



U.D.P. 1971 - Etudes: L
Droit des obligations - Doc. 2

U n i d r o i t

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

CODIFICATION PROGRESSIVE DU DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les obligations commerciales

Partie générale

par

M. le Prof. Tudor POPESCU, de l'Université de Bucarest,
Membre du Conseil de Direction

(suite au doc. H. 1)

Rome, Avril 1971

En exécution de la résolution n° 1 de la 49^e session du Conseil de Direction (Juillet 1970) et après consultation avec le Président et le Secrétaire Général de l'Institut, tenant compte aussi des opinions exprimées par les membres du Conseil de Direction lors de la dernière séance, il est proposé d'inscrire dans le programme de travail de l'Institut relatif aux années 1972 - 1974 l'étude des questions suivantes se référant à la partie générale des contrats:

- 1°) la formation des contrats;
- 2°) les conditions de validité, quant au fond, des contrats;
- 3°) règles générales d'interprétation.

I. La formation des contrats

1. La conclusion des contrats par correspondance (entre absents)
dont la réglementation revêt pour le commerce international une importance capitale, a déjà formé l'objet des activités de l'Institut sous la forme d'une "loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels". Il s'agit maintenant de l'envisager sous un angle plus large, concernant tous les contrats et sous la perspective d'une codification de la partie générale des obligations contractuelles.

Mais comme toute oeuvre d'unification du droit implique des études de droit comparé, il conviendra d'examiner à cette fin, l'étude effectuée sous les auspices de la "Cornell Law School" et sous la direction du Professeur Rudolf B. Schlesinger: "Formation of Contracts" 2 volumes, 1966, concernant les principaux systèmes juridiques du monde.

Il faudra considérer également l'étude plus récente qui, tout en portant sur le droit français, contient des références au droit comparé (français et anglais) "Notions et rôles de l'offre et de l'acceptation dans la formation du contrat", par Jean-Luc AUBERT, Paris, 1970. Cette étude porte aussi sur la formation du contrat.

Le problème central, qui constitue en même temps une question d'un caractère préjudiciel, d'où découlent plusieurs conséquences, consiste à déterminer le moment de la conclusion du contrat.

En effet, la localisation du contrat dans le temps comporte les conséquences suivantes :

- la détermination du lieu du contrat, ou la localisation du contrat dans l'espace, qui à son tour intéresse au premier chef la détermination de la compétence territoriale des tribunaux (pour laquelle la loi fait souvent référence au lieu de la convention); elle permet aussi de connaître la lex causae (la loi à laquelle se trouve soumis le contrat) ou tout au moins les usages locaux y applicables et l'interprétation des mots employés par les contractants qui doivent être rapportés à leur signification dans le lieu où le contrat est conclu;
- la solution des conflits de lois dans le temps (la détermination de la loi applicable en cas de conflits de lois dans le temps);
- la solution des conflits nés de l'affrontement d'une acceptation avec un retrait de la proposition définitive de contracter;
- l'appréciation de la capacité des parties et les vices du consentement;
- l'exercice de l'action paulienne;
- la sanction des actes passés par le failli pendant la période suspecte;
- la détermination du prix, dans les contrats qui adoptent le prix courant du jour du contrat;

- le moment du transfert de la propriété et celui des risques, au cas où on fait remonter ces effets au moment de la conclusion du contrat;
- l'incidence de certains événements sur la vie du contrat (tels que la mort ou l'incapacité qui, survenues après la conclusion du contrat, ne produisent aucun effet sur celui-ci);
- le point de départ de certains délais (tel que celui de la prescription extinctive);
- en cas d'offre adressée à plusieurs personnes, qui l'ont acceptée successivement, pour savoir lequel des contrats fût conclu le premier, car c'est celui-ci qui est le seul valablement conclu.

Néanmoins c'est sur cette question que les législations présentent la plus grande diversité; les quatre théories - information, réception, expédition et déclaration - sont également adoptées. Il s'agit donc de choisir la solution que la logique recommande et que la pratique accepte plus facilement.

Il paraît que la solution se trouve entre la théorie de l'expédition avec certains amendements en faveur de celle de la réception, notamment en ce qui concerne la possibilité de la rétractation de l'acceptation de l'offre. Mais il faut retenir que d'autres conséquences s'en suivront (tel le lieu de la conclusion du contrat, les risques etc.) si le moment de la conclusion du contrat est différé.

