

COMMENTAIRE
de M. André Tunc, Professeur à la Faculté de Droit
et des Sciences Économiques de Paris
des
Conventions de La Haye du 1^{er} juillet 1964
sur la vente internationale des objets mobiliers corporels
et sur la formation des contrats de vente

**LES CONVENTIONS DE LA HAYE DU 1er JUILLET 1964
SUR LA VENTE INTERNATIONALE DES OBJETS MO-
BILIERS CORPORELS ET SUR LA FORMATION DES
CONTRATS DE VENTE.**

Les deux Conventions de La Haye du 1er juillet 1964: la Convention portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, et la Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels, sont des documents dont la mise en vigueur lèvera dans une large mesure la gêne qu'apporte au commerce international la diversité des droits.

D'un point de vue plus élevé, ces Conventions représentent la contribution sans doute la plus importante que les juristes, dans le domaine du droit privé, puissent apporter à l'édification d'un monde plus harmonieux et plus fraternel.

La gêne qu'apporte aux échanges internationaux la diversité des droits est évidente. Elle explique que l'unification du droit, si difficile à réaliser, ait été un objet constant de l'effort des juristes et qu'elle soit aujourd'hui si ardemment recherchée, au moins dans certains domaines ou à l'intérieur de certains ensembles. Il est significatif que dans tous les pays qui entendent développer leurs relations commerciales (en dernier lieu, les pays de la Communauté Économique Européenne) cherchent à unifier ou à harmoniser leur droit. Mais c'est surtout en matière de vente internationale que cet effort est indispensable. Si les parties à un contrat de vente n'ont pas expressément déterminé la loi applicable à leur contrat, cette loi sera fixée selon les règles de droit international privé des divers droits nationaux, avec toutes les incertitudes que comporte cette application. De toute manière, le contrat sera toujours soumis à un droit qui, pour l'une des parties au moins, sera un droit étranger. Or, si tous les droits nationaux sont satisfaisants dans l'ensemble, ils comportent aussi divers inconvénients pour les étrangers.

Beaucoup, en premier lieu, sont difficiles à connaître: en France, pays qui se flatte pourtant de sa codification, le droit appliqué à la vente, notamment à la vente commerciale, est devenu en fait assez différent de celui qui semblerait résulter des textes du Code civil et du Code de commerce; dans les pays de *common law*, les incertitudes qui entachent certains aspects fondamentaux du droit de la vente ont été soulignés dans des études récentes. De plus, si ces droits sont dans l'ensemble satisfaisants, ils comportent toujours des particularités qui s'expliquent par l'histoire, mais qui ont peu de justification ration-

nelle. L'application de ces règles particulières à une partie étrangère est souvent pour elle la source de surprises et de déceptions. Il arrive même qu'une partie apprenne que, pour faire valoir ses droits dans telle ou telle circonstance, elle aurait dû recourir à telle ou telle mesure dont la nécessité ne lui était pas apparue. L'éventualité de telles déceptions décourage de nombreuses entreprises de se livrer à une activité internationale. Certes, les plus grandes entreprises ont des services juridiques qui leur permettent de dominer les difficultés juridiques du commerce international. Pour les entreprises qui ne sont pas les plus puissantes, l'unification du droit de la vente internationale est précieuse; elle leur permet d'avoir à connaître seulement deux droits: celui de leur pays et celui de la loi uniforme.

Ainsi apparaît-il qu'en cette période où le commerce international se développe rapidement, les lois uniformes élaborées à La Haye en 1964 rendront des services appréciables dans toutes les parties du monde. Une unification plus radicale du droit de la vente pourrait même sembler désirable. On pourrait souhaiter que toutes les nations s'unissent pour unifier leur droit de la vente sans distinction entre la vente nationale et la vente internationale, et qu'ainsi se trouve réalisée la fameuse prédiction de Cicéron „Non erit alia lex Romae, alia Athenis, alia nunc, alia posthac, sed et apud omnes gentes, et omni tempore, una eademque lex obtinebit”. Cet espoir est pourtant irréalisable, au moins dans les prochaines années. Le droit de la vente est trop profondément enraciné dans le droit des obligations de chaque nation pour qu'on puisse espérer l'unifier dans un avenir prévisible, sauf à une échelle régionale, et cela malgré les impressionnants rapprochements qui s'opèrent dans le droit de la vente internationale. Il faut donc s'en tenir, à l'heure actuelle, à une unification plus modeste: à l'acceptation par les différentes nations, à côté de leur droit national destiné à régir leurs échanges internes, d'une loi uniforme qui régira les échanges internationaux.

Les deux Conventions de La Haye sont l'aboutissement d'un très long effort. Des juristes aussi éminents que Rabel, Capitant, Hamel, Meijers, Pilotti, Ussing, Ascarelli — pour ne citer que des disparus — y ont consacré leurs efforts et y ont engagé leurs espoirs. C'est en 1931 que l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé a constitué, sur l'idée avancée par Ambroise Colin et reprise par Ernst Rabel, une Commission spéciale pour élaborer un projet de loi uniforme. Une première rédaction du projet fut soumise par l'Institut aux observations des Gouvernements par l'organe de la Société des Nations. C'était en 1935, et la consultation dut être interrompue. Après la guerre, l'Institut de Rome se trouva devant

des pratiques commerciales nouvelles. Il comprit la nécessité de rajeunir le projet, mais surtout de le soumettre aux observations d'une Conférence Diplomatique. Celle-ci, convoquée sur l'initiative et par l'hospitalité du Gouvernement néerlandais, se tint à la Haye du 1er au 10 novembre 1951. Ses travaux ont été publiés (*Actes de la Conférence*, Unidroit, 1952).

La Conférence de 1951 posa certaines directives pour guider l'orientation qu'elle souhaitait voir donner au projet, et nomma une nouvelle Commission spéciale pour rénover celui-ci. Cette Commission tint des réunions pratiquement annuelles qui aboutirent à un projet arrêté en 1956 et publié avec un rapport. Par l'intermédiaire du Gouvernement néerlandais, qui avait bien voulu assurer le secrétariat permanent de la Commission, ces documents furent largement diffusés aux Gouvernements étrangers ainsi qu'à la Chambre de Commerce Internationale.

Pendant que ce projet était examiné, une seconde Commission spéciale, travaillant, elle aussi, sous l'égide de l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé, achevait la préparation d'un texte susceptible de régir la formation du contrat de vente internationale. Ce texte fut lui aussi largement diffusé.

