
Section III. Moyens dont dispose le vendeur en cas de contravention au contrat par l'acheteur	19
Article 61.....	19
Article 62.....	19
Article 63.....	20
Article 64.....	20
Article 65.....	20
CHAPITRE IV. Transfert des risques	21
Article 66.....	21
Article 67.....	21
Article 68.....	21
Article 69.....	22
Article 70.....	22
CHAPITRE V. Dispositions communes aux obligations du vendeur et de l'acheteur	22
Section I. Contravention anticipée et contrats à livraisons successives..	22
Article 71.....	22
Article 72.....	23
Article 73.....	23
Section II. Dommages-intérêts.....	24
Article 74.....	24
Article 75.....	24
Article 76.....	24
Article 77.....	25
Section III. Intérêts.....	25
Article 78.....	25
Section IV. Exonération	25
Article 79.....	25
Article 80.....	26

	<i>Pages</i>
Section V. Effets de la résolution.....	26
Article 81.....	26
Article 82.....	26
Article 83.....	27
Article 84.....	27
Section VI. Conservation des marchandises.....	27
Article 85.....	27
Article 86.....	28
Article 87.....	28
Article 88.....	28
Quatrième partie. Dispositions finales	29
Article 89.....	29
Article 90.....	29
Article 91.....	29
Article 92.....	30
Article 93.....	30
Article 94.....	30
Article 95.....	31
Article 96.....	31
Article 97.....	31
Article 98.....	32
Article 99.....	32
Article 100.....	33
Article 101.....	34
II. Note explicative du secrétariat de la CNUDCI sur la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises	35
Introduction	35
Première partie. Champ d'application et dispositions générales.....	36
A. Champ d'application	36
B. Autonomie des parties.....	38
C. Interprétation de la Convention	38
D. Interprétation du contrat; usages.....	38
E. La forme du contrat.....	38
Deuxième partie. Formation du contrat.....	39

	<i>Pages</i>
Troisième partie. Vente de marchandises	40
A. Obligations du vendeur	40
B. Obligations de l'acheteur	41
C. Moyens dont disposent les parties en cas de contravention au contrat	41
D. Transfert des risques.....	42
E. Suspension de l'exécution et contravention anticipée	42
F. Exonération de la responsabilité de verser des dommages-intérêts	43
G. Conservation des marchandises	43
 Quatrième partie. Dispositions finales	 43
Textes complémentaires	44

I. Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises

PRÉAMBULE

Les États parties à la présente Convention

Ayant présents à l'esprit les objectifs généraux inscrits dans les résolutions relatives à l'instauration d'un nouvel ordre économique international que l'Assemblée générale a adoptées à sa sixième session extraordinaire,

Considérant que le développement du commerce international sur la base de l'égalité et des avantages mutuels est un élément important dans la promotion de relations amicales entre les États,

Estimant que l'adoption de règles uniformes applicables aux contrats de vente internationale de marchandises et compatibles avec les différents systèmes sociaux, économiques et juridiques contribuera à l'élimination des obstacles juridiques aux échanges internationaux et favorisera le développement du commerce international,

Sont convenus de ce qui suit:

Première partie. Champ d'application et dispositions générales

CHAPITRE PREMIER. CHAMP D'APPLICATION

Article premier

1) La présente Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des États différents:

- a) Lorsque ces États sont des États contractants; ou
- b) Lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un État contractant.

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

3) Ni la nationalité des parties ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l'application de la présente Convention.

Article 2

La présente Convention ne régit pas les ventes:

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

b) aux enchères;

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

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

e) de navires, bateaux, aéroglisseurs et aéronefs;

f) d'électricité.

Article 3

1) Sont réputés ventes les contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande celles-ci n'ait à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production.

2) La présente Convention ne s'applique pas aux contrats dans lesquels la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services.

Article 4

La présente Convention régit exclusivement la formation du contrat de vente et les droits et obligations qu'un tel contrat fait naître entre le vendeur et l'acheteur. En particulier, sauf disposition contraire expresse de la présente Convention, celle-ci ne concerne pas:

- a) La validité du contrat ni celle d'aucune de ses clauses non plus que celle des usages;
- b) Les effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues.

Article 5

La présente Convention ne s'applique pas à la responsabilité du vendeur pour décès ou lésions corporelles causés à quiconque par les marchandises.

Article 6

Les parties peuvent exclure l'application de la présente Convention ou, sous réserve des dispositions de l'article 12, déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou en modifier les effets.

CHAPITRE II. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Article 7

1) Pour l'interprétation de la présente Convention, il sera tenu compte de son caractère international et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application ainsi que d'assurer le respect de la bonne foi dans le commerce international.

2) Les questions concernant les matières régies par la présente Convention et qui ne sont pas expressément tranchées par elle seront réglées selon les principes généraux dont elle s'inspire ou, à défaut de ces principes, conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

Article 8

1) Aux fins de la présente Convention, les indications et les autres comportements d'une partie doivent être interprétés selon l'intention de celle-ci lorsque l'autre partie connaissait ou ne pouvait ignorer cette intention.

2) Si le paragraphe précédent n'est pas applicable, les indications et autres comportements d'une partie doivent être interprétés selon le sens qu'une personne raisonnable de même qualité que l'autre partie, placée dans la même situation, leur aurait donné.

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

Article 9

1) Les parties sont liées par les usages auxquels elles ont consenti et par les habitudes qui se sont établies entre elles.

2) Sauf convention contraire des parties, celles-ci sont réputées s'être tacitement référées dans le contrat et pour sa formation à tout usage dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui, dans le commerce international, est largement connu et régulièrement observé par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée.

Article 10

Aux fins de la présente Convention:

a) Si une partie a plus d'un établissement, l'établissement à prendre en considération est celui qui a la relation la plus étroite avec le contrat et son exécution eu égard aux circonstances connues des parties ou envisagées par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat;

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

Article 11

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

Article 12

Toute disposition de l'article 11, de l'article 29 ou de la deuxième partie de la présente Convention autorisant une forme autre que la forme écrite, soit pour la conclusion ou pour la modification ou la résiliation amiable

d'un contrat de vente, soit pour toute offre, acceptation ou autre manifestation d'intention, ne s'applique pas dès lors qu'une des parties a son établissement dans un État contractant qui a fait une déclaration conformément à l'article 96 de la présente Convention. Les parties ne peuvent déroger au présent article ni en modifier les effets.

Article 13

Aux fins de la présente Convention, le terme "écrit" doit s'entendre également des communications adressées par télégramme ou par télex.

Deuxième partie. Formation du contrat

Article 14

1) Une proposition de conclure un contrat adressée à une ou plusieurs personnes déterminées constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer.

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

Article 15

1) Une offre prend effet lorsqu'elle parvient au destinataire.

2) Une offre, même si elle est irrévocable, peut être rétractée si la rétractation parvient au destinataire avant ou en même temps que l'offre.

Article 16

1) Jusqu'à ce qu'un contrat ait été conclu, une offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié une acceptation.

2) Cependant, une offre ne peut être révoquée:

- a) Si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement, qu'elle est irrévocable; ou
- b) S'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

Article 17

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

Article 18

1) Une déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à une offre constitue une acceptation. Le silence ou l'inaction à eux seuls ne peuvent valoir acceptation.

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

3) Cependant, si, en vertu de l'offre, des habitudes qui se sont établies entre les parties ou des usages, le destinataire de l'offre peut indiquer qu'il acquiesce en accomplissant un acte se rapportant, par exemple, à l'expédition des marchandises ou au paiement du prix, sans communication à l'auteur de l'offre, l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli, pour autant qu'il le soit dans les délais prévus par le paragraphe précédent.

Article 19

1) Une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des additions, des limitations ou autres modifications, est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre.

2) Cependant, une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation, à moins que l'auteur de l'offre, sans retard injustifié, n'en relève les différences verbalement

ou n'adresse un avis à cet effet. S'il ne le fait pas, les termes du contrat sont ceux de l'offre, avec les modifications comprises dans l'acceptation.

3) Des éléments complémentaires ou différents relatifs notamment au prix, au paiement, à la qualité et à la quantité des marchandises, au lieu et au moment de la livraison, à l'étendue de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre ou au règlement des différends, sont considérés comme altérant substantiellement les termes de l'offre.

Article 20

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

2) Les jours fériés ou chômés qui tombent pendant que court le délai d'acceptation sont comptés dans le calcul de ce délai. Cependant, si la notification ne peut être remise à l'adresse de l'auteur de l'offre le dernier jour du délai, parce que celui-ci tombe un jour férié ou chômé au lieu d'établissement de l'auteur de l'offre, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

Article 21

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

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

Article 22

L'acceptation peut être rétractée si la rétractation parvient à l'auteur de l'offre avant le moment où l'acceptation aurait pris effet ou à ce moment.

Article 23

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

Article 24

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

Troisième partie. Vente de marchandises**CHAPITRE PREMIER. DISPOSITIONS GÉNÉRALES***Article 25*

Une contravention au contrat commise par l'une des parties est essentielle lorsqu'elle cause à l'autre partie un préjudice tel qu'elle la prive substantiellement de ce que celle-ci était en droit d'attendre du contrat, à moins que la partie en défaut n'ait pas prévu un tel résultat et qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ne l'aurait pas prévu non plus.

Article 26

Une déclaration de résolution du contrat n'a d'effet que si elle est faite par notification à l'autre partie.

Article 27

Sauf disposition contraire expresse de la présente partie de la Convention, si une notification, demande ou autre communication est faite par une partie au contrat conformément à la présente partie et par un moyen approprié aux circonstances, un retard ou une erreur dans la transmission de la communication ou le fait qu'elle n'est pas arrivée à destination ne prive pas cette partie au contrat du droit de s'en prévaloir.

Article 28

Si, conformément aux dispositions de la présente Convention, une partie a le droit d'exiger de l'autre l'exécution d'une obligation, un tribunal n'est tenu d'ordonner l'exécution en nature que s'il le ferait en vertu de son propre droit pour des contrats de vente semblables non régis par la présente Convention.

Article 29

1) Un contrat peut être modifié ou résilié par accord amiable entre les parties.

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

CHAPITRE II. OBLIGATIONS DU VENDEUR

Article 30

Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente Convention, à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu, à remettre les documents s'y rapportant.

Section I. Livraison des marchandises et remise des documents

Article 31

Si le vendeur n'est pas tenu de livrer les marchandises en un autre lieu particulier, son obligation de livraison consiste:

a) Lorsque le contrat de vente implique un transport des marchandises, à remettre les marchandises au premier transporteur pour transmission à l'acheteur;

b) Lorsque, dans les cas non visés au précédent alinéa, le contrat porte sur un corps certain ou sur une chose de genre qui doit être prélevée sur une masse déterminée ou qui doit être fabriquée ou produite et lorsque, au moment de la conclusion du contrat, les parties savaient que les marchandises se trouvaient ou devaient être fabriquées ou produites en un

lieu particulier, à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur en ce lieu;

c) Dans les autres cas, à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur au lieu où le vendeur avait son établissement au moment de la conclusion du contrat.

Article 32

1) Si, conformément au contrat ou à la présente Convention, le vendeur remet les marchandises à un transporteur et si les marchandises ne sont pas clairement identifiées aux fins du contrat par l'apposition d'un signe distinctif sur les marchandises, par des documents de transport ou par tout autre moyen, le vendeur doit donner à l'acheteur avis de l'expédition en désignant spécifiquement les marchandises.

2) Si le vendeur est tenu de prendre des dispositions pour le transport des marchandises, il doit conclure les contrats nécessaires pour que le transport soit effectué jusqu'au lieu prévu, par les moyens de transport appropriés aux circonstances et selon les conditions usuelles pour un tel transport.

3) Si le vendeur n'est pas tenu de souscrire lui-même une assurance de transport, il doit fournir à l'acheteur, à la demande de celui-ci, tous renseignements dont il dispose qui sont nécessaires à la conclusion de cette assurance.

Article 33

Le vendeur doit livrer les marchandises:

a) Si une date est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat, à cette date;

b) Si une période de temps est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat, à un moment quelconque au cours de cette période, à moins qu'il ne résulte des circonstances que c'est à l'acheteur de choisir une date; ou

c) Dans tous les autres cas, dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat.

Article 34

Si le vendeur est tenu de remettre les documents se rapportant aux marchandises, il doit s'acquitter de cette obligation au moment, au lieu et dans la forme prévus au contrat. En cas de remise anticipée, le vendeur conserve,

jusqu'au moment prévu pour la remise, le droit de réparer tout défaut de conformité des documents, à condition que l'exercice de ce droit ne cause à l'acheteur ni inconvénients ni frais déraisonnables. Toutefois, l'acheteur conserve le droit de demander des dommages-intérêts conformément à la présente Convention.

Section II. Conformité des marchandises et droits ou prétentions de tiers

Article 35

1) Le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat.

2) À moins que les parties n'en soient convenues autrement, les marchandises ne sont conformes au contrat que si:

a) Elles sont propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type;

b) Elles sont propres à tout usage spécial qui a été porté expressément ou tacitement à la connaissance du vendeur au moment de la conclusion du contrat, sauf s'il résulte des circonstances que l'acheteur ne s'en est pas remis à la compétence ou à l'appréciation du vendeur ou qu'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire;

c) Elles possèdent les qualités d'une marchandise que le vendeur a présentée à l'acheteur comme échantillon ou modèle;

d) Elles sont emballées ou conditionnées selon le mode habituel pour les marchandises du même type ou, à défaut du mode habituel, d'une manière propre à les conserver et à les protéger.

3) Le vendeur n'est pas responsable, au regard des alinéas *a* à *d* du paragraphe précédent, d'un défaut de conformité que l'acheteur connaissait ou ne pouvait ignorer au moment de la conclusion du contrat.

Article 36

1) Le vendeur est responsable, conformément au contrat et à la présente Convention, de tout défaut de conformité qui existe au moment du transfert des risques à l'acheteur, même si ce défaut n'apparaît qu'ultérieurement.

2) Le vendeur est également responsable de tout défaut de conformité qui survient après le moment indiqué au paragraphe précédent et qui est

imputable à l'inexécution de l'une quelconque de ses obligations, y compris à un manquement à une garantie que, pendant une certaine période, les marchandises resteront propres à leur usage normal ou à un usage spécial ou conserveront des qualités ou caractéristiques spécifiées.