Il y a d'autres questions que la formation du contrat soulève:

- l'offre, avec les problèmes qui en découlent, dont le principal reste la détermination à la fois de son régime juridique et de sa nature juridique; question d'intérêt pratique, car, mettant en cause la force contraignante de cette sorte de manifestation de volonté, elle conditionne la sécurité juridique des éventuels contractants;

- le problème de certaines offres, telles que l'envoi des listes de prix, catalogues, échantillons etc. qui pourraient être considérées plutôt comme des simples invitations à faire des offres, ayant comme conséquence que c'est seulement à la suite de la réponse de la personne à laquelle l'envoi a été adressé que commencerait, au point de vue juridique, le cycle des négociations en vue d'une conclusion du contrat;
- le problème de la révocabilité ou de l'irrévocabilité de l'offre, dont la solution dépend de la position prise quant au moment de la conclusion du contrat et de la manière dont l'offre est faite (pure et simple ou avec l'indication d'un délai);
- l'acceptation, qui à son tour pose des problèmes sur la valeur d'une acceptation accompagnée de modifications ou de conditions, les délais dans lesquels doit être faite, la révocabilité (dont la solution dépend aussi de la théorie acceptée quant au moment de la conclusion du contrat, mais qui pourrait mener à une solution de compromis), la valeur juridique de l'acceptation tardive, la manière suivant laquelle doit se manifester la volonté de l'acceptant, etc.

Effets de la survenance du décès ou de l'incapacité sur la validité de l'offre ou de l'acceptation, problème pour la solution duquel il faut tenir compte de la situation spéciale de l'incapacité provoquée par la faillite, de même que du fait qu'il y a des systèmes de droit qui ignorent la faillite (tels les droits des pays socialistes).

Il s'agit, en général, de problèmes envisagés dans la loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels et qui doivent être reconsidérés à la lumière d'une réglementation commune - partie générale - à tous les contrats.

Il faut y inclure le problème de la forme des contrats, étant donné que dans certains systèmes de droit il est exigé, pour les contrats du commerce extérieur, une certaine forme (le droit des pays socialistes) et que dans d'autres systèmes la forme écrite est nécessaire pour porter l'affaire en justice. En tous cas la forme a son importance au point de vue du droit international privé surtout quant à sa qualification comme question de fond de droit matériel ou de procédure et en général parce que la forme touche de près le problème de la preuve des obligations.

Il y a enfin le problème de la conclusion des contrats par téléphone qui, bien qu'envisagée comme une conclusion des contrats entre présents, mériterait pourtant d'être réglementée d'une manière expresse dans le code uniforme.

2. La conclusion des contrats par représentants se trouve aussi sur l'agenda de l'UNIDROIT. Dans le cadre d'un comité d'experts gouvernementaux convoqué à cette fin, on est en train d'étudier les possibilités d'une réglementation uniforme de l'activité de l'intermédiaire agissant pour le compte d'autrui (à l'exclusion des simples courtiers dont l'action se borne à mettre en rapport acheteurs et vendeurs).

Bien que limité à la vente d'objets mobiliers corporels, le projet de loi uniforme peut très bien être forgé pour s'appliquer à tous les contrats qui seraient convenus à travers des intermédiaires, car la plupart des difficultés qui sont prévisibles aurent été envisagées lors de la réglementation de l'activité d'intermédiaire en matière de vente et d'achat d'objets mobiliers corporels.

En tout cas, étant donné l'importance de l'activité de l'intermédiaire dans le cadre du commerce international, la réglementation uniforme de celle-ci ne peut pas manquer dans une codification du droit du commerce international. Il est à signaler dans ce domaine, le livre

du Prof. François Rigaux, Le statut de la représentation - 1963 - qui, bien qu'intitulé "étude de droit international privé comparé", est, en même temps, une très intéressante étude de droit privé comparé (français, anglais, allemand etc.) avec des références spéciales au projet de l'UNIDROIT.

II. Les conditions de validité au fond des contrats

L'avant-projet de loi uniforme sur la validité quant au fond des contrats de vente internationale d'objets mobiliers corporels, pourrait très bien servir de base pour une étude concernant les contrats, en général. Il serait préférable qu'on règle, autant que possible, de façon exhaustive, les conditions de validité quant au fond des contrats, sauf peut-être les questions relatives aux effets réels, qui dans certains systèmes de droit touchent de près la question de validité du contrat (dans le sens que le consentement suffit à transférer le droit de propriété).

Etant donné que le but principal de la codification est de garantir la sécurité des relations juridiques destinées à faciliter le commerce international, il paraît opportun d'éviter une réglementation qui admettrait trop facilement l'annulation des contrats pour vices de consentement et surtout pour erreur.