Lorsqu'elle eut reçu les observations des différents Gouvernements et de la Chambre de Commerce Internationale, la Commission spéciale se réunit une dernière fois en 1962 pour étudier ces observations, exprimer une opinion sur les plus importantes d'entre elles et, dans certains cas, proposer des amendements au texte de 1956.

C'est donc le texte de 1962, publié en 1963, accompagné d'un rapport complémentaire de celui de 1956, qui fut pris en considération par la Conférence Diplomatique réunie à La Haye au mois d'avril 1964, par l'initiative et grâce à l'hospitalité du Gouvernement néerlandais. Présidée avec beaucoup d'autorité par Monsieur l'Ambassadeur Schurmann, cette Conférence accomplit un travail considérable. Tout en restant fidèle aux grandes orientations du projet, elle lui apporta de nombreux amendements. Cette Conférence, qui réunissait des experts très différents par les systèmes juridiques ou politiques auxquels ils appartenaient, a pu aboutir à des textes qui ont semblé à tous constituer un progrès marquant par rapport à la situation actuelle.

Il n'est pas inutile de souligner dès à présent l'esprit qui a présidé aux travaux de la Commission spéciale comme à ceux de la Conférence. Dans leur effort d'unification, jamais les rédacteurs de la loi uniforme n'ont accordé telle partie de la loi

ou telle règle à une certaine loi nationale en échange de concessions réciproques. La loi uniforme est moins une oeuvre de compromis qu'une oeuvre de choix et de création. Les rédacteurs se sont inspirés d'institutions nationales chaque fois que celles-ci leur ont semblé intrinsèquement bonnes et susceptibles d'apporter une amélioration aux rapports internationaux. Sur chaque point, ils ont recherché ce qui dans l'expérience des différentes nations leur semblait le meilleur. Sur de nombreux problèmes, cependant, ils ont été conduits à innover ou dépasser les droits nationaux. Si la loi uniforme est une oeuvre de transaction, c'est dans la mesure seulement où ses rédacteurs ont eu constamment le souci d'équilibrer les droits de l'acheteur et ceux du vendeur, de tempérer au besoin des institutions qui étaient bonnes en elles-mêmes, mais qui eussent favorisé à l'excès l'une ou l'autre des parties. S'il faut, pour réaliser l'uniformité, s'écarter de pratiques nationales, il y a tout lieu de penser que la loi uniforme constitue un ensemble de règles qu'il est avantageux à chacun de voir adopter par tous.

On examinera ici la seule loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels. La loi relative à la formation du contrat de vente internationale semble assez simple pour ne pas nécessiter de commentaire.

Pour faciliter la lecture de ce commentaire, on présentera celui-ci en deux parties. On étudiera d'abord les réponses données par les rédacteurs de la loi uniforme aux problèmes fondamentaux qui se posaient à eux. Puis on procédera à un examen de la loi article par article.¹⁾

¹⁾ Les Conventions et lois uniformes ont déjà fait l'objet de nombreuses études. On peut voir en particulier:

— En Angleterre: *Some comparative Aspects of the Law relating to the Sale of Goods*, Int. and Comp. Law Quart. Supplementary Publication No 9 (1964); *Michael Aubrey*, *The Formation of International Contracts with reference to the Uniform Law on Formation*, 14 Int. and Comp. Law Quart. 1011 (1965).

— Aux États-Unis: *John Honnold*, *The 1964 Hague Conventions and Uniform Laws on the International Sale of Goods*, 13 Am. J. Comp. L. 451 (1964); *Kurt H. Nadelmann*, *The Uniform Laws on the International Sale of Goods: A Conflict of Laws Imbroglia*, 74 Yale L.J. 449 (1965); *André Tunc*, *The Uniform Laws on the International Sale of Goods: A Reply to Professor Nadelmann*, 74 Yale L.J. 1409 (1965); *J. Honnold*, *The Uniform Law for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964*, 30 Law and Contemp. Prob. 326 (1965).

— En France: *André Tunc*, *Les Conventions de La Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels. Une étude de cas sur l'unification du droit*. Rev. int.

dr. Com. 1964, p. 547 et s. *Philippe Kahn*, Les Conventions de La Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, Rev. trim. dr. com. 1964, p. 689 et s.

— Aux Pays-Bas: *H. E. Scheffer*, Eenvormig internationaal kooprecht, Nederlands Juristenblad 1964, p. 217 et s. et p. 253 et s.; *L. I. de Winter*, La loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et le droit international privé, Nederlands Tijdschrift voor Internationaal Recht (Revue néerlandaise de droit international), 1964, p. 271 s.; *H. E. Scheffer*, De Haagse Conferentie over eenvormig internationaal kooprecht, Nederlands Juristenblad 1965 p. 5 s. et p. 39 s.; *R. D. Kolléwijn*, Les conventions relatives a une loi uniforme sur la vente internationale et le droit international privé, Nederlands Tijdschrift voor Internationaal Recht (Revue néerlandaise de droit international) 1965, p. 217.

— En République Fédérale d'Allemagne: *Otto Riése*, Die Haager Konferenz über die Internationale Vereinheitlichung des Kaufrechts vom 2 bis 25 April 1964, Verlauf der Konferenz und Ergebnisse hinsichtlich der materiellen Vereinheitlichung des Kaufrechts, Rabels Z 29 (1965) 1 ff.; *Ernst Von Caemmerer*, Die Haager Konferenz über die internationale Vereinheitlichung des Kaufrechts vom 2 bis 25 April 1964, Die Ergebnisse der Konferenz hinsichtlich der Vereinheitlichung der Rechts des Abschlusses von Kaufverträgen, Rabels Z (1965) 101 ff.; *Konrad Zweigert und Ulrich Drobnig*, Einheitliches Kaufgesetz und Internationales Privatrecht, Rabels Z 29 (1965) 146 ff.

— En Suède: *Algot Bagge, Jan Hellner & Eric Essén*, 1964 Års Haagskonventioner angående köp, Svensk juristidning 1965, p. 248-273;

Gunnar Lagergren, The Uniform Law on Formation of Contracts for the International Sale of Goods. The Journal of Business Law, Jan. 1966 p. 22.

— V. aussi en Yougoslavie: *A. Goldstajn*, *Pravo Medunarodno Kupoprodaja* 2 vol. 1965.