Article 37

En cas de livraison anticipée, le vendeur a le droit, jusqu'à la date prévue pour la livraison, soit de livrer une partie ou une quantité manquante, ou des marchandises nouvelles en remplacement des marchandises non conformes au contrat, soit de réparer tout défaut de conformité des marchandises, à condition que l'exercice de ce droit ne cause à l'acheteur ni inconvénients ni frais déraisonnables. Toutefois, l'acheteur conserve le droit de demander des dommages-intérêts conformément à la présente Convention.

Article 38

1) L'acheteur doit examiner les marchandises ou les faire examiner dans un délai aussi bref que possible eu égard aux circonstances.

2) Si le contrat implique un transport des marchandises, l'examen peut être différé jusqu'à leur arrivée à destination.

3) Si les marchandises sont déroutées ou réexpédiées par l'acheteur sans que celui-ci ait eu raisonnablement la possibilité de les examiner et si, au moment de la conclusion du contrat, le vendeur connaissait ou aurait dû connaître la possibilité de ce déroutage ou de cette réexpédition, l'examen peut être différé jusqu'à l'arrivée des marchandises à leur nouvelle destination.

Article 39

1) L'acheteur est déchu du droit de se prévaloir d'un défaut de conformité s'il ne le dénonce pas au vendeur, en précisant la nature de ce défaut, dans un délai raisonnable à partir du moment où il l'a constaté ou aurait dû le constater.

2) Dans tous les cas, l'acheteur est déchu du droit de se prévaloir d'un défaut de conformité, s'il ne le dénonce pas au plus tard dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle les marchandises lui ont été effectivement remises, à moins que ce délai ne soit incompatible avec la durée d'une garantie contractuelle.

Article 40

Le vendeur ne peut pas se prévaloir des dispositions des articles 38 et 39 lorsque le défaut de conformité porte sur des faits qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélés à l'acheteur.

Article 41

Le vendeur doit livrer les marchandises libres de tout droit ou prétention d'un tiers, à moins que l'acheteur n'accepte de prendre les marchandises dans ces conditions. Toutefois, si ce droit ou cette prétention est fondé sur la propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle, l'obligation du vendeur est régie par l'article 42.

Article 42

1) Le vendeur doit livrer les marchandises libres de tout droit ou prétention d'un tiers fondé sur la propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle, qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer au moment de la conclusion du contrat, à condition que ce droit ou cette prétention soit fondé sur la propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle:

a) En vertu de la loi de l'État où les marchandises doivent être revendues ou utilisées, si les parties ont envisagé au moment de la conclusion du contrat que les marchandises seraient revendues ou utilisées dans cet État; ou

b) Dans tous les autres cas, en vertu de la loi de l'État où l'acheteur a son établissement.

2) Dans les cas suivants, le vendeur n'est pas tenu de l'obligation prévue au paragraphe précédent:

a) Au moment de la conclusion du contrat, l'acheteur connaissait ou ne pouvait ignorer l'existence du droit ou de la prétention; ou

b) Le droit ou la prétention résulte de ce que le vendeur s'est conformé aux plans techniques, dessins, formules ou autres spécifications analogues fournis par l'acheteur.

Article 43

1) L'acheteur perd le droit de se prévaloir des dispositions des articles 41 et 42 s'il ne dénonce pas au vendeur le droit ou la prétention du tiers, en précisant la nature de ce droit ou de cette prétention, dans un délai

raisonnable à partir du moment où il en a eu connaissance ou aurait dû en avoir connaissance.

2) Le vendeur ne peut pas se prévaloir des dispositions du paragraphe précédent s'il connaissait le droit ou la prétention du tiers et sa nature.

Article 44

Nonobstant les dispositions du paragraphe 1 de l'article 39 et du paragraphe 1 de l'article 43, l'acheteur peut réduire le prix conformément à l'article 50 ou demander des dommages-intérêts, sauf pour le gain manqué, s'il a une excuse raisonnable pour n'avoir pas procédé à la dénonciation requise.

Section III. Moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur

Article 45

1) Si le vendeur n'a pas exécuté l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat de vente ou de la présente Convention, l'acheteur est fondé à:

- a) exercer les droits prévus aux articles 46 à 52;
- b) demander les dommages-intérêts prévus aux articles 74 à 77.

2) L'acheteur ne perd pas le droit de demander des dommages-intérêts lorsqu'il exerce son droit de recourir à un autre moyen.

3) Aucun délai de grâce ne peut être accordé au vendeur par un juge ou par un arbitre lorsque l'acheteur se prévaut d'un des moyens dont il dispose en cas de contravention au contrat.

Article 46

1) L'acheteur peut exiger du vendeur l'exécution de ses obligations, à moins qu'il ne se soit prévalu d'un moyen incompatible avec cette exigence.

2) Si les marchandises ne sont pas conformes au contrat, l'acheteur ne peut exiger du vendeur la livraison de marchandises de remplacement que si le défaut de conformité constitue une contravention essentielle au contrat et si cette livraison est demandée au moment de la dénonciation du

défaut de conformité faite conformément à l'article 39 ou dans un délai raisonnable à compter de cette dénonciation.

3) Si les marchandises ne sont pas conformes au contrat, l'acheteur peut exiger du vendeur qu'il répare le défaut de conformité, à moins que cela ne soit déraisonnable compte tenu de toutes les circonstances. La réparation doit être demandée au moment de la dénonciation du défaut de conformité faite conformément à l'article 39 ou dans un délai raisonnable à compter de cette dénonciation.

Article 47

1) L'acheteur peut impartir au vendeur un délai supplémentaire de durée raisonnable pour l'exécution de ses obligations.

2) À moins qu'il n'ait reçu du vendeur une notification l'informant que celui-ci n'exécuterait pas ses obligations dans le délai ainsi imparti, l'acheteur ne peut, avant l'expiration de ce délai, se prévaloir d'aucun des moyens dont il dispose en cas de contravention au contrat. Toutefois, l'acheteur ne perd pas, de ce fait, le droit de demander des dommages-intérêts pour retard dans l'exécution.

Article 48

1) Sous réserve de l'article 49, le vendeur peut, même après la date de la livraison, réparer à ses frais tout manquement à ses obligations, à condition que cela n'entraîne pas un retard déraisonnable et ne cause à l'acheteur ni inconvénients déraisonnables ni incertitude quant au remboursement par le vendeur des frais faits par l'acheteur. Toutefois, l'acheteur conserve le droit de demander des dommages-intérêts conformément à la présente Convention.

2) Si le vendeur demande à l'acheteur de lui faire savoir s'il accepte l'exécution et si l'acheteur ne lui répond pas dans un délai raisonnable, le vendeur peut exécuter ses obligations dans le délai qu'il a indiqué dans sa demande. L'acheteur ne peut, avant l'expiration de ce délai, se prévaloir d'un moyen incompatible avec l'exécution par le vendeur de ses obligations.

3) Lorsque le vendeur notifie à l'acheteur son intention d'exécuter ses obligations dans un délai déterminé, il est présumé demander à l'acheteur de lui faire connaître sa décision conformément au paragraphe précédent.

4) Une demande ou une notification faite par le vendeur en vertu des paragraphes 2 ou 3 du présent article n'a d'effet que si elle est reçue par l'acheteur.

Article 49

1) L'acheteur peut déclarer le contrat résolu:

a) Si l'inexécution par le vendeur de l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat ou de la présente Convention constitue une contravention essentielle au contrat; ou

b) En cas de défaut de livraison, si le vendeur ne livre pas les marchandises dans le délai supplémentaire imparti par l'acheteur conformément au paragraphe 1 de l'article 47 ou s'il déclare qu'il ne les livrera pas dans le délai ainsi imparti.

2) Cependant, lorsque le vendeur a livré les marchandises, l'acheteur est déchu du droit de déclarer le contrat résolu s'il ne l'a pas fait:

a) En cas de livraison tardive, dans un délai raisonnable à partir du moment où il a su que la livraison avait été effectuée;

b) En cas de contravention autre que la livraison tardive, dans un délai raisonnable:

i) À partir du moment où il a eu connaissance ou aurait dû avoir connaissance de cette contravention;

ii) Après l'expiration de tout délai supplémentaire imparti par l'acheteur conformément au paragraphe 1 de l'article 47 ou après que le vendeur a déclaré qu'il n'exécuterait pas ses obligations dans ce délai supplémentaire; ou

iii) Après l'expiration de tout délai supplémentaire indiqué par le vendeur conformément au paragraphe 2 de l'article 48 ou après que l'acheteur a déclaré qu'il n'accepterait pas l'exécution.

Article 50

En cas de défaut de conformité des marchandises au contrat, que le prix ait été ou non déjà payé, l'acheteur peut réduire le prix proportionnellement à la différence entre la valeur que les marchandises effectivement livrées avaient au moment de la livraison et la valeur que des marchandises conformes auraient eue à ce moment. Cependant, si le vendeur répare tout manquement à ses obligations conformément à l'article 37 ou à l'article 48

ou si l'acheteur refuse d'accepter l'exécution par le vendeur conformément à ces articles, l'acheteur ne peut réduire le prix.

Article 51

1) Si le vendeur ne livre qu'une partie des marchandises ou si une partie seulement des marchandises livrées est conforme au contrat, les articles 46 à 50 s'appliquent en ce qui concerne la partie manquante ou non conforme.

2) L'acheteur ne peut déclarer le contrat résolu dans sa totalité que si l'inexécution partielle ou le défaut de conformité constitue une contravention essentielle au contrat.

Article 52

1) Si le vendeur livre les marchandises avant la date fixée, l'acheteur a la faculté d'en prendre livraison ou de refuser d'en prendre livraison.

2) Si le vendeur livre une quantité supérieure à celle prévue au contrat, l'acheteur peut accepter ou refuser de prendre livraison de la quantité excédentaire. Si l'acheteur accepte d'en prendre livraison en tout ou en partie, il doit la payer au tarif du contrat.

CHAPITRE III. OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

Article 53

L'acheteur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente Convention, à payer le prix et à prendre livraison des marchandises.

Section I. Paiement du prix

Article 54

L'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévues par le contrat ou par les lois et les règlements.

Article 55

Si la vente est valablement conclue sans que le prix des marchandises vendues ait été fixé dans le contrat expressément ou implicitement ou par une disposition permettant de le déterminer, les parties sont réputées, sauf indications contraires, s'être tacitement référées au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables.

Article 56

Si le prix est fixé d'après le poids des marchandises, c'est le poids net qui, en cas de doute, détermine ce prix.

Article 57

1) Si l'acheteur n'est pas tenu de payer le prix en un autre lieu particulier, il doit payer le vendeur:

a) À l'établissement de celui-ci; ou

b) Si le paiement doit être fait contre la remise des marchandises ou des documents, au lieu de cette remise.

2) Le vendeur doit supporter toute augmentation des frais accessoires au paiement qui résultent de son changement d'établissement après la conclusion du contrat.

Article 58

1) Si l'acheteur n'est pas tenu de payer le prix à un autre moment déterminé, il doit le payer lorsque, conformément au contrat et à la présente Convention, le vendeur met à sa disposition soit les marchandises, soit des documents représentatifs des marchandises. Le vendeur peut faire du paiement une condition de la remise des marchandises ou des documents.

2) Si le contrat implique un transport des marchandises, le vendeur peut en faire l'expédition sous condition que celles-ci ou les documents représentatifs ne seront remis à l'acheteur que contre paiement du prix.

3) L'acheteur n'est pas tenu de payer le prix avant d'avoir eu la possibilité d'examiner les marchandises, à moins que les modalités de livraison ou de paiement dont sont convenues les parties ne lui en laissent pas la possibilité.

Article 59

L'acheteur doit payer le prix à la date fixée au contrat ou résultant du contrat et de la présente Convention, sans qu'il soit besoin d'aucune demande ou autre formalité de la part du vendeur.

Section II. Prise de livraison

Article 60

L'obligation de l'acheteur de prendre livraison consiste:

- a) À accomplir tout acte qu'on peut raisonnablement attendre de lui pour permettre au vendeur d'effectuer la livraison; et
- b) À retirer les marchandises.

Section III. Moyens dont dispose le vendeur en cas de contravention au contrat par l'acheteur

Article 61

1) Si l'acheteur n'a pas exécuté l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat de vente ou de la présente Convention, le vendeur est fondé à:

- a) Exercer les droits prévus aux articles 62 à 65;
- b) Demander les dommages-intérêts prévus aux articles 74 à 77.

2) Le vendeur ne perd pas le droit de demander des dommages-intérêts lorsqu'il exerce son droit de recourir à un autre moyen.

3) Aucun délai de grâce ne peut être accordé à l'acheteur par un juge ou par un arbitre lorsque le vendeur se prévaut d'un des moyens dont il dispose en cas de contravention au contrat.

Article 62

Le vendeur peut exiger de l'acheteur le paiement du prix, la prise de livraison des marchandises ou l'exécution des autres obligations de l'acheteur, à moins qu'il ne se soit prévalu d'un moyen incompatible avec ces exigences.

Article 63

1) Le vendeur peut impartir à l'acheteur un délai supplémentaire de durée raisonnable pour l'exécution de ses obligations.

2) À moins qu'il n'ait reçu de l'acheteur une notification l'informant que celui-ci n'exécuterait pas ses obligations dans le délai ainsi imparti, le vendeur ne peut, avant l'expiration de ce délai, se prévaloir d'aucun des moyens dont il dispose en cas de contravention au contrat. Toutefois, le vendeur ne perd pas, de ce fait, le droit de demander des dommages-intérêts pour retard dans l'exécution.

Article 64

1) Le vendeur peut déclarer le contrat résolu:

a) Si l'inexécution par l'acheteur de l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat ou de la présente Convention constitue une contravention essentielle au contrat; ou

b) Si l'acheteur n'exécute pas son obligation de payer le prix ou ne prend pas livraison des marchandises dans le délai supplémentaire imparti par le vendeur conformément au paragraphe 1 de l'article 63 ou s'il déclare qu'il ne le fera pas dans le délai ainsi imparti.