Le commerce international s'accommode mal d'une conception subjective des vices de consentement, surtout quand il s'agit de la lésion ou de "l'exploitation abusive de la situation personnelle ou économique" de l'une des parties. Néanmoins il nous paraît discutable si la violence émanant d'un tiers doit être prise en considération dans les mêmes conditions que le dol émanant d'un tiers.

En ce qui concerne les effets de l'annulation du contrat, un renvoi pourrait être fait, mais non au droit national d'un pays, mais à la partie de la codification relative à la restitution des biens, ou à celle relative aux effets de l'enrichissement injustifié.

En ce qui concerne les conditions d'existence d'un contrat on estime que cette question pourrait être écartée pour l'instant, car les problèmes qu'elles pourraient soulever sont résolus, d'une part, par les règles concernant la formation du contrat, et d'autre part, par les règles d'interprétation. C'est ainsi que le problème de l'existence du consentement, comme élément essentiel du contrat, pourrait être évité par une interprétation selon les règles sus-énoncées.

III. Règles d'interprétation

L'interprétation juridique revêt deux aspects: l'une concernant l'interprétation des dispositions de la loi, l'autre l'interprétation des contrats.

1. La première est appelée à intervenir d'habitude toutes les fois qu'une question de droit, qui se rapporte à la matière régie par la loi respective, n'est pas expressément tranchée par celle-ci. Il s'agit alors de savoir comment procéder pour trancher la question.

Dans le droit interne, lorsqu'il s'agit de combler les lacunes qu'une loi pourrait présenter, ces sont les principes fondamentaux du droit commun national qui interviennent.

Mais que se passe-t-il quant aux relations commerciales internationales et aux rapports juridiques naissants dans le cadre du commerce international, pour lesquels il n'y a pas de droit commun dont on pourrait réclamer l'intervention ?

Faute d'une indication quelconque, l'interprète (le juge, l'arbitre) est obligé de découvrir la lex causae, choisie par les parties ou déterminée par les règles de conflits et, en cas de doute, il appliquera sa propre loi, lex fori. Et dans tous les cas il s'agit d'un droit national.

On aboutit ainsi à la situation contradictoire que des opérations juridiques, qui par leur nature et par leur finalité appellent une réglementation internationale, sont régies par un droit interne, qui très souvent est difficile à déterminer et dont il est difficile de connaître le contenu.

La pratique du commerce international, qui s'accommode mal d'une telle situation pleine d'insécurité, a cherché une issue dans les contrats-types et les "conditions générales", destinées à offrir pour chaque contrat un régime juridique unique, connu et compris de chacune des parties, qui soit à même d'assurer, pour les opérations respectives, un minimum de sécurité juridique.

Mais comme nous allons voir par la suite elle est loin d'y réussir.

En effet les "conditions générales" établies sous les auspices de la Commission Economique pour l'Europe de l'Organisation des Nations Unies, pour combler les lacunes qui pouvaient se présenter, ont dû faire appel à un droit national de l'une des parties. C'est ainsi qu'il est prévu dans l'art. 28, al. 2 des "conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation n° 188 A" conclus à Genève en mars 1957: "Sauf convention contraire, le contrat est régi par la loi du constructeur dans la mesure où le permet la loi du pays où l'ouvrage est exécuté".

Dans le même sens sont les "conditions générales de vente à l'importation et à l'exportation des biens de consommation durables et d'autres produits des industries mécaniques fabriqués en série" (conclues à Genève en mars 1969), qui dans l'art. 11 al. 2 dispose: "Le contrat est régi par la loi du vendeur à moins que les parties n'en aient stipulé autrement".

A leur tour les "conditions générales de livraison des marchandises entre les pays membres du Conseil d'Ent'Aide économique", entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1969, qui par leur caractère impératif constituent un véritable droit uniforme de la vente internationale, ont voulu réglementer d'une manière exhaustive la matière respective, depuis la formation du contrat jusqu'à son exécution, y compris la prescription extinctive.

Néanmoins, elles ont dû prévoir l'hypothèse d'une lacune de la réglementation. Et pour une telle situation les conditions générales disposent qu'il faut appliquer le droit national du pays du vendeur, le droit commun dudit pays (c'est-à-dire le droit civil général et non pas le droit spécial qui gouverne les relations entre les organisations socialistes du pays respectif - art. 110).