La comparaison de la loi uniforme et de divers documents d'unification régionale du droit de la vente (Uniform Commercial Code, conditions de délivrance du Comecon, conditions générales de la Commission Economique pour l'Europe) a fait l'objet, en 1964, du Colloque de New-York de l'Association internationale des sciences juridiques dont les travaux seront prochainement publiés par la Librairie Dalloz (Paris) sous le titre „l'Unification du droit de la vente internationale - Unification of Law Governing the International sale of Goods.”

PREMIÈRE PARTIE

QUELQUES SOLUTIONS FONDAMENTALES DE LA LOI UNIFORME

Si nombreux qu'aient été les problèmes soulevés par l'élaboration de la loi uniforme, il semble que quatre d'entre eux aient été réellement fondamentaux: la définition de la vente internationale qui sera régie par la loi uniforme, la détermination du domaine de la loi, la décision à prendre sur son caractère supplétif et l'élaboration d'un système de sanctions en cas de violation d'une obligation. On examinera les solutions données par la loi à ces problèmes et l'on présentera pour terminer quelques observations sur le caractère détaillé de la loi.

I. *Définition de la vente internationale*

L'article 1er de la loi uniforme est sans doute celui qui, à la Conférence de La Haye, a donné lieu aux plus longues discussions. Il règle, en effet, un problème fondamental: il donne le critère de l'internationalité d'une vente qui justifiera l'application à celle-ci de la loi uniforme. Le problème était très délicat.

Lorsqu'une Convention est conclue pour régler des problèmes de conflits de loi, cette Convention peut se voir avec profit reconnaître un très large champ d'application: il suffit qu'une vente comporte un élément d'internationalité pour qu'il soit utile de préciser le droit auquel elle sera soumise.

En revanche, dans une Convention portant loi uniforme sur la vente internationale, il importe de préciser soigneusement le critère de l'internationalité. Admettre l'application de la loi uniforme à toute vente comportant un élément d'internationalité serait lui reconnaître un domaine déraisonnablement étendu. Ce serait, par exemple, déclamer que la loi uniforme s'appliquera à deux entreprises fonctionnant dans un même pays dès lorsque la vente portera sur des biens qui doivent être importés ou exportés; ce serait encore décider qu'une vente conclue dans un certain pays sur des biens destinés à rester dans ce pays doit être soumise à la loi uniforme dès lorsque l'une des parties est étrangère. Ce sont là des solutions qu'il ne serait pas raisonnable d'admettre.

Afin de respecter le domaine légitime d'application des droits nationaux, la loi uniforme subordonne son application à l'existence cumulée d'un facteur subjectif d'internationalité, c'est-à-dire d'un facteur qui se rapporte aux contractants eux-mêmes, et d'un facteur objectif d'internationalité, c'est-à-dire

d'un facteur qui se rattache soit à la chose objet du contrat, soit aux conditions de conclusion du contrat.

Pour la mise en oeuvre du critère subjectif, la loi uniforme, conformément à la pratique moderne en matière commerciale, ne s'attache pas à la nationalité des parties (l'alinéa 3 le précise), nationalité qui, d'ailleurs, lorsqu'il s'agit de personnes morales, peut donner lieu à des incertitudes. Elle prend en considération cet élément plus simple qu'est le lieu d'établissement des contractants. La loi uniforme n'est applicable qu'aux ventes passées entre des parties ayant leur établissement sur le territoire d'États différents. L'alinéa 2 précise que si l'une des parties n'a pas d'établissement, sa résidence habituelle sera prise en considération.

Mais l'application de la loi uniforme suppose également réaliser un critère objectif. Elle exige qu'on se trouve dans l'un des trois cas énumérés par l'article 1 :

— ou bien le contrat implique que la chose fait ou fera l'objet d'un transport du territoire d'un État dans le territoire d'un autre État;

— ou bien les actes constituant l'offre et l'acceptation ont été accomplis sur le territoire d'États différents (et l'alinéa 4 précise que, dans les ventes par correspondance, l'offre et l'acceptation ne seront considérées comme accomplies sur le territoire d'un même État que si les lettres, les télégrammes ou les autres documents qui les contiennent, ont tous été expédiés et reçus sur le territoires de cet État);

— ou bien, enfin, la délivrance de la chose doit se réaliser sur le territoire d'un État autre que celui où ont été accomplis les actes constituant l'offre et l'acceptation du contrat.

En définitive, il n'y a vente internationale sujette à la loi uniforme que si les parties ont leur établissement sur le territoire d'États différents et si, de plus, on peut constater soit un mouvement de la chose elle-même à travers une frontière, soit un échange des consentements à travers une frontière, soit, au moins, une délivrance de la chose dans un pays autre que celui où l'échange des consentements a eu lieu.

La loi uniforme prévoit également le cas de pays qui ont des législations identiques ou voisines. C'est à leur intention que l'article 5 précise que des États ne seront pas considérés comme „États différents”, en ce qui concerne l'établissement ou la résidence habituelle des parties, s'ils font la déclaration prévue à cet effet par l'article II de la Convention, et cela aussi longtemps que cette déclaration restera en vigueur.

On remarquera que la condition subjective d'internationalité

est satisfaite lorsque les parties ont leur établissement ou leur résidence sur le territoire d'États différents, que ces États soient ou non signataires de la Convention portant loi uniforme.

C'est là une règle qui a été longuement discutée lors de la Conférence Diplomatique. Il est aisé de montrer qu'elle conduit parfois à des résultats surprenants. On en donne parfois l'exemple d'un litige survenant à propos d'une vente conclue entre deux entreprises ayant leur établissement, l'une aux États Unis d'Amérique et l'autre au Canada. A supposer qu'aucune de ces nations ne ratifie la loi uniforme et que le litige soit soumis au tribunal d'un État européen signataire de la loi uniforme, il semble paradoxal que ce tribunal doive appliquer la loi aux parties.

Au sujet de ce cas hypothétique ou de cas comparables qui ont été plusieurs fois évoqués lors de la Conférence de La Haye, il convient de présenter un certain nombre de remarques.

En premier lieu, l'article 3 de la loi prévoit que les parties sont toujours libres d'exclure totalement ou partiellement l'application de la loi, et que cette exclusion peut être non seulement expresse, mais tacite. La loi uniforme ne sera donc applicable que lorsque les parties n'auront pas voulu qu'une autre le soit.