2) Cependant, lorsque l'acheteur a payé le prix, le vendeur est déchu du droit de déclarer le contrat résolu s'il ne l'a pas fait:

a) En cas d'exécution tardive par l'acheteur, avant d'avoir su qu'il y avait eu exécution; ou

b) En cas de contravention par l'acheteur autre que l'exécution tardive, dans un délai raisonnable:

i) À partir du moment où le vendeur a eu connaissance ou aurait dû avoir connaissance de cette contravention; ou

ii) Après l'expiration de tout délai supplémentaire imparti par le vendeur conformément au paragraphe 1 de l'article 63 ou après que l'acheteur a déclaré qu'il n'exécuterait pas ses obligations dans ce délai supplémentaire.

Article 65

1) Si le contrat prévoit que l'acheteur doit spécifier la forme, la mesure ou d'autres caractéristiques des marchandises et si l'acheteur

n'effectue pas cette spécification à la date convenue ou dans un délai raisonnable à compter de la réception d'une demande du vendeur, celui-ci peut, sans préjudice de tous autres droits qu'il peut avoir, effectuer lui-même cette spécification d'après les besoins de l'acheteur dont il peut avoir connaissance.

2) Si le vendeur effectue lui-même la spécification, il doit en faire connaître les modalités à l'acheteur et lui impartir un délai raisonnable pour une spécification différente. Si, après réception de la communication du vendeur, l'acheteur n'utilise pas cette possibilité dans le délai ainsi imparti, la spécification effectuée par le vendeur est définitive.

CHAPITRE IV. TRANSFERT DES RISQUES

Article 66

La perte ou la détérioration des marchandises survenue après le transfert des risques à l'acheteur ne libère pas celui-ci de son obligation de payer le prix, à moins que ces événements ne soient dus à un fait du vendeur.

Article 67

1) Lorsque le contrat de vente implique un transport des marchandises et que le vendeur n'est pas tenu de les remettre en un lieu déterminé, les risques sont transférés à l'acheteur à partir de la remise des marchandises au premier transporteur pour transmission à l'acheteur conformément au contrat de vente. Lorsque le vendeur est tenu de remettre les marchandises à un transporteur en un lieu déterminé, les risques ne sont pas transférés à l'acheteur tant que les marchandises n'ont pas été remises au transporteur en ce lieu. Le fait que le vendeur soit autorisé à conserver les documents représentatifs des marchandises n'affecte pas le transfert des risques.

2) Cependant, les risques ne sont pas transférés à l'acheteur tant que les marchandises n'ont pas été clairement identifiées aux fins du contrat, que ce soit par l'apposition d'un signe distinctif sur les marchandises, par des documents de transport, par un avis donné à l'acheteur ou par tout autre moyen.

Article 68

En ce qui concerne les marchandises vendues en cours de transport, les risques sont transférés à l'acheteur à partir du moment où le contrat est conclu. Toutefois, si les circonstances l'impliquent, les risques sont à la charge de

l'acheteur à compter du moment où les marchandises ont été remises au transporteur qui a émis les documents constatant le contrat de transport. Néanmoins, si, au moment de la conclusion du contrat de vente, le vendeur avait connaissance ou aurait dû avoir connaissance du fait que les marchandises avaient péri ou avaient été détériorées et qu'il n'en a pas informé l'acheteur, la perte ou la détérioration est à la charge du vendeur.

Article 69

1) Dans les cas non visés par les articles 67 et 68, les risques sont transférés à l'acheteur lorsqu'il retire les marchandises ou, s'il ne le fait pas en temps voulu, à partir du moment où les marchandises sont mises à sa disposition et où il commet une contravention au contrat en n'en prenant pas livraison.

2) Cependant, si l'acheteur est tenu de retirer les marchandises en un lieu autre qu'un établissement du vendeur, les risques sont transférés lorsque la livraison est due et que l'acheteur sait que les marchandises sont mises à sa disposition en ce lieu.

3) Si la vente porte sur des marchandises non encore individualisées, les marchandises ne sont réputées avoir été mises à la disposition de l'acheteur que lorsqu'elles ont été clairement identifiées aux fins du contrat.

Article 70

Si le vendeur a commis une contravention essentielle au contrat, les dispositions des articles 67, 68 et 69 ne portent pas atteinte aux moyens dont l'acheteur dispose en raison de cette contravention.

CHAPITRE V. DISPOSITIONS COMMUNES AUX OBLIGATIONS DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR

Section I. Contravention anticipée et contrats à livraisons successives

Article 71

1) Une partie peut différer l'exécution de ses obligations lorsqu'il apparaît, après la conclusion du contrat, que l'autre partie n'exécutera pas une partie essentielle de ses obligations du fait:

a) D'une grave insuffisance dans la capacité d'exécution de cette partie ou sa solvabilité; ou

b) De la manière dont elle s'apprête à exécuter ou exécute le contrat.

2) Si le vendeur a déjà expédié les marchandises lorsque se révèlent les raisons prévues au paragraphe précédent, il peut s'opposer à ce que les marchandises soient remises à l'acheteur, même si celui-ci détient un document lui permettant de les obtenir. Le présent paragraphe ne concerne que les droits respectifs du vendeur et de l'acheteur sur les marchandises.

3) La partie qui diffère l'exécution, avant ou après l'expédition des marchandises, doit adresser immédiatement une notification à cet effet à l'autre partie, et elle doit procéder à l'exécution si l'autre partie donne des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations.

Article 72

1) Si, avant la date de l'exécution du contrat, il est manifeste qu'une partie commettra une contravention essentielle au contrat, l'autre partie peut déclarer celui-ci résolu.

2) Si elle dispose du temps nécessaire, la partie qui a l'intention de déclarer le contrat résolu doit le notifier à l'autre partie dans des conditions raisonnables pour lui permettre de donner des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations.

3) Les dispositions du paragraphe précédent ne s'appliquent pas si l'autre partie a déclaré qu'elle n'exécuterait pas ses obligations.

Article 73

1) Dans les contrats à livraisons successives, si l'inexécution par l'une des parties d'une obligation relative à une livraison constitue une contravention essentielle au contrat en ce qui concerne cette livraison, l'autre partie peut déclarer le contrat résolu pour ladite livraison.

2) Si l'inexécution par l'une des parties d'une obligation relative à une livraison donne à l'autre partie de sérieuses raisons de penser qu'il y aura contravention essentielle au contrat en ce qui concerne des obligations futures, elle peut déclarer le contrat résolu pour l'avenir, à condition de le faire dans un délai raisonnable.

3) L'acheteur qui déclare le contrat résolu pour une livraison peut, en même temps, le déclarer résolu pour les livraisons déjà reçues ou pour les livraisons futures si, en raison de leur connexité, ces livraisons ne peuvent être utilisées aux fins envisagées par les parties au moment de la conclusion du contrat.

Section II. Dommages-intérêts

Article 74

Les dommages-intérêts pour une contravention au contrat commise par une partie sont égaux à la perte subie et au gain manqué par l'autre partie par suite de la contravention. Ces dommages-intérêts ne peuvent être supérieurs à la perte subie et au gain manqué que la partie en défaut avait prévus ou aurait dû prévoir au moment de la conclusion du contrat, en considérant les faits dont elle avait connaissance ou aurait dû avoir connaissance, comme étant des conséquences possibles de la contravention au contrat.

Article 75

Lorsque le contrat est résolu et que, d'une manière raisonnable et dans un délai raisonnable après la résolution, l'acheteur a procédé à un achat de remplacement ou le vendeur à une vente compensatoire, la partie qui demande des dommages-intérêts peut obtenir la différence entre le prix du contrat et le prix de l'achat de remplacement ou de la vente compensatoire ainsi que tous autres dommages-intérêts qui peuvent être dus en vertu de l'article 74.

Article 76

1) Lorsque le contrat est résolu et que les marchandises ont un prix courant, la partie qui demande des dommages-intérêts peut, si elle n'a pas procédé à un achat de remplacement ou à une vente compensatoire au titre de l'article 75, obtenir la différence entre le prix fixé dans le contrat et le prix courant au moment de la résolution ainsi que tous autres dommages-intérêts qui peuvent être dus au titre de l'article 74. Néanmoins, si la partie qui demande des dommages-intérêts a déclaré le contrat résolu après avoir pris possession des marchandises, c'est le prix courant au moment de la prise de possession qui est applicable et non pas le prix courant au moment de la résolution.

2) Aux fins du paragraphe précédent, le prix courant est celui du lieu où la livraison des marchandises aurait dû être effectuée ou, à défaut de prix courant en ce lieu, le prix courant pratiqué en un autre lieu qu'il apparaît raisonnable de prendre comme lieu de référence, en tenant compte des différences dans les frais de transport des marchandises.

Article 77

La partie qui invoque la contravention au contrat doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour limiter la perte, y compris le gain manqué, résultant de la contravention. Si elle néglige de le faire, la partie en défaut peut demander une réduction des dommages-intérêts égale au montant de la perte qui aurait dû être évitée.

Section III. Intérêts

Article 78

Si une partie ne paie pas le prix ou toute autre somme due, l'autre partie a droit à des intérêts sur cette somme, sans préjudice des dommages-intérêts qu'elle serait fondée à demander en vertu de l'article 74.

Section IV. Exonération

Article 79

1) Une partie n'est pas responsable de l'inexécution de l'une quelconque de ses obligations si elle prouve que cette inexécution est due à un empêchement indépendant de sa volonté et que l'on ne pouvait raisonnablement attendre d'elle qu'elle le prenne en considération au moment de la conclusion du contrat, qu'elle le prévienne ou le surmonte ou qu'elle en prévienne ou surmonte les conséquences.

2) Si l'inexécution par une partie est due à l'inexécution par un tiers qu'elle a chargé d'exécuter tout ou partie du contrat, cette partie n'est exonérée de sa responsabilité que dans le cas:

- a) Où elle l'est en vertu des dispositions du paragraphe précédent; et
- b) Où le tiers serait lui aussi exonéré si les dispositions de ce paragraphe lui étaient appliquées.

3) L'exonération prévue par le présent article produit effet pendant la durée de l'empêchement.

4) La partie qui n'a pas exécuté doit avertir l'autre partie de l'empêchement et de ses effets sur sa capacité d'exécuter. Si l'avertissement n'arrive pas à destination dans un délai raisonnable à partir du moment où la partie qui n'a pas exécuté a connu ou aurait dû connaître l'empêchement, celle-ci est tenue à des dommages-intérêts du fait de ce défaut de réception.

5) Les dispositions du présent article n'interdisent pas à une partie d'exercer tous ses droits autres que celui d'obtenir des dommages-intérêts en vertu de la présente Convention.

Article 80

Une partie ne peut pas se prévaloir d'une inexécution par l'autre partie dans la mesure où cette inexécution est due à un acte ou à une omission de sa part.

Section V. Effets de la résolution

Article 81

1) La résolution du contrat libère les deux parties de leurs obligations, sous réserve des dommages-intérêts qui peuvent être dus. Elle n'a pas d'effet sur les stipulations du contrat relatives au règlement des différends ou aux droits et obligations des parties en cas de résolution.

2) La partie qui a exécuté le contrat totalement ou partiellement peut réclamer restitution à l'autre partie de ce qu'elle a fourni ou payé en exécution du contrat. Si les deux parties sont tenues d'effectuer des restitutions, elles doivent y procéder simultanément.

Article 82

1) L'acheteur perd le droit de déclarer le contrat résolu ou d'exiger du vendeur la livraison de marchandises de remplacement s'il lui est impossible de restituer les marchandises dans un état sensiblement identique à celui dans lequel il les a reçues.

2) Le paragraphe précédent ne s'applique pas:

a) Si l'impossibilité de restituer les marchandises ou de les restituer dans un état sensiblement identique à celui dans lequel l'acheteur les a reçues n'est pas due à un acte ou à une omission de sa part;

b) Si les marchandises ont péri ou sont détériorées, en totalité ou en partie, en conséquence de l'examen prescrit à l'article 36; ou

c) Si l'acheteur, avant le moment où il a constaté ou aurait dû constater le défaut de conformité, a vendu tout ou partie des marchandises dans le cadre d'une opération commerciale normale ou a consommé ou transformé tout ou partie des marchandises conformément à l'usage normal.

Article 83

L'acheteur qui a perdu le droit de déclarer le contrat résolu ou d'exiger du vendeur la livraison de marchandises de remplacement en vertu de l'article 82 conserve le droit de se prévaloir de tous les autres moyens qu'il tient du contrat et de la présente Convention.

Article 84

1) Si le vendeur est tenu de restituer le prix, il doit aussi payer des intérêts sur le montant de ce prix à compter du jour du paiement.

2) L'acheteur doit au vendeur l'équivalent de tout profit qu'il a retiré des marchandises ou d'une partie de celles-ci:

a) Lorsqu'il doit les restituer en tout ou en partie; ou

b) Lorsqu'il est dans l'impossibilité de restituer tout ou partie des marchandises ou de les restituer en tout ou en partie dans un état sensiblement identique à celui dans lequel il les a reçues et que néanmoins il a déclaré le contrat résolu ou a exigé du vendeur la livraison de marchandises de remplacement.

Section VI. Conservation des marchandises

Article 85

Lorsque l'acheteur tarde à prendre livraison des marchandises ou qu'il n'en paie pas le prix, alors que le paiement du prix et la livraison doivent se faire simultanément, le vendeur, s'il a les marchandises en sa possession

ou sous son contrôle, doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour en assurer la conservation. Il est fondé à les retenir jusqu'à ce qu'il ait obtenu de l'acheteur le remboursement de ses dépenses raisonnables.

Article 86

1) Si l'acheteur a reçu les marchandises et entend exercer tout droit de les refuser en vertu du contrat ou de la présente Convention, il doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour en assurer la conservation. Il est fondé à les retenir jusqu'à ce qu'il ait obtenu du vendeur le remboursement de ses dépenses raisonnables.

2) Si les marchandises expédiées à l'acheteur ont été mises à sa disposition à leur lieu de destination et si l'acheteur exerce le droit de les refuser, il doit en prendre possession pour le compte du vendeur à condition de pouvoir le faire sans paiement du prix et sans inconvénients ou frais déraisonnables. Cette disposition ne s'applique pas si le vendeur est présent au lieu de destination ou s'il y a en ce lieu une personne ayant qualité pour prendre les marchandises en charge pour son compte. Les droits et obligations de l'acheteur qui prend possession des marchandises en vertu du présent paragraphe sont régis par le paragraphe précédent.