Voilà donc persister la contradiction fondamentale de l'actuelle réglementation du commerce internationale.

Pour y remédier, le droit positif le plus récent semble offrir plusieurs solutions:

- a) La loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels dans l'art. 17 dispose: "Les questions concernant des matières régies par la présente loi et qui ne sont pas expressément tranchées par elle, seront réglées selon les principes généraux dont elle s'inspire".

Mais cette disposition - simple référence aux principes généraux - ne s'est pas avérée satisfaisante et a donné lieu à beaucoup de discussions, notamment au sein de la CNUDCI.

b) Cette disposition a servi pourtant de base à une réglementation plus efficace de la même question. En effet le projet de statut des sociétés anonymes européennes dans l'art. 7 dispose:

"1. Sauf disposition contraire, les matières que le présent statut régit, même sur des points qu'il ne règle pas expressément, sont soustraites à l'application des droits des Etats membres. Lorsqu'un point n'est pas expressément réglé, il doit être tranché:

a) selon les principes généraux dont ce statut s'inspire;

b) si ces principes généraux ne permettent pas de trancher la question, selon les règles ou principes généraux communs aux droits des Etats membres.

"2. Les matières qui ne sont pas régies par le présent statut sont soumises au droit national applicable en espèce."

Voilà donc un pas en avant sur la voie de trouver des règles d'interprétation pour des matières qui par leur nature échappent à l'autorité d'un droit national, pour réclamer des règles compatibles avec leur nature et avec leur finalité. Cette réglementation est sans doute supérieure à celle offerte par l'art. 17 de la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, à plusieurs points de vue.

Tout d'abord le statut se propose de résoudre toutes les questions de droit se rapportant aux matières qu'il régit et tranche, dans le sens que si une question de droit se rapporte à une matière régie par le statut sans qu'il soit permis de dire qu'elle est tranchée par lui, le statut soustrait en tout cas cette question à l'application des droits

nationaux des Etats membres. Pour trancher une telle question le juge doit s'inspirer aux principes généraux qui sont à la base du statut et pour trouver ces principes il doit prendre en considération la finalité et les principes de la Communauté même, au service de laquelle sont destinées les sociétés anonymes et puis les buts et les caractères particuliers de la société anonyme européenne réglementée par le statut.

Si la question d'espèce ne peut être résolue à partir de ces principes, le juge doit avoir recours aux règles générales ou aux principes généraux communs des droits des Etats membres.

En aucun cas une matière régie par le Statut ne sera pas résolue par un droit national. Voilà donc ce qui est à retenir.

La solution est d'autant plus intéressante étant donné le caractère impératif de la disposition légale qui la consacre.

La loi tchécoslovaque n° 101 du 4 décembre 1963 sur les rapports juridiques dans les relations commerciales internationales se préoccupe de la question de l'interprétation dans une disposition à caractère impératif - art. 723 - qui est libellé de la manière suivante:

" Si les droits et les obligations réglementés par la présente loi ne peuvent être déterminés ni aux termes du libellé littéral de la présente loi, ni au sens de ses différentes dispositions, les principes régissant la loi seront appliqués".

Et le commentaire officiel de la loi indique l'un des principes les plus importants de la loi, celui contenu dans l'art. 1 se référant au but.

"Le but de la présente loi est de réglementer d'une manière intégrale et sur la base du principe de l'égalité complète des droits et de l'inadmissibilité de toute discrimination de l'un quelconque des participants au commerce international, les rapports patrimoniaux dans

le domaine des relations commerciales internationales, d'aider ainsi à développer les relations économiques de la République socialiste tchécoslovaque avec tous les pays, sans égard aux différences de leurs systèmes sociaux et politiques et de contribuer de ce fait à la consolidation de la coexistence pacifique et de l'amitié entre les nations".

Il s'ensuit donc que la loi tchécoslovaque, qui réglemente d'une manière exhaustive les rapports juridiques du commerce international n'entend pas laisser à un droit national la tâche de combler les lacunes, mais oblige l'interprète à trouver dans les principes généraux de la loi, la solution des questions qui, bien que régies par celle-ci, ne sont pas expressément tranchées.