D'autre part, normalement un tribunal n'est saisi par une partie et ne se déclare compétent pour statuer sur un contrat que si le contrat présente un lieu non négligeable avec le pays où siège ce tribunal.

En troisième lieu, on cite l'exemple de contractants ayant leur établissement dans des pays voisins. Mais il faut songer à tous les autres cas, qui seront infiniment plus nombreux. Or, pour tous ces cas, la loi uniforme semble incontestablement supérieure aux lois nationales, sinon en elle-même, du moins en ce qui concerne les contrats internationaux: on a souligné, en effet, que toute loi nationale comporte des règles particulières dont l'application peut être injuste à un contractant non averti.

Enfin, même lorsque les contractants appartiennent à des pays voisins et dont les lois s'inspirent de principes communs, le même phénomène de particularisme peut encore distinguer les deux droits dans une mesure suffisante pour que l'on évite à chacun des contractants un risque sérieux d'injustice en lui appliquant la loi uniforme plutôt que la loi du pays voisin. La loi uniforme a paru non seulement acceptable, mais bonne, à des techniciens appartenant à des systèmes juridiques et politiques très différents. C'est dire qu'elle semble protéger tout contrat, quel qu'il soit, contre les bizarreries et les injustices inhérentes à tout système national.

En revanche, la loi uniforme n'impose pas la solution à

laquelle se sont arrêtés ses rédacteurs aux États qui, peut-être parce que leurs tribunaux acceptent plus aisément que d'autres de se déclarer compétents, auraient le sentiment que le domaine d'application de la loi uniforme est trop large. L'article III de la Convention, en effet, réserve à chaque État, lorsqu'il dépose son instrument de ratification ou d'adhésion, la possibilité de déclarer qu'il n'appliquera la loi uniforme que si les parties au contrat de vente ont leur établissement ou leur résidence sur le domaine d'États *contractants* différents.

Une autre réserve est possible aux États qui ont déjà ratifié une ou plusieurs Conventions sur les conflits de loi en matière de vente internationale, notamment la Convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels: en vertu de l'article IV de la Convention, ils peuvent déclarer qu'ils n'appliqueront la loi uniforme que si une des Conventions qu'ils ont ratifiées conduit à l'application de la loi uniforme.

II. *Objet de la loi*

L'article 8 précise quelle est exactement la partie d'un contrat de vente qui est régie par la loi uniforme.

La loi régit exclusivement les obligations que le contrat fait naître entre le vendeur et l'acheteur.

Sauf exception formelle, elle ne régleme pas la formation du contrat: elle ne la régleme ni quant à la capacité des parties, ni quant à l'échange de leurs consentements ou aux vices de ceux-ci. En ce qui concerne l'échange des consentements à vrai dire, on sait qu'aujourd'hui les États ont la possibilité de ratifier la deuxième des Conventions élaborées à La Haye en 1964.

La loi uniforme ne concerne pas davantage les effets que la conclusion d'un contrat peut produire sur la propriété de la chose vendue. On sait, en effet, que les divers systèmes nationaux font produire au contrat de vente des effets très différentes quant au transfert de la propriété. Pour les uns, la seule conclusion du contrat produit un effet de transfert de la propriété alors que, pour d'autres, le contrat ne peut que faire naître des obligations. Or, il est apparu, dès le début des travaux relatifs à la loi uniforme: d'une part qu'il était vain d'espérer une règle uniforme sur cette question profondément insérée à la fois dans des traditions historiques et dans la réglementation du crédit et de la faillite, mais, d'autre part, que l'unification n'était pas nécessaire, si envisageant les choses d'une manière plus directe et plus pratique, on réglementait seulement trois ordres de questions liées, au moins dans certains systèmes juridiques, au transfert de la propriété:

— l'obligation du vendeur de transférer la propriété d'une chose libre de tout droit non accepté de l'acheteur (articles 18, 52 et 53),

— le transfert des risques, considéré dans nombre de systèmes juridiques comme la conséquence essentielle du transfert de la propriété (articles 96 à 101),

— les obligations de garde de la chose et de frais de garde, qui en sont des aspects secondaires (articles 91 à 95).

On remarquera qu'il n'y a pas contradiction à affirmer que la loi ne concerne pas les effets du contrat sur la propriété de la chose vendue, puis à régler l'obligation imposée au vendeur de transférer à l'acheteur la propriété de la chose, étant bien compris qu'il s'agit alors exclusivement de mettre une obligation à la charge du vendeur, et que le statut de la propriété reste en dehors de la loi uniforme.

La loi ne concerne pas non plus la validité du contrat ni celle des clauses qu'il renferme. Ce sont là, en effet, des matières très délicates. Les traditions des divers États eussent rendu difficile soit l'adoption d'une loi uniforme soit, en tout cas, son interprétation uniforme.

Dès lors que la loi uniforme ne régit pas la validité des contrats, elle n'apporte aucune atteinte aux règles de police ou de protection des personnes que peuvent contenir les lois nationales.

La loi, enfin, ne concerne pas la validité des usages qui peuvent être invoqués par les parties. Un juge conserve donc la faculté d'écarter, comme contraire à l'ordre public de son pays, un usage qui lui semblerait méconnaître un droit fondamental de l'une des parties. En revanche, l'article 9 de la loi affirme la prééminence des usages sur la loi uniforme.

Si l'objet de la loi est ainsi nettement délimité par l'article 8, on remarquera encore que la loi uniforme est muette sur les règles concernant les grandes modalités des ventes maritimes ou terrestres (f.o.b., c.a.f., etc). Les rédacteurs de la loi ont en effet pensé qu'il y avait là une matière qui n'était pas véritablement mûre pour une unification par voie de convention internationale. Réglementer les modalités des grandes ventes eût, tout d'abord, obliger à doubler le volume d'une loi déjà longue. De plus, les règles applicables à ces grandes ventes sont encore souvent variées et incertaines. On dira que c'est précisément dans une situation de ce genre qu'une unification est utile. Mais il semble qu'en ce domaine, une action de convergence et d'unification par persuasion, qui est au fond celle qu'a entreprise la Chambre de Commerce Internationale, soit plus utile au commerce, par le caractère progressif et graduel du rapprochement qu'elle réalise, qu'une unification immédiate

par voie de convention internationale. Enfin, les rédacteurs de la loi uniforme ont eu le sentiment que la réglementation des grandes ventes était encore changeante, s'adaptant constamment à de nouveaux besoins de pratique, et qu'il ne convenait pas d'immobiliser un mouvement vraisemblablement bénéfique au commerce. Certes, la loi uniforme pourra être révisée. Mais cette révision demandera la mise en oeuvre d'une procédure assez lourde. A tous points de vue, par conséquent, il a semblé que la Chambre de Commerce Internationale remplissait, en ce domaine, un rôle plus utile que celui d'une Commission ou d'une Conférence d'unification et qu'elle était mieux adaptée à ce rôle.