Article 87

La partie qui est tenue de prendre des mesures pour assurer la conservation des marchandises peut les déposer dans les magasins d'un tiers aux frais de l'autre partie, à condition que les frais qui en résultent ne soient pas déraisonnables.

Article 88

1) La partie qui doit assurer la conservation des marchandises conformément aux articles 85 ou 86 peut les vendre par tous moyens appropriés si l'autre partie a apporté un retard déraisonnable à prendre possession des marchandises ou à les reprendre ou à payer le prix ou les frais de leur conservation, sous réserve de notifier à cette autre partie, dans des conditions raisonnables, son intention de vendre.

2) Lorsque les marchandises sont sujettes à une détérioration rapide ou lorsque leur conservation entraînerait des frais déraisonnables, la partie qui est tenue d'assurer la conservation des marchandises conformément

aux articles 85 ou 86 doit raisonnablement s'employer à les vendre. Dans la mesure du possible, elle doit notifier à l'autre partie son intention de vendre.

3) La partie qui vend les marchandises a le droit de retenir sur le produit de la vente un montant égal aux frais raisonnables de conservation et de vente des marchandises. Elle doit le surplus à l'autre partie.

Quatrième partie. Dispositions finales

Article 89

Le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies est désigné comme dépositaire de la présente Convention.

Article 90

La présente Convention ne prévaut pas sur un accord international déjà conclu ou à conclure qui contient des dispositions concernant les matières régies par la présente Convention, à condition que les parties au contrat aient leur établissement dans des États parties à cet accord.

Article 91

1) La présente Convention sera ouverte à la signature à la séance de clôture de la Conférence des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises et restera ouverte à la signature de tous les États au Siège de l'Organisation des Nations Unies, à New York, jusqu'au 30 septembre 1981.

2) La présente Convention est sujette à ratification, acceptation ou approbation par les États signataires.

3) La présente Convention sera ouverte à l'adhésion de tous les États qui ne sont pas signataires, à partir de la date à laquelle elle sera ouverte à la signature.

4) Les instruments de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion seront déposés auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies.

Article 92

1) Tout État contractant pourra, au moment de la signature, de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, déclarer qu'il ne sera pas lié par la deuxième partie de la présente Convention ou qu'il ne sera pas lié par la troisième partie de la présente Convention.

2) Un État contractant qui fait, en vertu du paragraphe précédent, une déclaration à l'égard de la deuxième partie ou de la troisième partie de la présente Convention ne sera pas considéré comme étant un État contractant, au sens du paragraphe 1 de l'article premier de la Convention, pour les matières régies par la partie de la Convention à laquelle cette déclaration s'applique.

Article 93

1) Tout État contractant qui comprend deux ou plusieurs unités territoriales dans lesquelles, selon sa constitution, des systèmes de droit différents s'appliquent dans les matières régies par la présente Convention pourra, au moment de la signature, de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, déclarer que la présente Convention s'appliquera à toutes ses unités territoriales ou seulement à l'une ou plusieurs d'entre elles et pourra à tout moment modifier cette déclaration en faisant une nouvelle déclaration.

2) Ces déclarations seront notifiées au depositaire et désigneront expressément les unités territoriales auxquelles la Convention s'applique.

3) Si, en vertu d'une déclaration faite conformément au présent article, la présente Convention s'applique à l'une ou à plusieurs des unités territoriales d'un État contractant, mais non pas à toutes, et si l'établissement d'une partie au contrat est situé dans cet État, cet établissement sera considéré, aux fins de la présente Convention, comme n'étant pas situé dans un État contractant, à moins qu'il ne soit situé dans une unité territoriale à laquelle la Convention s'applique.

4) Si un État contractant ne fait pas de déclaration en vertu du paragraphe 1 du présent article, la Convention s'appliquera à l'ensemble du territoire de cet État.

Article 94

1) Deux ou plusieurs États contractants qui, dans des matières régies par la présente Convention, appliquent des règles juridiques identiques ou

voisines peuvent, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente ou à leur formation lorsque les parties ont leur établissement dans ces États. De telles déclarations peuvent être faites conjointement ou être unilatérales et réciproques.

2) Un État contractant qui, dans des matières régies par la présente Convention, applique des règles juridiques identiques ou voisines de celles d'un ou de plusieurs États non contractants peut, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente ou à leur formation lorsque les parties ont leur établissement dans ces États.

3) Lorsqu'un État à l'égard duquel une déclaration a été faite en vertu du paragraphe précédent devient par la suite un État contractant, la déclaration mentionnée aura, à partir de la date à laquelle la présente Convention entrera en vigueur à l'égard de ce nouvel État contractant, les effets d'une déclaration faite en vertu du paragraphe 1, à condition que le nouvel État contractant s'y associe ou fasse une déclaration unilatérale à titre réciproque.

Article 95

Tout État peut déclarer, au moment du dépôt de son instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion, qu'il ne sera pas lié par l'alinéa *b* du paragraphe 1 de l'article premier de la présente Convention.

Article 96

Tout État contractant dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit peut à tout moment déclarer, conformément à l'article 12, que toute disposition de l'article 11, de l'article 29 ou de la deuxième partie de la présente Convention autorisant une forme autre que la forme écrite pour la conclusion, la modification ou la résiliation amiable d'un contrat de vente, ou pour toute offre, acceptation ou autre manifestation d'intention, ne s'applique pas dès lors que l'une des parties a son établissement dans cet État.

Article 97

1) Les déclarations faites en vertu de la présente Convention lors de la signature sont sujettes à confirmation lors de la ratification, de l'acceptation ou de l'approbation.

2) Les déclarations, et la confirmation des déclarations, seront faites par écrit et formellement notifiées au dépositaire.

3) Les déclarations prendront effet à la date de l'entrée en vigueur de la présente Convention à l'égard de l'État déclarant. Cependant, les déclarations dont le dépositaire aura reçu notification formelle après cette date prendront effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'un délai de six mois à compter de la date de leur réception par le dépositaire. Les déclarations unilatérales et réciproques faites en vertu de l'article 94 prendront effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date de la réception de la dernière déclaration par le dépositaire.

4) Tout État qui fait une déclaration en vertu de la présente Convention peut à tout moment la retirer par une notification formelle adressée par écrit au dépositaire. Ce retrait prendra effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date de réception de la notification par le dépositaire.

5) Le retrait d'une déclaration faite en vertu de l'article 94 rendra caduque, à partir de la date de sa prise d'effet, toute déclaration réciproque faite par un autre État en vertu de ce même article.

Article 98

Aucune réserve n'est autorisée autre que celles qui sont expressément autorisées par la présente Convention.

Article 99

1) La présente Convention entrera en vigueur, sous réserve des dispositions du paragraphe 6 du présent article, le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois après la date du dépôt du dixième instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion, y compris tout instrument contenant une déclaration faite en vertu de l'article 92.

2) Lorsqu'un État ratifiera, acceptera ou approuvera la présente Convention ou y adhérera après le dépôt du dixième instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion, la Convention, à l'exception de la partie exclue, entrera en vigueur à l'égard de cet État, sous réserve des dispositions du paragraphe 6 du présent article, le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois après la date du dépôt de l'instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion.

3) Tout État qui ratifiera, acceptera ou approuvera la présente Convention ou y adhérera et qui est partie à la Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels faite à La Haye le 1^{er} juillet 1964 (Convention de La Haye de 1964 sur la formation) ou à la Convention portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels faite à La Haye le 1^{er} juillet 1964 (Convention de La Haye de 1964 sur la vente), ou à ces deux conventions, dénoncera en même temps, selon le cas, la Convention de La Haye de 1964 sur la vente ou la Convention de La Haye sur la formation, ou ces deux conventions, en adressant une notification à cet effet au Gouvernement néerlandais.

4) Tout État partie à la Convention de La Haye de 1964 sur la vente qui ratifiera, acceptera ou approuvera la présente Convention ou y adhérera et qui déclarera ou aura déclaré en vertu de l'article 92 qu'il n'est pas lié par la deuxième partie de la Convention, dénoncera, au moment de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, la Convention de La Haye de 1964 sur la vente en adressant une notification à cet effet au Gouvernement néerlandais.

5) Tout État partie à la Convention de La Haye de 1964 sur la vente qui ratifiera, acceptera ou approuvera la présente Convention ou y adhérera et qui déclarera ou aura déclaré en vertu de l'article 92 qu'il n'est pas lié par la troisième partie de la Convention, dénoncera, au moment de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, la Convention de La Haye de 1964 sur la formation en adressant une notification à cet effet au Gouvernement néerlandais.

6) Aux fins du présent article, les ratifications, acceptations, approbations et adhésions effectuées à l'égard de la présente Convention par des États parties à la Convention de La Haye de 1964 sur la formation ou à la Convention de La Haye de 1964 sur la vente ne prendront effet qu'à la date à laquelle les dénonciations éventuellement requises de la part desdits États à l'égard de ces deux conventions auront elles-mêmes pris effet. Le dépositaire de la présente Convention s'entendra avec le Gouvernement néerlandais, dépositaire des conventions de 1964, pour assurer la coordination nécessaire à cet égard.

Article 100

1) La présente Convention s'applique à la formation des contrats conclus à la suite d'une proposition intervenue après l'entrée en vigueur de la Convention à l'égard des États contractants visés à l'alinéa *a* du paragraphe 1 de l'article premier ou de l'État contractant visé à l'alinéa *b* du paragraphe 1 de l'article premier.

2) La présente Convention s'applique uniquement aux contrats conclus après son entrée en vigueur à l'égard des États contractants visés à l'alinéa *a* du paragraphe 1 de l'article premier ou de l'État contractant visé à l'alinéa *b* du paragraphe 1 de l'article premier.

Article 101

1) Tout État contractant pourra dénoncer la présente Convention, ou la deuxième ou la troisième partie de la Convention, par une notification formelle adressée par écrit au dépositaire.

2) La dénonciation prendra effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de douze mois après la date de réception de la notification par le dépositaire. Lorsqu'une période plus longue pour la prise d'effet de la dénonciation est spécifiée dans la notification, la dénonciation prendra effet à l'expiration de la période en question après la date de réception de la notification.

FAIT à Vienne, le onze avril mille neuf cent quatre-vingt, en un seul original, dont les textes anglais, arabe, chinois, espagnol, français et russe sont également authentiques.

EN FOI DE QUOI les plénipotentiaires soussignés, dûment autorisés par leurs gouvernements respectifs, ont signé la présente Convention.

II. Note explicative du secrétariat de la CNUDCI sur la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises

La présente note a été établie pour information par le secrétariat de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international; il ne s'agit pas d'un commentaire officiel de la Convention.

Introduction

1. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises est un texte de loi uniforme régissant les ventes internationales de marchandises. Elle a été élaborée par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) et adoptée par une conférence diplomatique le 11 avril 1980.
2. L'élaboration d'une loi uniforme sur la vente internationale de marchandises a commencé en 1930 à l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) à Rome. Après une longue interruption des travaux due à la Seconde Guerre mondiale, le projet a été soumis à une conférence diplomatique tenue à La Haye en 1964, qui a adopté deux conventions, l'une sur la vente internationale de marchandises et l'autre sur la formation de contrats de vente internationale de marchandises.
3. Presque immédiatement après l'adoption de ces deux conventions, leurs dispositions ont suscité des critiques généralisées; on leur a reproché de refléter presque exclusivement les traditions juridiques et les réalités économiques de l'Europe de l'Ouest continentale, région qui avait le plus activement contribué à leur élaboration. Aussi, une des premières tâches entreprises par la CNUDCI après sa création en 1968 a été de demander aux États s'ils souhaitaient ou non adhérer à ces conventions et comment ils justifiaient leur position. Au vu des réponses reçues, la CNUDCI a décidé de se pencher sur ces deux conventions afin de déterminer quelles modifications pourraient les rendre susceptibles d'être acceptées par un plus grand nombre de pays ayant des systèmes juridiques, sociaux et économiques différents. Cette étude

a abouti le 11 avril 1980 à l'adoption par une conférence diplomatique de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, qui combine les questions traitées par les deux précédentes conventions.

4. La capacité de la CNUDCI à élaborer une convention susceptible de rencontrer l'adhésion d'un grand nombre d'États est attestée par le fait que les onze États d'origine pour lesquels la Convention est entrée en vigueur au 1^{er} janvier 1988 appartenaient à toutes les régions géographiques, à tous les stades de développement économique et à tous les grands systèmes juridiques, sociaux et économiques. Il s'agissait des États suivants: Argentine, Chine, Égypte, États-Unis d'Amérique, France, Hongrie, Italie, Lesotho, Syrie, Yougoslavie et Zambie.

5. Au 1^{er} septembre 2010, soixante-seize États étaient parties à la Convention. L'état actualisé de la Convention peut être consulté sur le site Web de la CNUDCI¹. Des renseignements autorisés sur l'état de la Convention, ainsi que sur les déclarations connexes, concernant notamment l'application territoriale et la succession d'États, sont disponibles sur le site Web de la collection des traités des Nations Unies².

6. La Convention se divise en quatre parties. La première partie traite du champ d'application de la Convention et contient les dispositions générales. La deuxième partie est consacrée aux règles régissant la formation des contrats de vente internationale de marchandises. La troisième partie traite des droits et obligations de l'acheteur et du vendeur nés du contrat. La quatrième partie comprend les dispositions finales de la Convention relatives à son entrée en vigueur, aux réserves et déclarations autorisées et à l'application de la Convention aux ventes internationales dans les cas où les deux États intéressés ont une législation identique ou similaire en la matière.

Première partie. Champ d'application et dispositions générales

A. Champ d'application

7. Les articles relatifs au champ d'application indiquent à la fois ce qui est couvert par la Convention et ce qui ne l'est pas. La Convention s'applique aux contrats de vente de marchandises conclus entre des parties ayant leur

¹ www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

² <http://treaties.un.org/Home.aspx?lang=fr>.