Enfin, l'Uniform Commercial Code élaboré par l'American Law Institute et la National Conference of Commissioners on Uniform State Laws exige que ses dispositions soient interprétées et appliquées dans l'esprit des principes fondamentaux dont il s'inspire, à savoir ceux qui permettent de simplifier et moderniser le droit du commerce et qui favorisent le développement permanent de la pratique commerciale par l'intermédiaire des coutumes, des usages et de l'accord des parties, afin que le droit soit uniforme dans toutes les juridictions. Les parties peuvent déroger aux dispositions du Code, sauf dans les cas où la loi en décide autrement, ou bien quand il s'agit d'obligations de bonne foi, de diligence, d'attitude raisonnable, etc., prévues par cette loi, que les parties ne peuvent pas exclure; elles peuvent cependant convenir des critères généraux (standards) par lesquels on pourrait apprécier leur accomplissement, à condition que ces critères ne soient pas manifestement inéquitables (Section 1 - 102).

Pour les questions qui ne sont pas expressément tranchées par le Code, les dispositions de celui-ci seront complétées par les principes du droit et de l'équité, y compris le droit commercial et le droit

concernant la capacité de contracter, les fins de non recevoir, la fraude, "misrepresentation", "duress", la coercition, "mistake", la faillite et d'autres causes de validité et d'invalidité (Section 1 - 103).

°
° °

Il résulte donc, de ce qui précède, que dans le cadre d'une codification du droit du commerce international il est absolument nécessaire de trouver certains principes généraux propres aux rapports juridiques créés dans les relations commerciales internationales et qu'on puisse appliquer à toute question du droit du commerce international qui ne serait pas tranchée expressément par une disposition particulière, de sorte que l'application d'un droit national soit exclue.

Ces principes généraux seront trouvés bien sûr à la suite d'une étude comparative des législations en vigueur, concernant les relations commerciales internationales (ou les relations du commerce extérieur), de même que de la pratique, notamment la pratique à laquelle a donné lieu l'application de l'Uniform Commercial Code dans les Etats américains qui l'ont adopté, la pratique des tribunaux judiciaires, autant que des tribunaux spéciaux (commerciaux, économiques contractuels), des institutions d'arbitrage, les décisions des arbitres, la pratique des conditions générales, contrats-types, les formules, les clauses, les Incoterms. Il faut ajouter, certainement, la doctrine, les opinions des experts en la matière, etc.

L'étude doit comprendre, si possible, les projets de lois ou de codes pour y dégager la tendance des législations modernes régissant les relations commerciales internationales. Il va de soi qu'il en sera ainsi quant aux études déjà effectuées lors de l'élaboration des lois

uniformes, notamment sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et sur la formation des contrats de vente, de même que les avant-projets de lois uniformes dont l'élaboration est en cours.

Bien que les principes généraux apparaîtront à la suite de l'étude préconisée, on peut voir dès maintenant se dessiner dans les systèmes de droit envisagés plus haut, certains principes généraux qui doivent gouverner la réglementation du commerce international.

C'est ainsi qu'il est apparu comme absolument nécessaire la prévision des buts de la codification du droit du commerce international, ce qui servira tout d'abord à l'interprétation, destinée à trancher les questions qui ne sont pas expressément résolues par une disposition particulière du code; elle servira aussi à l'interprétation des clauses contractuelles, opération qui, le cas échéant, doit se faire à la lumière des buts de la codification.

Quant à la détermination des buts de la codification du droit du commerce international il y a plusieurs manières à utiliser: ou bien une formule générale (comme dans la loi tchécoslovaque), ou bien la formule de l'Uniform Commercial Code; il peut aussi se trouver une formule intermédiaire, comme nous l'avons montré dans notre rapport précédent.

En même temps et avec la même finalité, il faut prévoir, dès le début, l'objet de la codification des obligations contractuelles. On pourrait envisager l'objet de cette codification de deux manières:

a) comme étant limité aux "seuls rapports internationaux", c'est-à-dire aux rapports juridiques naissant des relations commerciales internationales. Il est à remarquer que c'est ainsi qu'on a procédé dans la plupart des cas d'unification du droit, tout au moins les plus récents: la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, les conventions internationales sur le transport des marchandises, la loi

tchécoslovaque n° 101/1963 sur les rapports juridiques dans les relations commerciales internationales, les "conditions générales" sur la livraison des marchandises entre les organisations des pays socialistes du COMECON, etc.;

b) comme étant destinée à régir à la fois les rapports internes et les rapports internationaux, méthode qui fût suivie par les Conventions de Genève de 1930 et 1931 sur la lettre de change, le billet à ordre et le chèque.

Il nous semble que les conditions particulières dans lesquelles se forment et se développent les rapports juridiques du commerce international mènent à la conclusion que la réglementation uniforme ne doit concerner que les rapports internationaux. Il est très probable que dans la mesure où la réglementation uniforme s'avérerait favorable aux relations commerciales elle aura une influence certaine sur la réglementation interne dans les pays respectifs.