III. *Caractère supplétif de la loi*

Le caractère supplétif de la loi est affirmé par l'article 3. Il ne pouvait l'être en termes plus formels ni plus généraux. Les parties à un contrat de vente internationale sont libres, sans condition, d'exclure totalement ou partiellement l'application de la loi. Cette exclusion peut être expresse ou simplement tacite.

Ainsi, après l'entrée en vigueur de la loi uniforme, des contractants resteront entièrement libres de repousser l'application de celle-ci. Ils resteront libres d'adopter les conditions générales de vente qui leur sembleraient plus appropriées à leur transaction. Ils pourront aussi écarter telle ou telle disposition de la loi expressément ou implicitement, pour lui substituer telle autre règle qui leur paraîtrait plus satisfaisante ou simplement pour supprimer un droit que la loi donnait à l'un ou à l'autre d'entre eux.

La Convention portant loi uniforme a même prévu dans l'article V la possibilité qu'un État, lors du dépôt de son instrument de ratification ou d'adhésion déclare qu'il n'appliquera la loi uniforme qu'aux contrats dont les parties auront voulu qu'ils soient régis par la loi uniforme. C'est une réserve dont la possibilité a été prévue à la demande du Royaume Uni. La délégation du Royaume Uni a, en effet, indiqué que les milieux commerciaux de la nation avaient hésité dans leur attitude à l'égard de la loi uniforme. Après avoir été d'abord très réservés à son égard, ils s'étaient convaincus, par une étude plus attentive, que cette loi uniforme pouvait être bénéfique. Cependant ils souhaiteraient la mettre en application d'une manière d'abord limitée, afin de la soumettre à l'expérience. Le Gouvernement du Royaume Uni a donc demandé qu'un État puisse ratifier la Convention sous la réserve de l'article V, en espérant que l'expérience révélera la valeur de la loi uniforme et permettra à cet État de revenir sur sa

réserve initiale. La Conférence a accédé à ce désir. De nombreux délégués ont cependant exprimé le voeu que seul le Royaume Uni, pour les raisons spéciales qui ont été dites se prévaut de cette réserve, dont la généralisation introduirait un désordre très nuisible à la sécurité des relations commerciales.

IV. *Le système des sanctions en cas de violation d'une obligation*

Ou aura l'occasion d'examiner dans la seconde partie de ce commentaire les disposition de la loi uniforme concernant l'exécution en nature des obligations (article 16) et les dommages-intérêts que peut encourir une partie qui contrevient à une obligation (articles 82 à 89).

La question la plus grave qui se pose dans le domaine des sanctions est celle de la résolution du contrat. C'est celle qu'on examinera ici. Quand une contravention au contrat justifie-t-elle la résolution du contrat et quel doit être le régime de celle-ci?

Il est incontestable que certaines contraventions au contrat, mais non pas toutes, doivent pouvoir entraîner la résolution de celui-ci. Pour décider quand un contrat est susceptible de résolution, la loi fait appel à la notion de contravention essentielle: en cas de contravention essentielle, la résolution du contrat est encourue par la partie en défaut; en cas de contravention non essentielle, la loi s'efforce de sauver le contrat.

Quand, à vrai dire, y-a-t-il contravention essentielle au contrat? Selon l'article 10:

„Une contravention au contrat est considérée comme essentielle pour l'application de la présente loi, toutes les fois que „la partie en défaut a su ou aurait dû savoir, lors de la conclusion du contrat, qu'une personne raisonnable de même „qualité placée dans la situation de l'autre partie n'aurait pas „conclu le contrat si elle avait prévu cette contravention et „ses effets”.

Cette définition peut sembler un peu complexe. En fait, cependant, les nuances qu'elle comporte semblent indispensables. Pour savoir, en effet, si le contrat doit ou non être résolu, la première question que l'on doit se poser est de savoir s'il présente encore un intérêt pour la partie victime de la contravention. Il s'agit donc de savoir, selon les termes de l'article 10, si la partie victime de la contravention „n'aurait pas conclu le contrat si elle avait prévu cette contravention et ses effets.”

Cependant, s'en tenir uniquement aux intérêts de la partie

victime de la contravention aurait pu être exagérément sévère pour la partie en défaut, lorsque celle-ci ne savait pas et ne pouvait pas savoir que l'exécution rigoureuse du contrat était pour l'autre partie d'un intérêt essentiel. C'est la raison pour laquelle la définition de l'article 10 contient au fond deux critères: la contravention n'est essentielle que si, d'une part, elle fait perdre tout intérêt au contrat à la partie qui en est victime et si, d'autre part, la partie en défaut „a su ou aurait dû savoir, lors de la conclusion du contrat, qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la situation de l'autre partie" aurait dans ces conditions perdu tout intérêt au contrat.²⁾

Une définition aussi souple semble s'adapter très exactement aux besoins du commerce et à la volonté des parties. En ce qui concerne, par exemple, une délivrance tardive de la chose vendue, il y a des cas où le vendeur doit savoir, en raison même de la nature de la chose ou en raison des circonstances, que la livraison ponctuelle est essentielle pour l'acheteur. Si, par exemple, un restaurateur commande un certain nombre de dindes livrables dans la matinée du 24 décembre, il est clair que les dindes qui lui arriveraient le 25 ou le 26 n'auraient plus pour lui aucun intérêt. Dans d'autres hypothèses, au contraire, le vendeur est en droit de penser que la date prévue au contrat n'est pas pour l'acheteur d'une importance fondamentale. S'il en est ainsi, l'acheteur qui, pour des raisons exceptionnelles, tiendrait absolument à ce que cette date soit respectée, devrait le faire savoir au vendeur lors de la conclusion du contrat.