établissement dans des États différents lorsque ces États sont des États contractants, ou lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un État contractant. Quelques États ont fait usage de l'article 95 qui les autorise à déclarer qu'ils appliqueront la Convention dans le premier cas et non dans le deuxième. Plus les États seront nombreux à adopter la Convention, moins une telle déclaration aura d'importance pratique. La Convention peut également s'appliquer comme loi applicable au contrat si les parties en décident ainsi. Dans ce cas, le fonctionnement de la Convention sera sujet aux limites que fixe la loi normalement applicable en ce qui concerne les stipulations contractuelles.

8. Les clauses finales contiennent deux restrictions supplémentaires relatives aux applications territoriales qui ne concerneront que quelques États. L'une ne s'applique que si un État est partie à un autre accord international comportant des dispositions relatives à des questions régies par la Convention; l'autre autorise les États qui ont des législations identiques ou similaires en matière de vente à déclarer que la Convention ne s'applique pas entre eux.

9. L'article 3 opère deux distinctions entre les contrats de vente et les contrats de prestation de services. Sont réputés ventes les contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande celles-ci ne s'engage à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production. La Convention ne s'applique pas aux contrats dans lesquels la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services.

10. La Convention énumère les types de ventes qui sont exclus de son champ d'application en raison de l'objet de la vente (marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique), de sa nature (vente aux enchères, vente sur saisie ou autre vente judiciaire), ou de la nature des marchandises (valeurs mobilières, effets de commerce, monnaies, navires, bateaux, aéroglisseurs, aéronefs ou électricité). Dans nombre d'États, certaines ou la totalité de ces ventes sont régies par des règles spéciales attestant leur caractère particulier.

11. Il ressort clairement de plusieurs articles que l'objet de la Convention est restreint à la formation du contrat et aux droits et obligations de l'acheteur et du vendeur nés d'un tel contrat. En particulier, la Convention ne traite pas de la validité du contrat, des effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues, ni de la responsabilité du vendeur pour décès ou préjudice corporel causé à quiconque par les marchandises.

B. Autonomie des parties

12. Le principe fondamental de la liberté contractuelle dans la vente internationale de marchandises est reconnu par la disposition qui autorise les parties à exclure l'application de la présente Convention ou à déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou à en modifier les effets. Cette exclusion se produit par exemple si les parties choisissent la loi d'un État non contractant ou la loi nationale matérielle d'un État contractant comme loi applicable au contrat. Il y a dérogation à la Convention à chaque fois qu'une disposition du contrat énonce une règle différente de celle qui figure dans la Convention.

C. Interprétation de la Convention

13. La Convention visant à unifier les législations relatives à la vente internationale de marchandises remplira mieux sa fonction si elle est interprétée de manière identique dans tous les systèmes juridiques. On a pris grand soin lors de son élaboration de la rédiger de la manière la plus claire et la plus compréhensible possible. Toutefois, des litiges ne manqueront pas de se présenter quant à sa signification et à son application. En pareil cas, toutes les parties, y compris les tribunaux et les tribunaux arbitraux, sont vivement encouragées à respecter le caractère international de la Convention et à assurer l'uniformité de son application et le respect de la bonne foi dans le commerce international. En particulier, lorsqu'une question concernant une matière régie par la Convention n'y est pas expressément tranchée, il convient de la trancher conformément aux principes généraux dont s'inspire la Convention. Ce n'est qu'en l'absence de tels principes que cette question devra être réglée conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

D. Interprétation du contrat; usages

14. La Convention comporte des dispositions sur la manière dont les déclarations et la conduite des parties doivent être interprétées dans le cadre de la formation du contrat ou de son exécution. Les usages convenus par les parties, les pratiques qui se sont établies entre elles et les usages dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui sont largement connus et régulièrement observés par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée peuvent tous lier les parties au contrat de vente.

E. La forme du contrat

15. La Convention ne soumet le contrat de vente à aucune condition de forme. En particulier, l'article 11 dispose que le contrat de vente n'a pas à

être conclu par écrit. Toutefois, si le contrat a été conclu par écrit et qu'il comporte une disposition aux termes de laquelle toute modification ou résiliation amiable doit être faite par écrit, l'article 29 dispose que le contrat ne peut être modifié ou résilié à l'amiable sous une autre forme, à cette exception près toutefois que le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ledit comportement.

16. En ce qui concerne les États dont la législation exige que les contrats de vente soient conclus ou constatés par écrit, l'article 96 les autorise à déclarer que ni l'article 11 ni l'exception prévue à l'article 29 ne s'appliquent si une des parties a son établissement dans l'un de ces États.

Deuxième partie. Formation du contrat

17. La deuxième partie de la Convention traite des diverses questions qui se posent lors de la formation du contrat résultant de l'échange d'une offre et d'une acceptation. Lorsque la formation du contrat s'effectue ainsi, le contrat est conclu lorsque l'acceptation de l'offre prend effet.

18. Pour qu'une proposition de conclusion d'un contrat constitue une offre, elle doit être adressée à une ou à plusieurs personnes déterminées et suffisamment précise. Pour être suffisamment précise, elle doit désigner les marchandises et, expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne des indications permettant de les déterminer.

19. La Convention adopte une position à mi-chemin entre la doctrine de la révocabilité de l'offre avant l'acceptation et l'irrévocabilité générale de l'offre pendant un certain délai. La règle générale est qu'une offre peut être révoquée. Toutefois, la révocation doit parvenir au destinataire avant que celui-ci n'ait expédié son acceptation. En outre, une offre ne peut pas être révoquée si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation ou autrement, qu'elle est irrévocable. Par ailleurs, une offre ne peut pas être révoquée s'il était raisonnable pour le destinataire de la considérer comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

20. L'acceptation d'une offre peut se faire par une déclaration ou tout autre comportement indiquant l'assentiment du destinataire et porté à la connaissance de l'auteur. Toutefois, dans certains cas, l'acceptation peut se faire par l'accomplissement d'un acte, tel que l'expédition des marchandises ou le paiement du prix. L'acceptation prend alors effet au moment où cet acte est accompli.

21. L'un des problèmes que l'on rencontre souvent en matière de formation de contrat, en particulier en ce qui concerne les contrats de vente de marchandises, est celui qui se pose lorsqu'une réponse à une offre se présente comme une acceptation mais contient des conditions supplémentaires ou différentes. Aux termes de la Convention, si ces éléments complémentaires ou différents n'altèrent pas substantiellement les conditions de l'offre, la réponse constitue une acceptation, à moins que l'auteur de l'offre, sans retard injustifié, ne les conteste. S'il ne les conteste pas, les conditions du contrat sont celles de l'offre, avec les modifications que comporte l'acceptation.

22. Si les éléments complémentaires ou différents modifient substantiellement les conditions du contrat, la réponse constitue une contre-offre qui doit à son tour être acceptée pour que le contrat puisse être conclu. Des éléments complémentaires ou différents relatifs notamment au prix, au paiement, à la qualité et à la quantité des marchandises, au lieu et au moment de la livraison, à l'étendue de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre ou au règlement des différends sont considérés comme modifiant substantiellement les conditions de l'offre.

Troisième partie. Vente de marchandises

A. Obligations du vendeur

23. Le vendeur s'oblige à livrer les marchandises, à remettre les documents s'y rapportant et à en transférer la propriété, comme l'exigent le contrat et la Convention. La Convention prévoit des règles complémentaires qui s'appliquent en cas d'absence d'accord contractuel quant à la date, au lieu et à la manière dont le vendeur doit exécuter ces obligations.

24. La Convention prévoit un certain nombre de règles pour l'exécution des obligations du vendeur relatives à la qualité des marchandises. En règle générale, le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ce qui est prévu au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat. Les règles qui régissent l'obligation du vendeur de livrer des marchandises libres de tout droit ou prétention de tiers, y compris en matière de propriété industrielle ou autre propriété intellectuelle, revêtent une importance particulière en matière de ventes internationales de marchandises.

25. Quant aux obligations du vendeur relatives à la qualité des marchandises, la Convention contient des dispositions relatives à l'obligation qu'a l'acheteur d'inspecter les marchandises. Il est tenu de notifier leur non-conformité au contrat dans un délai raisonnable après qu'il l'a décelée ou aurait dû la déceler, et au plus tard deux ans après la date à laquelle les marchandises lui ont effectivement été remises, à moins que ce délai ne soit incompatible avec une période de garantie contractuelle.

B. Obligations de l'acheteur

26. Les obligations générales de l'acheteur sont les suivantes: payer le prix des marchandises et en prendre livraison comme l'exigent le contrat et la Convention. La Convention prévoit des règles complémentaires en l'absence d'accord contractuel quant à la détermination du prix et quant au lieu et au moment où l'acheteur doit s'acquitter de son obligation de payer le prix.

C. Moyens dont disposent les parties en cas de contravention au contrat

27. Les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur sont énoncés dans le cadre des obligations du vendeur et les moyens dont dispose ce dernier sont énoncés dans le cadre des obligations de l'acheteur. Ainsi, il est plus facile d'appliquer et de comprendre la Convention.

28. Dans les deux cas, les caractéristiques générales des moyens de recours sont les mêmes. Si toutes les conditions requises sont réunies, la partie lésée peut exiger de l'autre partie qu'elle exécute ses obligations, demander des dommages-intérêts ou résoudre le contrat. L'acheteur peut en outre réduire le prix lorsque les marchandises livrées ne sont pas conformes au contrat.

29. Parmi les restrictions les plus importantes qui pèsent sur le droit de la partie lésée d'exercer un recours figure la notion de contravention essentielle. Pour qu'une contravention au contrat soit essentielle, il faut que le préjudice qu'elle fait subir à l'autre partie soit tel qu'elle soit privée de ce qu'elle est normalement en droit d'attendre dans le cadre du contrat, à moins que ce résultat n'ait pu être prévu ni par la partie qui a contrevenu au contrat, ni par une personne raisonnable de même qualité placée dans des circonstances identiques. L'acheteur ne peut exiger la livraison de marchandises de remplacement que si les marchandises livrées n'étaient pas conformes au contrat et que ce défaut de conformité constituait une contravention essentielle au contrat. L'existence d'une contravention essentielle est l'une des deux conditions qui justifient une déclaration de résolution du contrat par la partie lésée; l'autre

condition étant que, en cas de non-livraison des marchandises par le vendeur ou de non-paiement du prix ou de défaut de prise en charge des marchandises par l'acheteur, la partie qui a contrevenu au contrat ne s'acquitte pas de ses obligations dans un délai raisonnable fixé par la partie lésée.

30. Les autres moyens de recours peuvent être restreints par des circonstances particulières; ainsi, si les marchandises ne sont pas conformes au contrat, l'acheteur peut exiger du vendeur qu'il remédie à cette non-conformité, à moins que cela ne soit déraisonnable au vu de la situation dans son ensemble. Nulle partie ne peut demander des dommages-intérêts pour un préjudice qu'elle aurait pu atténuer en prenant les mesures requises. Les parties peuvent être exonérées du versement de dommages-intérêts en cas d'empêchement indépendant de leur volonté.

D. Transfert des risques

31. La détermination du moment exact où le risque de perte ou d'endommagement des marchandises passe du vendeur à l'acheteur revêt une grande importance dans les contrats de vente internationale de marchandises. Les parties peuvent régler cette question dans leur contrat soit par une disposition expresse, soit par l'utilisation d'un terme commercial, comme un INCOTERM. Le choix d'un tel terme aurait pour effet de modifier en conséquence les dispositions correspondantes de la Convention. Toutefois, dans les cas fréquents où le contrat ne contient pas de telles dispositions, celle-ci énonce un ensemble complet de règles.

32. La Convention envisage deux situations: celle où le contrat de vente suppose le transport de marchandises et celle où les marchandises sont vendues alors qu'elles sont en transit. Dans tous les autres cas, le risque est transféré à l'acheteur lorsqu'il prend en charge les marchandises ou, si cela intervient avant, lorsque les marchandises sont mises à sa disposition et qu'il contrevient au contrat en ne prenant pas livraison des marchandises. Dans les cas fréquents où le contrat porte sur des marchandises qui ne sont pas identifiées au moment de sa conclusion, celles-ci doivent être énumérées au contrat avant de pouvoir être considérées comme placées à la disposition de l'acheteur et avant que le risque de leur perte puisse être considéré comme lui ayant été transféré.

E. Suspension de l'exécution et contravention anticipée

33. La Convention comporte des règles particulières pour les cas où il apparaît, avant la date prévue pour l'exécution du contrat, que l'une des

parties ne va pas exécuter une part substantielle de ses obligations ou va commettre une contravention essentielle au contrat. On opère une distinction entre les cas où l'autre partie peut suspendre sa propre exécution du contrat mais où le contrat est préservé dans l'attente d'événements futurs, et les cas où elle peut déclarer le contrat résolu.

F. Exonération de la responsabilité de verser des dommages-intérêts

34. Lorsque l'une ou l'autre des parties ne s'acquitte pas de l'une quelconque de ses obligations en raison d'un empêchement indépendant de sa volonté et qu'on ne pouvait pas raisonnablement attendre d'elle qu'elle le prenne en considération au moment de la conclusion du contrat et qu'elle ne pouvait ni le prévenir ni le surmonter, elle est exonérée des conséquences de l'inexécution, y compris le paiement de dommages-intérêts. Cette exonération peut également jouer si l'inexécution est due à l'inexécution d'un tiers qu'elle a chargé d'exécuter tout ou partie du contrat. Toutefois, elle peut se voir opposer tout autre moyen, y compris la réduction du prix, si les marchandises étaient défectueuses d'une quelconque manière.

G. Conservation des marchandises

35. La Convention fait obligation aux deux parties de conserver les marchandises en leur possession appartenant à l'autre partie. Cette obligation prend une importance encore plus grande dans le cadre de la vente internationale de marchandises où l'autre partie se trouve dans un pays étranger et ne dispose pas nécessairement d'un agent dans le pays où se trouvent les marchandises. Dans certains cas, la partie qui détient les marchandises peut les vendre, voire être tenue de les vendre. La partie qui vend les marchandises a le droit de retenir sur le produit de la vente un montant équivalant aux dépenses raisonnables liées à la conservation et à la vente des marchandises et elle doit le surplus à l'autre partie.