Il serait pourtant opportun de donner une définition de ces "rapports internationaux", d'une part pour les distinguer (si l'on veut), des "rapports juridiques avec un élément d'extranéité", et d'autre part pour éviter autant que possible, les divergences dans l'interprétation ou la qualification, qui pourraient se produire, non seulement dans la pratique judiciaire, mais aussi au niveau des interprétations législatives.

Dans cette partie introductive il y a lieu de préciser aussi dans le sens voulu, le rapport entre les dispositions de la loi uniforme et les usages, comme le fait la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels (art. 9), sans pour autant retenir la même solution, qui, dans le cas de la loi uniforme sur la vente internationale, était la conséquence du caractère dispositif des dispositions de cette loi.

Il convient aussi de se prononcer, dans cette même partie, sur le caractère impératif ou dispositif de la réglementation du commerce international.

Il faut retenir que le caractère impératif de ses dispositions constitue une condition de l'utilité même de l'unification. En effet, si toutes les dispositions unifiées étaient dispositives, l'efficacité de l'uniformisation et de la codification serait en danger. C'est, par ailleurs, l'un des défauts de la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, dont toutes les dispositions ont un caractère dispositif (art. 3).

A l'autre extrémité se trouvent les "Conditions générales" de la vente des marchandises entre les pays socialistes membres du Conseil d'Ent'aide économique, qui ont un caractère impératif, les parties ne pouvant y déroger que dans des cas tout à fait exceptionnels et particulièrement spécifiés. Il paraît que cette solution peut s'expliquer grâce au caractère de l'économie nationale des dits pays et particulièrement grâce au monopole du commerce extérieur. Mais la tendance à la réglementation étatique de plus en plus accentuée du commerce extérieur dans d'autres pays, pourrait très bien justifier le caractère impératif des règles concernant les relations commerciales internationales, et en premier lieu celles concernant l'interprétation des dispositions légales, comme le fait le projet du statut des sociétés anonymes européennes - art. 7.

L' Uniform Commercial Code, à son tour, prévoit que les parties peuvent déroger aux dispositions du Code, sauf dans les cas où la loi en décide autrement, ou bien quand il s'agit d'obligations de bonne foi, de diligence, d'attitude raisonnable, etc. prévues par le code, que les parties ne peuvent pas exclure; elles peuvent cependant convenir des

critères généraux (standards) par lesquels on pourrait apprécier leur accomplissement, à condition que ces critères ne soient pas manifestement inéquitables (section 1-102). Il s'ensuit donc que les règles concernant l'interprétation ont un caractère impératif.

La loi tchécoslovaque 101 du 4 décembre 1963 sur les rapports juridiques dans les relations commerciales internationales a adopté, en principe, la même méthode, mais exprimée d'une autre manière. Les dispositions qui ont un caractère impératif sont indiquées comme telles, dans le texte même de la loi, comme c'est le cas des règles concernant l'interprétation par l'application des principes généraux de la loi (art. 723).

Pour décider sur le caractère impératif ou dispositif des dispositions du code uniforme du commerce international, il faut retenir que c'est le caractère impératif de ses dispositions qui assure l'efficacité mais que, d'autre part, une certaine souplesse est nécessaire pour que la pratique puisse contribuer à l'évolution de la réglementation respective des relations commerciales internationales, ce qui veut dire que certaines dispositions doivent avoir un caractère dispositif. C'est seulement quand on procédera à l'analyse de chaque situation réglementée par une règle uniforme qu'on pourra se prononcer sur le caractère impératif ou dispositif de cette disposition.

Mais on pourrait, dès maintenant, faire observer que pour donner au code uniforme du commerce international sa pleine efficacité, il faut que ses dispositions - et tout d'abord celles qui concernent l'interprétation - aient un caractère impératif et ceci, indépendamment du fait que dans le droit interne celles-ci ont ou non ce caractère, car il se peut que des raisons propres au commerce international réclament des solutions qui ne coïncident pas avec celles qui, dans les mêmes circonstances, sont valables pour le droit interne.

2. L'interprétation des contrats, doit aussi trouver sa réglementation dans un code du commerce international car elle constitue une opération inévitable dans la vie d'un contrat, une phase préalable, étroitement liée à l'exécution des obligations contractuelles.