Pour comprendre maintenant le système de sanctions prévu par la loi uniforme, on examinera ici les articles 26 à 29 qui réglementent les sanctions concernant la date de la délivrance. C'est sur eux qu'est fondé, quitte à présenter les variantes nécessaires, l'ensemble du système des sanctions.

L'article 26, en premier lieu, régit le cas où le défaut de délivrance à la date déterminée constitue une contravention essentielle au contrat. Dans ce cas, l'acheteur dispose tout naturellement d'une option: il peut, certes, sous réserve d'ailleurs de l'article 16, exiger du vendeur l'exécution du contrat; mais il peut également déclarer la résolution de celui-ci. Il doit faire connaître son option dans un délai raisonnable:

²⁾ La „personne raisonnable de même qualité placée dans la situation de l'autre partie" est désignée, dans le texte anglais, par l'expression plus simple „a reasonable person in the same situation as the other party", le mot *situation* couvrant à la fois la qualité de la personne et la situation de fait où elle se trouve.

V. à ce sujet: Tunc, *op. cit.*, *Rev. int. dr. comp.* 1964, p. 551.

d'une part la loi souhaite que, dans l'intérêt des deux parties, la situation soit clarifiée aussi vite que possible et, d'autre part, elle ne permet pas que l'acheteur reste dans l'attente, surveillant l'évolution des cours, pour voir quelle branche de l'option est pour lui la plus avantageuse. Si, par conséquent, il ne fait pas connaître sa décision dans un délai raisonnable, le contrat est résolu de plein droit. C'est une présomption légitime: en présence d'une contravention essentielle, on peut penser que l'acheteur se désintéresse du contrat.

Cependant, l'alinéa 2 de l'article 26 permet au vendeur, tant que l'acheteur n'a pas fait connaître sa décision, de l'interpeller, en quelque sorte, pour lui demander de clarifier la situation. Le vendeur en retard peut, en effet, se demander si la délivrance de la chose présente encore de l'intérêt pour l'acheteur, et quelle décision celui-ci veut prendre. Il lui demande donc de lui faire connaître sa décision. Si l'acheteur ne lui répond pas dans un bref délai, (notion définie à l'article 11 de la loi uniforme: v. seconde partie), le contrat est résolu de plein droit.

L'alinéa 3 prévoit une autre hypothèse: celle où la chose est délivrée avant que l'acheteur ait fait connaître sa décision. Dans ce cas, l'acheteur conserve encore le droit de déclarer la résolution du contrat, mais il doit évidemment le faire dans un bref délai, et son silence vaudra renonciation à la résolution. La solution s'explique à la fois par interprétation de sa volonté, puisqu'il est en possession de la chose et ne déclare pas tout de suite qu'il la rejette, et par l'intérêt général du commerce, qui est d'éviter que la chose ne doive être reprise.

Le quatrième et dernier alinéa de l'article pose un principe simple, mais nécessaire. Lorsque l'acheteur a choisi de demander l'exécution du contrat, mais qu'il ne l'obtient pas dans un délai raisonnable, il ne faut pas qu'il reste à perpétuité prisonnier de son option devant un vendeur négligent: il peut donc déclarer la résolution du contrat.

Tout ce mécanisme prévu par l'article 26 semble clair et bien venu.

L'article 27 concerne l'hypothèse où le défaut de délivrance à la date déterminée ne constitue pas une contravention essentielle au contrat. Dans ce cas, la résolution du contrat ne serait pas justifiée. La loi s'efforce de sauver le contrat: elle conserve au vendeur le droit d'effectuer la délivrance et à l'acheteur, bien entendu, celui d'exiger du vendeur l'exécution du contrat.

Cependant, même si l'exécution ponctuelle du contrat n'était pas fondamentale pour l'acheteur, celui-ci ne peut rester indéfiniment dans l'expectative. Si le contrat n'est pas exécuté dans

un certain délai, il perdra pour lui tout intérêt. La loi uniforme adopte donc l'institution allemande de la *Nachfrist*. Elle permet à l'acheteur de préciser au vendeur le délai supplémentaire d'une durée raisonnable dans lequel il entend que la délivrance ait lieu, étant donné que le défaut de délivrance dans ce délai constituerait une contravention essentielle au contrat, contravention qui permettrait à l'acheteur, s'il le désire, de déclarer la résolution du contrat.

Ce mécanisme semble répondre parfaitement aux besoins de la pratique. Si, d'ailleurs, le droit allemand fournit en l'exemple un modèle, il semble bien qu'il corresponde à une pratique courante, même en l'absence de texte, dans les milieux commerciaux du monde entier. Il est normal, par exemple, qu'un industriel qui attendait une livraison de charbon pour une certaine date, mais pour qui cette date n'était pas essentielle, prenne soin après deux ou trois jours de retard de notifier au vendeur que le charbon ne lui fait pas encore gravement défaut, mais qu'il lui faudra absolument le recevoir dans un délai de quinze jours ou trois semaines par exemple, et que, s'il ne l'a pas reçu à telle date déterminée, il l'achètera à quelque autre vendeur et se le fera livrer par tous moyens aux frais du vendeur primitif. Cette institution a paru si raisonnable aux membres de la Conférence Diplomatique de La Haye qu'elle est devenue une sorte de pièce maîtresse de la loi uniforme. Dans un grand nombre de contraventions non essentielles au contrat, un mécanisme semblable a été institué, dépassant ainsi de beaucoup le domaine de la *Nachfrist* allemande.

Au mécanisme prévu par la loi, le projet de 1956 ajoutait une précision, contenue à l'article 30: „Si le délai ainsi fixé par l'acheteur n'est pas d'une durée raisonnable, le vendeur peut, dans un bref délai, faire savoir à l'acheteur qu'il n'effectuera la délivrance qu'à l'expiration d'un délai fixé par lui qui doit être d'une durée raisonnable; faute de cette déclaration, le vendeur est censé accepter le délai fixé par l'acheteur". Le texte prévoyait donc une discussion possible sur la longueur du délai raisonnable. Ce système a paru un peu compliqué et il ne figure plus dans l'article 27. En fait, on peut pourtant présumer que cette discussion s'instaurera si le vendeur estime que le délai fixé par l'acheteur n'est pas un délai raisonnable. Si les deux parties n'arrivent pas à se mettre d'accord, c'est éventuellement le juge ou l'arbitre qui dira plus tard quel était le délai raisonnable à l'expiration duquel l'acheteur pouvait agir comme dans le cadre de l'article 26.