Quatrième partie. Dispositions finales

36. Les dispositions finales comprennent les dispositions habituelles stipulant que le Secrétaire général est le dépositaire de la Convention et que celle-ci est sujette à ratification, acceptation ou approbation par les États qui l'avaient signée au 30 septembre 1981, qu'elle est ouverte à l'adhésion de tous les États qui ne sont pas signataires et que les textes anglais, arabe, chinois, espagnol, français et russe sont également authentiques.

37. La Convention autorise un certain nombre de déclarations. Les déclarations relatives au champ d'application et à l'exigence d'un contrat écrit ont déjà été mentionnées. Les États où s'appliquent des régimes juridiques différents en matière de contrats de vente dans les différentes parties de leur territoire peuvent faire une déclaration spéciale. Enfin, tout État peut déclarer qu'il ne sera pas lié par la deuxième partie sur la formation des contrats ou la troisième partie sur les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur. Cette dernière déclaration est prévue dans le cadre de la décision de combiner en une seule convention la substance des deux Conventions de La Haye de 1964.

Textes complémentaires

38. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises est complétée par la Convention sur la prescription en matière de vente internationale de marchandises de 1974, modifiée par le Protocole de 1980 (la Convention sur la prescription). Cette dernière établit des règles uniformes régissant le délai dans lequel une partie à un contrat de vente internationale de marchandises doit actionner une autre partie en vue de faire valoir des droits découlant de ce contrat ou concernant une contravention au contrat, sa résolution ou sa validité. Le Protocole de 1980 garantit que le champ d'application de la Convention sur la prescription est identique à celui de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises.

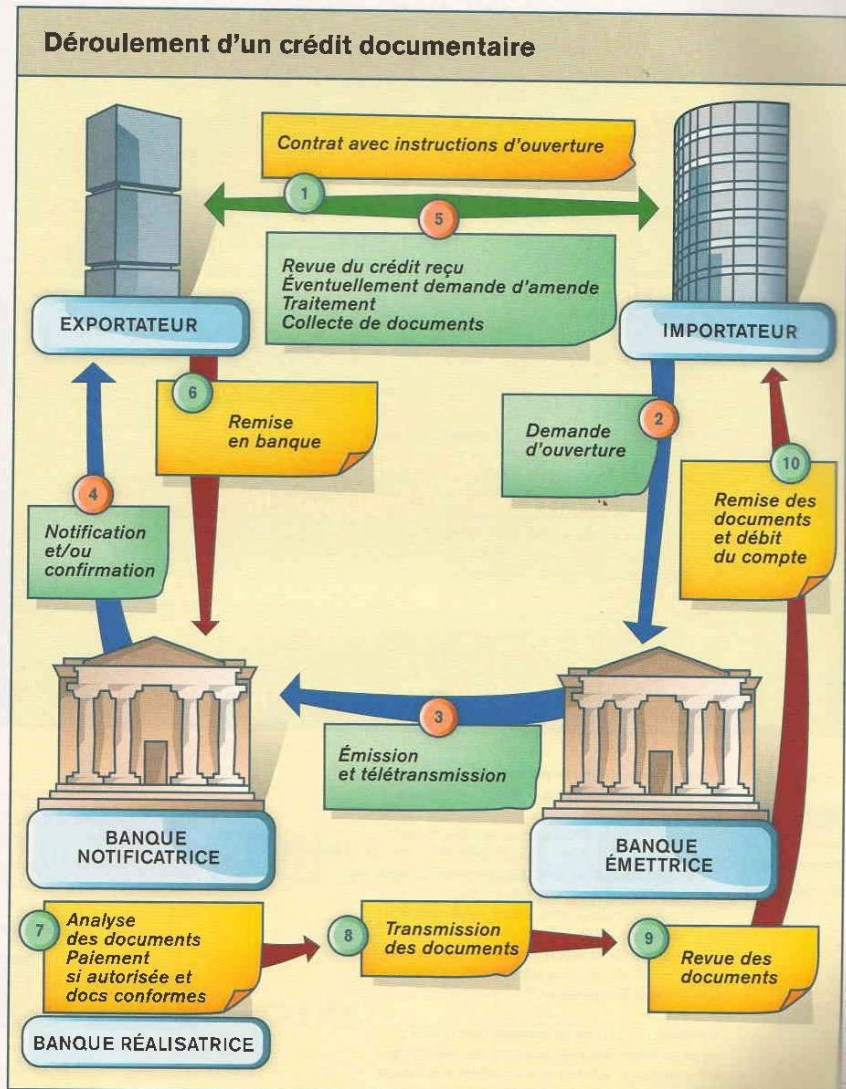
39. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises est également complétée, en ce qui concerne l'utilisation des communications électroniques, par la Convention des Nations Unies sur l'utilisation de communications électroniques dans les contrats internationaux de 2005 (la Convention sur les communications électroniques). Cette dernière vise à faciliter l'utilisation de communications électroniques dans les contrats internationaux en garantissant que les contrats conclus et autres communications échangées par voie électronique sont aussi valides et opposables que leurs équivalents papier traditionnels. La Convention sur les communications électroniques peut contribuer à prévenir d'éventuelles erreurs d'interprétation de la Convention sur les contrats de vente internationale de marchandises, par exemple lorsqu'un État a déposé une déclaration imposant l'utilisation de la forme écrite traditionnelle pour des contrats de vente internationale de marchandises. Elle peut également contribuer à faire comprendre que, dans le cadre de la Convention, les termes "communication" ou "écrit" doivent être interprétés de manière à englober les communications électroniques. La Convention sur les communications électroniques est un instrument qui vise à permettre la suppression de ces

obstacles formels en établissant les conditions de l'équivalence fonctionnelle entre la forme électronique et la forme écrite traditionnelle.

Pour plus d'informations, s'adresser au:

Secrétariat de la CNUDCI
Centre international de Vienne
Boîte postale 500
1400 Vienne
(Autriche)
Télex: 135612
Téléphone: (+43-1) 26060-4060
Télécopie: (+43-1) 26060-5813
Courriel: uncitral@uncitral.org
Page d'accueil sur Internet: www.uncitral.org

Déroulement d'un crédit documentaire



CHAPITRE 3/ Le contrat

EXEMPLE DE CHECK-LIST SIMPLIFIÉE DE REVUE DE CONTRAT

Éléments/Clauses	OUI	NON	Commentaires
L'autre partie est-elle bien identifiée ?			
Est-ce un nouveau client ?			
Un client établi ?			
Si oui, des retards de paiement sont-ils constatés sur son compte ?			
Est-ce un client privé ?			
Public ?			
Le pays est-il un pays à risques ?			
Le pays est-il couvert par des assureurs crédit ?			
Lesquels ?			
L'objet du contrat est-il bien défini ?			
Les signataires sont-ils autorisés pour le montant du contrat ?			
Avons-nous vérifié les pouvoirs ?			
Quelle est la langue du contrat en cas de litige entre les parties ?			
Quelle est la langue du contrat pour les documents ?			
Avons-nous prévu une clause de priorité dans l'ordre de présentation des documents contractuels ?			
Si le contrat est en deux langues quelle est celle qui prévaut en cas de litiges entre les parties ?			
Quelles sont les différentes garanties demandées ?			
Sont-elles contraignantes ?			
Sont-elles conformes aux règles de l'ICC ?			
Sont-elles directes ou indirectes ?			
Si indirectes, avons-nous le choix de la banque locale ?			
Pouvons-nous imposer nos modèles de cautions et garanties ?			
Avons-nous prévu la main levée automatique ?			
Avons-nous prévu que la garantie de soumission n'entre en vigueur que soit à l'ouverture des plis, soit si nous sommes adjudicataires ?			
Avons-nous vérifié que le montant d'engagement de la banque est bien plafonné ? (risque de qualification de bond).			
La clause d'entrée en vigueur prévoit-elle un acompte ?			
Prévoit-on un montant minimum d'acompte pour accepter de fournir une garantie de restitution ?			
Si oui, lequel ?			
La clause d'entrée en vigueur prévoit-elle la notification d'un crédit documentaire utilisable ?			
Si oui, avons-nous prévu des instructions d'ouverture ?			
La clause d'entrée en vigueur prévoit-elle la délivrance d'une licence d'importation ?			
La clause d'entrée en vigueur prévoit-elle la notification de tout autre document ?			
Si oui, lesquels			
La non-délivrance d'un document est-elle suspensive ?			
La non-délivrance d'un document est-elle résolutoire ?			
Avons-nous prévu une date de fin ou de durée du contrat ?			
Les lieux, dates et modes de livraison sont-ils clairement exprimés et non défavorables à l'entreprise ?			
L'incoterm est-il parfaitement maîtrisé et conforme aux définitions de l'ICC ?			
L'incoterm retenu fait-il référence à la dernière version de l'ICC ?			
À quel moment s'opère le transfert de risques ?			
Le transfert de propriété ?			
Y'a-t-il un risque fiscal lié à la livraison ?			
Des pénalités de retard sont-elles prévues en cas de retard de livraison ?			
Prévoient-elles un délai de grâce ?			
Sont-elles plafonnées ?			
Avons-nous prévu suffisamment d'acomptes en cours d'exécution ?			
Une clause de révision de prix est-elle prévue ?			

ANNEXE 11

Éléments/Clauses	OUI	NON	Commentaires
Quelle est la devise du contrat ?			
Quel type de couverture avons-nous pris (change à terme, option) ?			
Le contrat prévoit-il une part en devise locale ?			
Si oui, le montant est-il justifié ?			
Est-elle convertible ?			
Dans la négative, est-elle indexée au dollar ou à l'euro ?			
À quelle étape de l'exécution va-t-on appliquer l'indexation ?			
Les modalités de paiement sont-elles en faveur de l'entreprise ?			
Si paiement par virement, le code SWIFT figure-t-il ?			
Si paiement par crédoc, a-t-on prévu des instructions d'ouverture rigoureuses ?			
En cas de retard de paiement, avons-nous prévu de facturer des intérêts de retard ?			
En cas de retard de paiement, avons-nous prévu une clause de déchéance du terme ?			
En cas de retard de paiement, avons-nous prévu une clause suspensive ?			
En cas de retard de paiement, avons-nous prévu une clause résolutoire ?			
Quelles sont les prestations associées au contrat ? (Maintenance, formation, etc.)			
Leurs coûts ont-ils été correctement répertoriés ?			
Quelle est l'étendue de notre garantie sur les vices de la marchandise ?			
Une date de réception provisoire est-elle envisagée ?			
Quelle est la période de retenue de garantie ?			
Une garantie de dispense de retenue est-elle justifiée ?			
A-t-on pris toutes les précautions sur notre responsabilité du fait de nos produits ?			
Quel est le tribunal compétent ?			
Que le est la loi applicable ?			
Est-elle défavorable ?			
A-t-on essayé de négocier ces aspects juridiques à notre avantage ?			
Avons-nous prévu une clause d'arbitrage ?			
Avons-nous prévu une clause de force majeure ?			
Fait-on référence à la clause de INC ?			
Avons-nous prévu une clause de modification du contrat ?			
Fait-on référence à la clause de INC ?			
Avons-nous prévu une clause de cessibilité du contrat ?			
Une clause de confidentialité ?			
Une clause liée à la propriété intellectuelle et/ou industrielle ?			
Le pays de l'acheteur a-t-il des mesures protectionnistes en matière d'importation ?			
Des frais de traduction sont-ils à envisager ?			
Des frais d'intermédiaire ?			
A-t-on pris toutes les assurances nécessaires pour se couvrir des différents risques auxquels nous pouvons être exposés ?			
Avons-nous répercuté dans notre offre tous les frais liés :			
<input type="checkbox"/> à la couverture du risque de change			
<input type="checkbox"/> aux différentes assurances liées au contrat			
<input type="checkbox"/> aux délais de paiement accordés			
<input type="checkbox"/> aux commissions bancaires diverses (crédit documentaire, émission des garanties)			
<input type="checkbox"/> aux intermédiaires			
<input type="checkbox"/> aux traducteurs			
<input type="checkbox"/> autres...			
Les clauses de suspension et/ou de résolution du contrat sont-elles en notre faveur ?			
Dans le cas de contrats sur plusieurs années, des risques de séquestration, de confiscation, voir de nationalisation de nos biens existent-ils ?			
Si le contrat fait suite à un appel d'offres, y a-t-il eu une évolution défavorable pendant le stade de la négociation, entre le premier cahier des charges et le contrat final ?			
Si oui, quelles en sont les incidences sur la rentabilité de l'affaire ?			
Quelles sont les clauses défavorables que nous avons été amenés à accepter ?			
Le contrat a-t-il été approuvé par notre/nos juriste(s) ?			
Le contrat a-t-il été approuvé par notre direction financière ?			

d'assurance responsabilité civile.

juges ont tenu compte de ces clauses de responsabilité, de nulles et non écrites.

CHECK-LIST DES PRINCIPAUX RISQUES LIÉS AU CONTRAT

Éléments / Clauses	Oui	Non	Commentaires
L'objet du contrat est-il bien défini ?			
Les signataires sont-ils autorisés pour le montant du contrat ?			
Les garanties bancaires que nous avons demandées au fournisseur sont-elles suffisamment protectrices ? Sont-elles contraignantes ?			
Sont-elles conformes aux RUGD de l'ICC ?			
Avons-nous négocié des garanties de restitution d'acompte si justifié ?			
Une garantie de bonne fin d'exécution ?			
Si appel d'offres, une garantie de soumission si le montant le justifie ?			
Pouvons-nous imposer nos modèles de cautions et garanties ?			
Les conditions d'entrée en vigueur du contrat sont-elles en notre faveur ?			
Les conditions d'entrée en vigueur du contrat prévoient-elles un acompte ? la notification d'un crédit documentaire ?			
Les lieux, dates et modes de livraison sont-ils clairement exprimés et non défavorables à l'entreprise ?			
L'Incoterm est-il parfaitement maîtrisé et conforme aux définitions de l'ICC ?			

Avons-nous pré
Fait-on référen
Avons-nous pré
Fait-on référen
Avons-nous pré
Une clause de
Une clause liée
Une clause de g
A-t-on pris tou
des différents
Avons-nous ré
■ à la couvertur
■ aux différent
■ aux commiss
■ aux charges
■ aux intermé
■ aux traducteur
Les clauses de s
sont-elles en not
Quelles sont les
à accepter ?