Il va de soi que la détermination des buts de la codification du commerce international serait fort précieuse dans l'interprétation des clauses contractuelles. C'est ainsi, par exemple, qu'en cas de doute dans l'interprétation d'une clause contractuelle on interprétera celle-ci plutôt dans le sens qui contribuerait au développement du commerce international sur la base des principes sus-enoncés, qu'en d'autres sens. C'est dans ce sens, donc, que jouera la règle: actus interpretandus est potius ut valeat quam ut pereat; "ut valeat" veut dire que la clause respective produira plutôt les effets compatibles avec le développement du commerce international, sur la base du principe de l'égalité des parties et de l'équité.

Il en sera de même en ce qui concerne les conditions dans lesquelles l'erreur sera considéré vice du consentement et provoquera l'annulation du contrat; les exigences du commerce international plaident pour une conception plus restrictive de l'erreur, comme il s'est avéré lors de la discussion des conditions de validité des contrats.

En même temps, les exigences du commerce international imposent la solution en vertu de laquelle le silence des parties vaut renonciation à la résolution du contrat (art. 26 al. 3 de la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels).

Quant à d'autres règles d'interprétation des contrats, il nous semble que celles prévues par le projet franco-italien du Code des Obliga-

tions et des Contrats (art. 51 - 59) pourraient très bien servir de modèle, car elle se retrouvent dans beaucoup des systèmes de droit, étant des règles de pure logique juridique.

A titre d'exemple notons les règles suivantes:

1. On doit dans un contrat rechercher quelle a été l'intention des parties contractantes, plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes. En général on dit "l'intention commune" des parties contractantes; en réalité il s'agit de "la volonté réelle" des parties, car il se peut que l'intention ne soit pas du tout "commune", chaque partie ayant attribué à la clause respective le sens qu'elle trouve plus convenable.
2. La règle "actus interpretandus est potius valeat quam ut pereat"; lorsqu'une clause est susceptible de deux sens on doit l'entendre plutôt dans celui avec lequel elle peut avoir quelque effet, que dans le sens dans lequel elle n'en pourrait produire aucun; ou bien comme nous l'avons indiqué plus haut, on doit l'entendre plutôt dans le sens qui favorise le commerce international que dans un autre sens.
3. Les termes susceptibles de deux sens doivent être pris dans le sens qui convient le plus à la matière du contrat.
4. Ce qui est ambigu s'interprète par ce qui est d'usage dans le lieu où le contrat est passé.
5. En cas d'emploi de termes, clauses ou formulaires usités dans le commerce, leur interprétation se fait selon le sens que les milieux commerciaux intéressés ont l'habitude de leur attacher (art. 9, alinéa 3 de la LUVI). (A cette fin une étude des termes contenus par les "Incoterms" appliqués dans la pratique internationale serait très utile.)
6. Toutes les clauses du contrat s'interprètent les unes par les autres, en donnant à chacune le sens qui résulte de l'acte entier.
7. Dans le doute, le contrat s'interprète contre celui qui a stipulé et en faveur de celui qui a contracté l'obligation. Cette règle n'est d'ailleurs qu'une conséquence logique des règles concernant la charge de la preuve: le créancier doit prouver toute stipulation qu'il invoque en sa faveur: "actori incumbit onus probandi".

Il peut y avoir encore d'autres règles qu'on pourrait déduire de la législation des divers Etats ou de la pratique internationale. A cette fin il serait nécessaire une étude de la pratique des tribunaux américains après la mise en application de l'Uniform Commercial Code dans les divers Etats.

Une telle étude devrait comprendre aussi la pratique de la Chambre de Commerce Internationale (bien sûr, dans la mesure du possible étant donné le caractère secret des décisions) et d'autres institutions d'arbitrage (car c'est devant les arbitres que sont portées assez souvent les litiges surgis dans les relations commerciales internationales), sans pour autant ignorer la jurisprudence des tribunaux.

Cette partie générale de la codification devrait contenir également des définitions de certaines notions de base dans le commerce international. A cette fin il faut prendre en considération l'oeuvre accomplie par l'Uniform Commercial Code (p.e. Part. 2, General definitions and principles of interpretation), par la Chambre de Commerce Internationale (les Incoterms), de même que l'activité du sous-comité des concepts juridiques de base, dans le cadre du Comité de coopération juridique du Conseil de l'Europe, etc. Une telle opération se trouve aussi dans la Convention de Vienne sur les traités.

C'est une raison de plus que la question de l'interprétation trouve sa place au début du Code uniforme.