Les deux articles suivants posent des règles très simples. L'article 28 consacre un usage très fréquemment adopté dans les opérations commerciales: il décide que le défaut de déli-

vance à la date fixée constitue une contravention essentielle au contrat lorsqu'il s'agit de choses ayant un cours sur les marchés auxquels l'acheteur peut s'adresser pour les obtenir.

L'article 29 prévoit l'offre de délivrance de la chose par le vendeur avant la date déterminée. Il permet à l'acheteur d'accepter ou de refuser cette délivrance et, s'il l'accepte, de se réserver le droit de demander des dommages-intérêts pour l'encombrement ou la gêne que lui cause la chose prématurément arrivée.

Tel est, observé dans un cas typique, le mécanisme de résolution du contrat prévu par la loi uniforme (on ajoutera seulement ici que la résolution du contrat ne prive pas la partie qui l'invoque du droit de demander les dommages-intérêts prévus aux articles 84 à 89). Certains ont jugé que ce système était sévère — pour l'une ou pour l'autre des parties. Il ne le semble pas. Ses rédacteurs, certes, ont voulu qu'un contrat, notamment un contrat international, engage vraiment les parties; ils confessaient sans doute un souci de sérieux, de moralité dans les affaires. Mais on voit, par ce premier exemple, qu'ils ont aussi tenu compte des réalités et des difficultés de la vie commerciale. Ils ont recherché la solution au besoin nuancée qui est de l'intérêt des deux parties. On constatera d'ailleurs qu'ils ont mis en oeuvre la même philosophie pour régler les obligations du vendeur et celles de l'acheteur. Ils ont eu la volonté rigoureuse d'être impartiaux et d'établir un régime équilibré.

Il faut, en terminant, souligner que la loi uniforme, lorsqu'elle prévoit la résolution du contrat, subordonne celle-ci à la simple déclaration de la partie victime d'une contravention, et non à une décision judiciaire. La solution s'impose, surtout dans le commerce international. Si l'une partie soutient que l'autre a déclaré abusivement la résolution du contrat, il sera toujours temps d'avoir recours à un juge ou à un arbitre pour trancher le conflit.

V. *Caractère détaillé*

Pour en terminer avec ces observations générales, on présentera encore une remarque sur un des caractères de rédaction de la loi. La loi s'efforce de donner des solutions aussi précises que possible aux divers cas concrets devant lesquels peuvent se trouver des contractants. C'est la raison pour laquelle elle comporte 101 articles.

Certains auraient préféré une loi plus brève posant des principes plus généraux.

Faut-il leur rappeler d'abord que le Code civil français consacre à la vente 120 articles, dont 56 aux seules obligations

du vendeur et de l'acheteur, et que ces dispositions s'insèrent dans une théorie générale des obligations exposée en 269 articles, dont 34 pour le seul effet des obligations?

D'autre part, la méthode du législateur ne peut pas être la même en droit interne et dans le droit international. Une loi interne s'interprète sur un arrière-plan d'institutions et de règles bien connues du juge et qu'elle peut évoquer parfois en des formules par elles-mêmes peu précises ou même peu claires (par exemple: „en fait de meubles, possession vaut titre"). A l'opposé, une loi uniforme s'inspire d'institutions dont certaines seront étrangères dans les pays où elles devront s'appliquer. Ces institutions doivent être exposées avec la plus grande précision.

De plus, l'interprétation d'une loi interne relève d'un système unique de tribunaux, ce qui permet au législateur de poser simplement de grands principes, laissant au juge la mission d'en dégager des conséquences précises dans leur application aux cas concrets. Au contraire, en l'absence d'une juridiction unique dont relèverait la loi uniforme, l'unité d'application de celle-ci ne peut être obtenue des divers systèmes nationaux de juridictions que si la loi est suffisamment précise et détaillée.

Enfin, il fallait choisir entre la technique, plus élégante, consistant à régir la matière par des principes assez généraux et celle, plus pratique, par laquelle on s'efforce de donner aussi directement que possible des solutions aux différentes situations concrètes susceptibles de se présenter dans une vente internationale. Reprochera-t-on aux rédacteurs de la loi d'avoir avant tout pensé à ceux qui l'utiliseront, dont certains seront commerçants plus que juristes, et d'avoir voulu leur éviter l'obligation, pour résoudre leurs problèmes, de se livrer à des constructions juridiques et à des exercices de logique?

DEUXIÈME PARTIE

COMMENTAIRE DES ARTICLES DE LA LOI UNIFORME

Ce commentaire se borne à prendre les articles de la loi dans leur ordre, en suivant le plan de la loi uniforme elle-même.

La loi comprend six chapitres, répartis en trois groupes. Après deux chapitres introductifs, l'un consacré au domaine d'application de la loi (I), l'autre à diverses dispositions générales contenant surtout des définitions (II), viennent deux chapitres essentiels destinés à régir les obligations réciproques

nées du contrat de vente: obligations du vendeur (III) et obligations de l'acheteur (IV). Deux chapitres terminent la loi: l'un a pour objet des dispositions communes aux obligations du vendeur et de l'acheteur (V), l'autre règle le transfert des risques (VI).

CHAPITRE I. DOMAINE D'APPLICATION DE LA LOI

On ne reviendra plus ici sur *l'article 1*, qui définit la vente internationale et qui, en raison même de son importance, a été examiné dans la première partie de ce commentaire (1ère partie, I).

Quant à *l'article 2*, déclarant que les règles du droit international privé sont exclues pour l'application de la loi uniforme, sauf dans les cas où celle-ci en dispose autrement, il est né des discussions qui se sont élevées lors de l'élaboration de l'article 1er. Il a semblé prudent, pour éliminer toute discussion doctrinale qui aurait pu trouver un écho devant les tribunaux, de rejeter dans le domaine couvert par la loi uniforme les règles du droit international privé et de déclarer que la loi uniforme serait seule et directement applicable aux ventes internationales selon les critères qu'elle pose.

L'article 3, qui affirme le caractère supplétif de la loi uniforme, a lui aussi été précédemment étudié (1ère partie, III).

L'article 4, qui prévoit que la loi uniforme est applicable lorsqu'elle est choisie comme loi du contrat par les parties, que celles-ci aient ou non leur établissement ou leur résidence sur le territoire d'États différents et que ces États soient ou non parties à la Convention, peut sembler ne pas être indispensable. Il constitue en réalité une invitation adressée aux milieux commerciaux d'appliquer la loi internationale, même si les États dans lesquels se trouve leur établissement n'ont pas ratifié la Convention ou même s'ils appartiennent à un même État.