Éléments / Clauses	Oui	Non	Commentaires
L'Incoterm retenu fait-il référence à la dernière version de l'ICC ?			
À quel moment s'opère le transfert de risques ?			
Le transfert de propriété ?			
Des pénalités de retard sont-elles prévues en cas de retard de livraison ? Prévoient-elles un délai de grâce ?			
Sont-elles plafonnées ?			
Avons-nous prévu des dommages-intérêts ?			
Une clause de révision de prix est-elle prévue ?			
Quelle est la devise du contrat ?			
Quel type de couverture avons-nous pris (change à terme, option) ?			
Les modalités de paiement nous sont-elles favorables ?			
En cas de retard de livraison, avons-nous prévu une clause suspensive ? une clause résolutoire ?			
Quelles sont les prestations associées au contrat ? (maintenance, formation, etc.)			
Leurs coûts ont-ils été correctement répercutés ?			
Quelles sont les différentes garanties légales ?			
Le vendeur a-t-il prévu des clauses limitatives de responsabilités ?			
Quel est le tribunal compétent ?			
Quelle est la loi applicable ?			
Est-elle défavorable ?			
A-t-on essayé de négocier ces aspects juridiques à notre avantage ?			
Avons-nous prévu une clause d'arbitrage ?			
Avons-nous prévu une clause de force majeure ?			
Fait-on référence à la clause de l'ICC ?			
Avons-nous prévu une clause de modification du contrat ?			
Fait-on référence à la clause de l'ICC ?			
Avons-nous prévu une clause de cessibilité du contrat ?			
Une clause de confidentialité ?			
Une clause liée à la propriété intellectuelle et/ou industrielle ?			
Une clause de garantie d'éviction ?			
A-t-on pris toutes les assurances nécessaires pour se couvrir des différents risques auxquels nous pouvons être exposés ?			
Avons-nous répercuté dans notre commande tous les frais liés : ■ à la couverture du risque de change ■ aux différentes assurances liées au contrat ■ aux commissions bancaires diverses (crédit documentaire) ■ aux charges et coûts liés à l'Incoterm ■ aux intermédiaires ■ aux traducteurs, autres...			
Les clauses de suspension et/ou de résolution du contrat sont-elles en notre faveur ?			
Quelles sont les clauses défavorables que nous avons été amenés à accepter ?			



Accueil ONU » État: Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne,1980)

État: Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne,1980)

Cette page est mise à jour chaque fois que le secrétariat de la CNUDCI est informé de changements relatifs à l'état de la Convention.

On pourra obtenir des renseignements autorisés sur l'état des traités déposés auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies, y compris des informations historiques, en consultant la Collection des traités des Nations Unies (treaties.un.org).

Le secrétariat de la CNUDCI établit également chaque année un document intitulé "État des conventions et des lois types" disponible sur la page Web de la [UNCITRAL Commission Session](#).

Pour toutes les dates: JJ/MM/AAAA

État	Notes	Signature	Ratification, adhésion(*), approbation(+), acceptation(†) ou succession(§)	Entrée en vigueur
Albanie			13/05/2009(*)	01/06/2010
Allemagne	(e)	26/05/1981	21/12/1989	01/01/1991
Argentine	(a)		19/07/1983(*)	01/01/1988
Arménie	(a), (b)		02/12/2008(*)	01/01/2010
Australie			17/03/1988(*)	01/04/1989
Autriche		11/04/1980	29/12/1987	01/01/1989
Azerbaïdjan			03/05/2016(*)	01/06/2017
Bahrein			25/09/2013(*)	01/10/2014
Bélarus	(a)		09/10/1989(*)	01/11/1990
Belgique			31/10/1996(*)	01/11/1997
Bénin			29/07/2011(*)	01/08/2012
Bosnie-Herzégovine			12/01/1994(§)	06/03/1992
Brésil			04/03/2013(*)	01/04/2014
Bulgarie			09/07/1990(*)	01/08/1991
Burundi			04/09/1998(*)	01/10/1999
Cameroun			11/10/2017(*)	01/11/2018
Canada	(c)		23/04/1991(*)	01/05/1992
Chili	(a)	11/04/1980	07/02/1990	01/03/1991
Chine	(b)	30/09/1981	11/12/1986(†)	01/01/1988
Chypre			07/03/2005(*)	01/04/2006
Colombie			10/07/2001(*)	01/08/2002
Congo			11/06/2014(*)	01/07/2015
Costa Rica			12/07/2017(*)	01/08/2018
Croatie			08/06/1998(§)	08/10/1991
Cuba			02/11/1994(*)	01/12/1995
Danemark	(d)	26/05/1981	14/02/1989	01/03/1990
Égypte			06/12/1982(*)	01/01/1988
El Salvador			27/11/2006(*)	01/12/2007
Équateur			27/01/1992(*)	01/02/1993
Espagne			24/07/1990(*)	01/08/1991
Estonie			20/09/1993(*)	01/10/1994
État de Palestine			29/12/2017(*)	01/01/2019
États-Unis d'Amérique	(b)	31/08/1981	11/12/1986	01/01/1988
Macédoine du Nord			22/11/2006(§)	17/11/1991
Fédération de Russie	(a)		16/08/1990(*)	01/09/1991
Fidji			07/06/2017	01/07/2018
Finlande	(d)	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
France		27/08/1981	06/08/1982(+)	01/01/1988
Gabon			15/12/2004(*)	01/01/2006
Géorgie			16/08/1994(*)	01/09/1995
Ghana		11/04/1980		
Grèce			12/01/1998(*)	01/02/1999
Guatemala			11/12/2019(*)	01/01/2021

Guyana			25/09/2014(*)	01/10/2015
Honduras			10/10/2002(*)	01/11/2003
Hongrie		11/04/1980	16/06/1983	01/01/1988
Iraq			05/03/1990(*)	01/04/1991
Islande	(d)		10/05/2001(*)	01/06/2002
Israël			22/01/2002(*)	01/02/2003
Italie		30/09/1981	11/12/1986	01/01/1988
Japon			01/07/2008(*)	01/08/2009
Kirghizistan			11/05/1999(*)	01/06/2000
Lesotho		18/06/1981	18/06/1981	01/01/1988
Lettonie			31/07/1997(*)	01/08/1998
Liban			21/11/2008(*)	01/12/2009
Libéria			16/09/2005(*)	01/10/2006
Liechtenstein			30/04/2019(*)	01/05/2020
Lituanie			18/01/1995(*)	01/02/1996
Luxembourg			30/01/1997(*)	01/02/1998
Madagascar			24/09/2014(*)	01/10/2015
Mauritanie			20/08/1999(*)	01/09/2000
Mexique			29/12/1987(*)	01/01/1989
Mongolie			31/12/1997(*)	01/01/1999
Monténégro			23/10/2006(\$)	03/06/2006
Norvège	(d)	26/05/1981	20/07/1988	01/08/1989
Nouvelle-Zélande			22/09/1994(*)	01/10/1995
Ouganda			12/02/1992(*)	01/03/1993
Ouzbékistan			27/11/1996(*)	01/12/1997
Paraguay	(a)		13/01/2006(*)	01/02/2007
Pays-Bas		29/05/1981	13/12/1990(‡)	01/01/1992
Pérou			25/03/1999(*)	01/04/2000
Pologne		28/09/1981	19/05/1995	01/06/1996
Portugal			23/09/2020(*)	01/10/2021
République arabe syrienne			19/10/1982(*)	01/01/1988
République de Corée			17/02/2004(*)	01/03/2005
République démocratique populaire lao	(b)		24/09/2019(*)	01/10/2020
République de Moldova			13/10/1994(*)	01/11/1995
République dominicaine			07/06/2010(*)	01/07/2011
République populaire démocratique de Corée	(a)		27/03/2019(*)	01/04/2020
Roumanie			22/05/1991(*)	01/06/1992
Saint-Marin			22/02/2012(*)	01/03/2013
Saint-Vincent-et-les Grenadines	(b)		12/09/2000(*)	01/10/2001
Serbie			12/03/2001(\$)	27/04/1992
Singapour	(b)	11/04/1980	16/02/1995	01/03/1996
Slovaquie	(b)		28/05/1993(\$)	01/01/1993
Slovénie			07/01/1994(\$)	25/06/1991
Suède	(d)	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
Suisse			21/02/1990(*)	01/03/1991
Tchéquie			29/12/1980(*)	29/03/1981
Turquie			07/07/2010(*)	01/08/2011
Ukraine	(a)		03/01/1990(*)	01/02/1991
Uruguay			25/01/1999(*)	01/02/2000
Venezuela (République bolivarienne du)		28/09/1981		
Viet Nam	(a)		18/12/2015(*)	01/01/2017
Zambie			06/06/1986(*)	01/01/1988

Nombre d'États parties: 94

Notes

- (a) L'État a déclaré, conformément aux dispositions des articles 12 et 96 de la Convention, que toute disposition de l'article 11, de l'article 29 ou de la deuxième partie de la Convention autorisant une autre forme que la forme écrite, soit pour la conclusion, la modification ou la résiliation amiable d'un contrat de vente, soit pour toute offre, acceptation ou autre manifestation d'intention, ne s'appliquerait pas dès lors qu'une des Parties aurait son établissement sur son territoire.
- (b) L'État a déclaré qu'il ne serait pas lié par le paragraphe 1 b) de l'article premier.
- (c) Au moment de son adhésion, le Canada a déclaré, conformément à l'article 93, que la Convention s'appliquerait à l'Alberta, à la Colombie britannique, à l'Île du Prince-Édouard, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick, à la Nouvelle-Écosse, à l'Ontario, à Terre-Neuve et aux Territoires du Nord-Ouest. Dans une déclaration reçue le 9 avril 1992, le Canada a étendu l'application de la Convention au Québec et à la Saskatchewan. Dans une notification reçue le 29 juin 1992, le Canada a étendu l'application de la Convention au Yukon. Dans une notification reçue le 18 juin 2003, le Canada a étendu l'application de la Convention au Nunavut.
- (d) Le Danemark, la Finlande, l'Islande, la Norvège et la Suède ont déclaré que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente ou à leur formation lorsque les parties ont leur établissement sur leur territoire.
- (e) Au moment de la ratification, l'Allemagne a déclaré qu'elle n'appliquerait pas l'alinéa b) du paragraphe 1 de l'article premier pour tout État ayant déclaré qu'il n'appliquerait pas ledit alinéa.

SOMMAIRE

INTRODUCTION :	1
PREMIERE PARTIE :	12
CHAPITRE I :	
Détermination du droit applicable à la vente internationale de marchandises	
Section 1 : Notions de commerce et de vente internationales :	15
I/ Le commerce international :	15
1_ Définition du commerce international :	15
1-1_ Les caractéristiques essentielles du commerce international:	16
1-2_ La notion du commerce international :	16
1-2-1_ La commercialité :	16
1-2-2_ Le caractère international :	17
2_ Les opérateurs du commerce international :	17
2-1 Les personnes physiques :	17
2-2 Les sociétés :	18
2-3 Les Etats :	18
3_ Les structures économiques mondiales :	20
3-1/ Les structures économiques régionales :	20
3-1-1_ L'UE (Union Européenne) :	20
3-1-2_ L'AELE (Association Européenne de libre-échange)	21
3-1-3_ L'EEE (Espace Economique Européen).	21
3-1-4_ L'OHADA	21
3-1-5_ L'ALENA	21
3-1-6_ L'UEMOA	21
3-1-7_ L'ANASE	21
3-1-8_ Le MERCOSUD	22
3-2/ Les structures économiques universelles	22
3-2-1 ECOSOC (Conseil Economique et social) :	22
3-2-2 CNUCED	22
3-2-3 CNUDCI	22
3-2-4 OCDE	23
3-2-5 Autres structures universelles à caractère financier:	23
4_ Les Organisations Internationales :	23
4-1/ General Agreement on Tariffs and Trade: GATT	23
4-2/ Organisation Mondiale du Commerce : OMC	25
4-2-1 Généralités :	25
4-2-2 Les principes fondamentaux de l'OMC :	27
1_ Le principe de non discrimination :	28
2_ La libération du commerce par voie de négociation :	29
3_ Le principe de transparence :	29
4_ La promotion d'une concurrence loyale :	29
II/ Généralités sur la vente internationale :	30
1_ Définitions de la vente :	30
1-1- Définition de la vente par la doctrine :	31
1-2- Définition de la vente dans la loi algérienne :	32

1-3-Définition de la vente dans la loi française :	32
1-4- Les éléments constitutifs de la vente :	33
1-4-1/ Le transfert du droit sur une chose :	33
1-4-2/ Le paiement du prix :	34
2_ Définition de la vente internationale :	35
3_ Définition des marchandises :	36
4_ La Lex mercatoria :	36
4-1 Définition de la Lex mercatoria :	38
4-2 Le contenu de la Lex mercatoria :	38
5-Le rôle des douanes dans le commerce international:	39
5-1-La mission de la douane :	39
5-2- La contrefaçon et son impact sur le commerce international :	40
5-2-1-Définition de la contrefaçon :	41
5-2-2-Les conséquences de la contrefaçon :	41
Section 2 :Détermination de la loi applicable	43
I/ La méthode de conflits de lois :	43
II/ La méthode matérielle :	44
1-Absence de définition de la vente internationale de marchandises :	45
2-La validité du contrat :	46
3-Les relations de la Convention de Vienne avec les tiers :	46
4-Interprétation uniforme de la Convention de Vienne :	46
5-Lieu d'établissement des parties :	46
III/ Les sources Etatiques et pluri Etatiques :	47
CHAPITRE II :	
Le droit Uniforme de la Vente Internationale de Marchandises : La Convention de Vienne du 11 avril 1980.	
Section 1 :Le Contrat de commerce International	49
I/ Notion de contrat international :	49
1_ Définitions du contrat :	49
1-1- La définition du contrat en droit algérien :	49
1-2- La définition du contrat en droit français :	50
1-3- La définition du contrat en loi allemande :	50
1-4- La définition du contrat en droit espagnol :	50
1-5- La définition du contrat en droit italien :	50
1-6- La définition du contrat en droit américain :	51
2_ Définition du contrat international :	52
3_ La formation du contrat :	53
3-1/ Négociation du contrat :	54
3-1-1- La solution à l'amiable :	58
a) Le règlement entre les cocontractants :	58
b) Le règlement par l'intervention d'un tiers :	58
3-1-2- La voie judiciaire :	59
3-1-3- La solution arbitrale :	60
3-2/Le contrat	60
3-3/Le contenu du contrat de vente internationale :	61
3-4/ Les clauses essentielles du contrat	62
3-4-1- Préambule :	62