Il se pose en même temps une question de rédaction des règles uniformes. En ce sens il faut relever que l'Uniform Commercial Code a codifié certains principes inhérents à la technique de la rédaction des lois uniformes qu'on pourrait très bien utiliser dans nos travaux.

Il faut rappeler que lors de la discussion de la Convention sur le droit des traités à Vienne, la question de prévoir certaines règles d'interprétation fut considérée au début comme une opération téméraire,

imprudente si non aventureuse. Néanmoins elle a été abordée et réalisée (-partie III - section 3, articles 31-33). A plus forte raison elle doit être réalisée quant aux relations de droit privé.

En ce qui concerne l'exécution concrète de la codification progressive du droit du commerce international, celle-ci pourrait être réalisée par des groupes de travail, coordonnés par l'UNIDROIT et qui seront constitués de la manière suivante:

1) Pour le droit des pays de "common law". Cette étude doit concerner tous les travaux qui ont abouti à l'élaboration de l'Uniform Commercial Code, avec toutes les difficultés rencontrées et leurs solutions, de même que la situation du droit du commerce, après l'entrée en vigueur de ces codes dans les divers Etats. Une attention toute particulière doit être accordée à la pratique la plus récente surtout aux points de vue qui nous intéressent, tels que l'entrée en jeu des principes généraux du Code au cas où des dispositions spéciales ont fait défaut, l'interprétation des dispositions particulières à la lumière des principes fondamentaux, etc.

On ne devrait perdre de vue les travaux des Law Reform Commissions au Royaume-Uni, qui marquent une nouvelle orientation de ce Pays vers la codification progressive du droit⁽¹⁾.

2) L'étude du droit des pays de l'Europe occidentale, qui sera faite, très probablement par le Max-Planck-Institut.

(1) Il est à signaler qu'une traduction en français de l'Uniform Commercial Code est en cours.

Dans le droit des pays occidentaux il faut distinguer, d'une part, le droit positif (civil, commercial) et la pratique judiciaire engendrée, et d'autre part le droit exprimé par "les conditions générales" qui, malgré leur caractère dispositif, connaissent un certain succès; les contrats-types, les clauses ou formules insérées dans les contrats, etc.

Il y a aussi la pratique de la Chambre de Commerce Internationale - qui doit être envisagée sous un double aspect: les décisions des arbitres (bien qu'elles ne soient pas publiées) et l'évolution des termes compris dans les Incoterms, publiés sous l'égide de la Chambre de Commerce Internationale et qui sont de plus en plus utilisés par les entreprises commerciales des divers pays.

3) L'étude du droit des pays socialistes on devra analyser tout d'abord les "Conditions générales de livraison de marchandises entre les pays membres du Conseil d'Ent'aide Economique" qui, par leur caractère impératif, constituent un véritable droit uniforme de la vente internationale. L'analyse doit porter, certainement, sur la pratique des institutions d'arbitrage saisies des litiges surgis dans les relations de commerce extérieur et dont les décisions sont rendues sur la base de ces "Conditions générales".

Mais, comme nous venons de le voir, les "Conditions générales" (art. 110) renvoient aussi au droit national, c.-à-d. le droit civil du pays du vendeur. C'est pourquoi il faut analyser aussi la pratique des tribunaux judiciaires, de même que celle de certains organes de nature judiciaire ou administrative (tels que l'Arbitrage d'Etat, Arbitrage économique, Tribunal économique, Tribunal contractuel). Ça veut dire que l'étude doit concerner aussi le droit civil, le droit économique (statut juridique des entreprises, les contrats économiques) et les diverses lois concernant l'activité économique, le commerce, etc.

L'étude doit se rapporter aussi à d'autres "Conditions générales" conclues entre les pays socialistes, telles que "les conditions générales de service d'après vente de machines, de matériels et autres produits", les "Conditions générales de montage et d'autres services techniques liés aux livraisons réciproques de machines et de matériel entre les organisations du commerce extérieur des pays membres du COMECON" etc.

4) Le droit des pays de l'Amérique Latine doit aussi former l'objet d'une étude complexe, sous tous les aspects envisagés plus haut.

As sur et à mesure que la nécessité s'avérera, on pourrait former d'autres groupes de travail, notamment pour les pays d'Afrique et d'Asie etc.

° °

Les groupes de travail devraient se charger de l'étude comparée des différents sujets; chacun dans les législations rentrant dans le domaine de compétence respectif. La coordination générale de toutes ces études spéciales resterait à la charge de l'UNIDROIT, selon un plan qui sera tracé par la suite.