3-4-2- Clauses de confidentialité :.....	62
3-4-3- Clauses relatives à la responsabilité :.....	62
3-4-4- Clauses de hardship :.....	62
3-4-5- Clauses de force majeure :.....	63
3-4-6- Clauses relatives au prix :.....	64
3-4-7- Clauses mettant fin au contrat :.....	64
3-4-8- Clauses survivant du contrat :.....	64
4_ Le contrat électronique :.....	65
5_ La loi applicable au contrat international.....	66
5-1/ Le principe de l'autonomie des parties contractantes :.....	67
5-2/ L'absence de choix par les parties de la loi applicable :.....	68
II/ Les conventions applicables aux contrats internationaux.....	68
1_ La convention de Rome :.....	69
2_ La convention de La Haye :.....	69
3_ La convention de Vienne du 11 avril 1980:.....	69
Section 2 : La Convention Internationale de la Vente de Marchandises appelée La	
Convention de Vienne du 11 avril 1980 :.....	70
I/ Historique de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 :.....	70
II/ Unification du droit commercial :.....	72
1-La loi applicable à la vente internationale de marchandises :.....	72
2-La formation de la vente internationale de marchandises :.....	73
2-1-L'offre :	73
2-1-1-Définition de l'offre :.....	73
2-1-2 Les effets de l'offre :.....	74
2-2-L'acceptation :	75
2-2-1-Définition de l'acceptation :	75
2-2-2-L'effet de l'acceptation :.....	76
III/ Le champ d'application de la Convention de Vente Internationale de Marchandises	
(C.V.I.M) :	76
1_ Le champ d'application personnel :.....	76
1-1-L'existence des établissements des parties :.....	78
1-2-Des établissements dans des Etats différents :	79
2_ Le champ d'application territorial :	80
2-1- Les établissements dans des Etats contractants :.....	80
2-2- L'application de la loi d'un Etat contractant :.....	81
3/ Le champ d'application matériel :.....	82
3-1-Domaine d'application matérielle de la Convention de Vienne :.....	83
3-1-1-Choses à fabriquer ou à produire :.....	83
3-1-2-Contrats impliquant une prestation de service :.....	83
3-2-L'exclusion de certains types de ventes :	83
3-2-1-Ventes exclues en raison de leur but :.....	84
3-2-2-Ventes exclues en raison de leurs modalités :.....	84
3-2-3- Ventes exclues en raison de leur objet :.....	84
4/ Le champ d'application temporel :.....	85
IV/ Les obligations des parties :	86
1_ Les obligations du vendeur :.....	86
1-1/ Livraison de la marchandise :.....	86

1-1-1_ Le lieu de livraison :	87
1-1-2 La date de livraison :	89
1-1-3 Obligations complémentaires :	89
1-2/ Remise des documents :	90
1-3/ Transfert de risques :	91
1-4/ Conformité de la marchandise :	92
1-4-1-L'obligation de la Conformité de la marchandise :	92
1-4-2-Défauts de conformité de la marchandise:	94
1-5/ Les garanties :	96
1-6-Les caractéristiques des obligations du vendeur :	99
1-6-1_ La primauté du contrat	99
1-6-2_ Le respect du contrat	99
2_ Les obligations de l'acheteur :	100
2-1/ Prendre la livraison : le retirement	100
2-2/ Paiement de prix :	102
2-2-1 Lieu du paiement :	102
2-2-2 Moment de paiement :	103
3-L'obligation de conservation par le vendeur :	104
V/ Les clauses principales d'un contrat de vente internationale de marchandise :	105
1_ La nature de la chose vendue :	105
2_ La langue du contrat :	105
3_ Le transfert de risque logistique dans le contrat de vente international :	106
4_ Le paiement dans le contrat de vente international :	106
5_ La garantie/ Le Service Après Vente :	106
6_ Les litiges et leur règlement dans un contrat de vente international :	106
VI/ L'inexécution du contrat :	107
1_ Sanctions concernant le vendeur :	108
1-1/ Exécution en nature :	108
1-2/ Diminution du prix de la marchandise :	109
1-3/ Versement de dommage et intérêts :	109
1-4/ La contravention anticipée :	110
1-5/ La résolution du contrat :	111
2_ Sanctions concernant l'acheteur :	112
2-1/ L'exécution forcée du contrat de vente international :	112
2-2/ La résolution du contrat de vente international :	113
VII/ Forces et faiblesses de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 :	114
1_ Les forces de la Convention de Vienne :	115
1-1 Formation de la vente :	115
1-2-Les effets de la vente :	115
a) Conformité des marchandises :	115
b) Remèdes :	116
2_ Les faiblesses de la Convention de Vienne :	116
2-1-Formation du contrat :	116
2-2-Effets de vente :	117
VIII/ Les INCOTERMS :	117
1_ Définition des INCOTERMS: L'acronyme: IN- CO- TERMS	119
2_ Le rôle des INCOTERMS :	121

3- Les différents INCOTERMS :	122
4- Classification des INCOTERMS:	122
4-1-Classification par grandes familles :	122
4-2-Classification « Départ/ Arrivée » :	122
4-3-Classification par type de transport :	123
5_ Les points communs des INCOTERMS :	125
5-1_ L'emballage :	125
5-2_ La date de livraison :	125
5-3_ Les documents :	125
5-4_ Le dédouanement :	125
IX/ Transport international de marchandises :	126
1_ Le transport maritime :	126
1_1 Le contrat d'affrètement maritime :	127
1-2-Les documents de transport :	129
1-2-1_ Le connaissement :	130
1-2-2_ La lettre de transport maritime :	131
2_ Le transport terrestre :	132
2-1- Le transport ferroviaire :	132
2-2- Le transport routier :	132
3_ Le transport aérien :	134
4- Le transport multimodal international :	134
5-Auxiliaires de transport international :	135
5-1_ Le commissionnaire de transport:	135
5-2_ Le mandataire :	135
5-3_ Le commissionnaire en douane :	135
6-Critères de choix de transport et logistique dans le commerce international :	135
6-1_ Stockage et fréquence des livraisons :	136
6-2_ Les délais d'acheminement :	136
6-3_ La sécurité de la marchandise durant le transport :	136
6-4_ Le prix du transport de la marchandise :	137

DEUXIEME PARTIE :

CHAPITRE I :

Les garanties d'exécution des contrats internationaux

Section 1 :

I/ Les techniques de paiement à l'international :	140
1_ L'encaissement simple :	143
2_ La remise documentaire :	143
3- Le crédit documentaire :	146
II/ Le crédit documentaire :	147
1_ Les principes généraux du crédit documentaire :	147
1-1/ Histoire des paiements documentaires :	149
1-2/ Définition d'un crédit documentaire :	151
1-3- Les intervenants dans un crédit documentaire :	153
1-3-1 Le donneur d'ordre :	153
1-3-2- La banque émettrice :	154
1-3-3- La banque notificatrice :	154

1-3-4- Le bénéficiaire :.....	155
2_ Les différents crédits documentaires : dit Credoc :.....	155
2-1- Le crédit documentaire révocable notifié :.....	156
2-2- Le crédit documentaire non confirmé :.....	157
2-3- Le crédit documentaire irrévocable confirmé :.....	158
3- Les différents types de crédits documentaires en fonction du mode de paiement :.....	160
4_ Les mécanismes du crédit documentaire :.....	161
5_ Ouverture du crédit documentaire :.....	162
5-1- Contrat du crédit documentaire :.....	162
5-1-1- Convention entre le donneur d'ordre et le banquier.....	163
5-1-2- Le contenu de la demande d'ouverture du crédit documentaire :.....	165
5-1-3- Les caractéristiques de la Convention entre acheteur et vendeur :.....	169
5-1-3-1_ L'objet de la Convention :.....	169
5-1-3-2_ La rémunération de la banque :.....	170
5-1-3-3_ Les garanties :.....	170
5-1-4- Sur le plan juridique :.....	171
5-1-5- La lettre de crédit :.....	172
5-2- La réalisation du crédit documentaire :.....	174
5-2-1- La présentation des documents :.....	174
5-2-2- Les différents types de documents :.....	175
a) Les documents de transport :.....	175
b) La facture commerciale :.....	177
c) La facture consulaire :.....	177
d) Le certificat d'origine :.....	178
e) Les documents d'assurance :.....	178
5-2-3- La vérification des documents :.....	178
5-3- Les modalités de réalisation du crédit documentaire :.....	179
5-3-1/ Le paiement à vue :.....	179
5-3-2/ Le paiement différé :.....	180
5-3-3/ la réalisation du crédit par acceptation :.....	180
5-3-4/ Le crédit réalisable par négociation :.....	181
III- Les risques des opérations du commerce international :.....	181
1_ Le risque pays :.....	182
1-1- Généralités :.....	182
1-2- Qu'est-ce qu'un pays à risque ?.....	184
1-3- Evaluation du risque pays :.....	184
2_ Le risque de non transfert :.....	186
3_ Le risque politique :.....	186
4_ Le risque commercial :.....	187
IV- Le soutien public aux crédits internationaux :.....	188
Section 2 : Garantie à première demande et les risques des échanges internationaux	189
I/ La garantie à première demande ou garantie indépendante :.....	189
1- Définition de la garantie à première demande :.....	189
2- Caractéristiques de la garantie à première demande :.....	190
2-1_ L'autonomie :.....	191
2-2_ La sûreté liée à la créance garantie :.....	191
3- Mise en œuvre de la garantie à première demande :.....	192

4-Les inconvénients de la garantie à première demande :	192
5_ L'assurance crédit :	194
II/ Les risques des échanges internationaux :	194
1_ Le problème de langue :	194
2_ La distance :	195
3_ Les infrastructures locales :	195
4_ La concurrence locale :	195
5_ La devise :	195
6_ Le manque de connaissance de l'autre partie contractante :	197
7_ Les pratiques douanières et la corruption :	197
8_ Risque de culture et de religion :	198
9_ Les risques de transport :	198
a- Les risques liés au transport maritime :	199
b- Les risques liés au transport aérien :	200
c- Les risques liés au transport ferroviaire :	200
d- Les risques liés au transport routier :	200
III/ L'assurance Transport :	201
1_ Généralités :	201
2_ Les avaries :	202
2-1_ Classification des avaries :	202
2-2_ L'avarie commune:	203
3_ L'assurance transport proprement dite:	204
3-1_ Définition de l'assurance transport :	204
3-2_ Les types d'assurances transport:	205
3-2-1- L'assurance contre tous les risques :	205
3-2-2- L'assurance restreinte :	206

CHAPITRE II :

Les faillites internationales et arbitrage du commerce international

Section 1 : Les faillites internationales :	208
I_ Les sociétés commerciales :	208
1-La nationalité des sociétés :	208
1-1_ Le rattachement lié à l'origine contractuelle :	208
1-2_ Le rattachement juridique :	209
2-Le changement de nationalité de la société :	209
2-1-La disparition de la société :	209
2-2-La loi applicable à la société :	209
2-3-Les groupes de sociétés :	210
2-4-La loi applicable aux groupes de sociétés :	210
II- La faillite proprement dite :	212
1-Définition de la faillite internationale :	212
2_ Le choix du contrat de vente internationale:	212
3_ Les difficultés de paiement des entreprises :	213
3-1_ Les causes internes :	213
3-2_ Les causes externes :	213
II/ La loi applicable à la faillite :	213
III/La compétence juridictionnelle :	214
1-Théorie de l'unité et de l'universalité de la faillite :	215

2- Théorie de la pluralité et la territorialité de la faillite :	216
Section 2 : L'arbitrage du commerce international.....	219
I/ Notion d'arbitrage international :	220
1-Les avantages de l'arbitrage :	224
1-1-La confidentialité : ou discrétion :	224
1-2-La certitude et la flexibilité ou la souplesse :	224
1-3-La technicité :	225
1-4-L'équité :	225
1-5-La neutralité et la langue :	226
1-6- La rapidité :	227
2-Les inconvénients de l'arbitrage international:.....	227
2-1-Le coût de l'arbitrage :	227
2-2-La lenteur des procédures arbitrales:.....	228
2-3-L'exécution forcée de la sentence arbitrale :	228
II_ La procédure arbitrale internationale:	229
1-Les sources de l'arbitrage international :	230
1-1-Les sources en droit national :	230
1-2-Les sources internationales de l'arbitrage :	231
1-3-Les sources privées de l'arbitrage international :	231
2- La convention d'arbitrage internationale :	232
2-1-Définition de la Convention d'arbitrage internationale :	232
2-2- Caractéristiques de la Convention d'arbitrage :	235
2-2-1/ _ L'autonomie de la clause compromissoire :	235
2-2-2/ _ La validité de la clause compromissoire :	235
2-2-3/ _ Le contenu de la clause compromissoire :	236
2-2-4/ _ L'effet de la clause compromissoire :	236
3-Les modalités d'arbitrage :	237
3_1_ L'arbitrage ad hoc :	237
3_2_ L'arbitrage institutionnel :	237
4-Le droit applicable à la convention d'arbitrage internationale :	239
4-1_ La méthode conflictuelle :	239
4-2_ La méthode des règles matérielles :	241
5-Le régime juridique de la convention d'arbitrage internationale :	241
5-1_ Le principe d'indépendance :	241
5-2_ Les conditions de validité de la convention d'arbitrage internationale :	242
5-3_ La nécessité du consentement à l'arbitrage :	242
5-4_ L'arbitrabilité des litiges :	243
6-La sentence arbitrale :	243
7-Le contrôle étatique de la sentence arbitrale :	245
CONCLUSION :	248
BIBLIOGRAPHIE	253
LES ANNEXES	268
SOMMAIRE.....	332