On soulignera, en revanche, la volonté des rédacteurs de la loi uniforme de ne pas permettre que cette possibilité ouvre la porte à des fraudes à la loi. La loi n'est applicable par le choix des contractants que „dan la mesure où elle ne porte pas atteinte aux dispositions impératives qui auraient été applicables si les parties n'avaient pas choisi la loi uniforme”.

L'article 5 précise les choses auxquelles la loi uniforme est applicable. Sont placés en dehors du domaine de la loi unifor-

me, en premier lieu, les valeurs mobilières, les effets de commerce et les monnaies. Les valeurs mobilières et les effets de commerce ne constituent d'ailleurs pas toujours des objets corporels. De toute manière, ils doivent ainsi que les monnaies, rester soumis aux lois particulières qui les régissent.

La loi uniforme exclut également de son application les navires, bateaux de navigation intérieure et aéronefs enregistrés ou à enregistrer. Il s'agit là, en effet, de choses qui sont ou qui seront soumises à une réglementation particulière, qui d'ailleurs leur donne souvent un régime proche de celui des immeubles.

La loi uniforme exclut également les ventes d'électricité. Que l'on veuille ou non considérer l'électricité comme un objet mobilier corporel, il semble que sa vente ne puisse à de nombreux points de vue être régie par les dispositions de la loi uniforme. Les ventes internationales d'électricité font d'ailleurs l'objet de contrats très précis et qui se suffisent à eux-mêmes.

Enfin, sont exclues les ventes par autorité de justice ou sur saisie; elles doivent, elle aussi, rester soumises à leur réglementation propre.

La Conférence a soigneusement étudié le cas des ventes à tempérament. Il était impossible de les exclure du domaine d'application de la loi uniforme, ne serait-ce qu'en raison du nombre des ventes dans lesquelles intervient un élément de crédit et de la difficulté de préciser la notion de vente à tempérament. Il importait cependant de respecter les dispositions impératives qui, dans un certain nombre de droits nationaux, ont été prises pour protéger les acheteurs à tempérament de biens de consommation contre un certain nombre d'abus. C'est la raison d'être du deuxième alinéa de l'article 5: la loi ne porte pas atteinte aux dispositions impératives prévues dans les droits nationaux pour la protection de l'acheteur dans les ventes à tempérament (cette notion couvrant le *hire-purchase contract* des droits de *common law*).

L'article 6 soumet à la loi uniforme les ventes à livrer, lorsque la partie qui s'oblige à livrer doit fournir pour l'essentiel les matières premières nécessaires à la fabrication. Il est clair, en effet, que la loi uniforme mérite de s'appliquer aussi bien à la vente de choses à fabriquer selon les désirs de l'acheteur qu'à la vente de choses toutes faites. Cette solution, au surplus, évite des difficultés sur l'analyse de la nature juridique de certains contrats. Cependant, il n'y a pas vente lorsqu'une des parties s'oblige simplement à monter des matériaux qui lui sont remis par l'autre ou à transformer une matière première qui lui est confiée. C'est la raison pour

laquelle un contrat se trouve exclu de la loi uniforme lorsque la partie qui commande la chose doit fournir une partie essentielle des éléments nécessaires à la fabrication.

L'article 7 décide que la loi régit les ventes sans égard au caractère commercial ou civil des parties et des contrats. Certes, en fait, la loi uniforme s'appliquera essentiellement à des ventes commerciales, et c'est essentiellement en pensant à de telles ventes qu'elle a été rédigée. Mais il n'y avait aucun inconvénient à étendre son application aux ventes civiles. Il a semblé indispensable de la faire pour éviter des difficultés provenant soit de la divergence des législations quant à l'étendue du domaine commercial soit même parfois de l'absence de distinction entre les ventes civiles et commerciales.

L'article 8 précise l'objet de la loi, il a déjà été examiné (1ère partie II).

CHAPITRE II. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

L'article 9, qui prolonge en quelque sorte l'article 3, montre comme lui quelle a été la modestie des rédacteurs de la loi uniforme. L'article affirme la prééminence sur la loi uniforme à la fois des usages auxquels les parties se sont référées expressément ou tacitement, des habitudes qui ont pu s'établir entre elles et des usages que les personnes raisonnables de même qualité placées dans leur situation considèrent normalement comme applicables à leur contrat. Il pose également une règle d'interprétation qui découle de ce principe fondamental.

L'article 10, qui définit la notion de contravention essentielle, a déjà été examiné (1ère partie, IV).

Les articles 11 à 14 ne semblent pas pouvoir donner lieu à difficultés. L'article 11 définit la notion de bref délai en tenant compte des circonstances et des possibilités raisonnables des parties. L'article 12 définit la notion de prix courant comme le prix résultant d'une cotation officielle sur un marché ou, à défaut d'une telle cotation, des éléments qui servent à déterminer le prix d'après les usages du marché. On notera seulement que le terme de marché doit être entendu dans un sens général; il ne comprend pas seulement les bourses de marchandises; dans l'importation de matières premières, les marchés, ce sont pour l'importateur les grands centres commerciaux qui donnent les cotes de marchandises et où l'on présume que l'importateur se fournit d'habitude. La notion

peut donc varier avec la situation de fait de l'acheteur. L'article 13 définit les formules telles que: „une partie a su ou aurait dû savoir”, „une partie a connu ou aurait dû connaître” (qu'il ne faut pas confondre avec les formules plus restrictives employées aux articles 36 et 40), et l'article 14 renvoie aux usages en ce qui concerne les moyens employés pour les communications prévues par la loi uniforme.

L'article 15 décide qu'aucune forme n'est prescrite pour le contrat de vente (que ce soit pour sa validité ou pour sa preuve), et qu'il peut-être prouvé par tous moyens, notamment par témoins. Cette disposition a inquiété les experts de certains États habitués à ce que les contrats de vente fassent l'objet d'un écrit; ils ont craint que leurs entreprises ne se trouvent engagées avant la rédaction formelle d'un document. Il semble que l'article 4, alinéa 1, de la loi uniforme sur la formation du contrat de vente puisse leur apporter tous apaisements. Il donne en effet à un contractant, lors de ses pourparlers avec une autre partie, la possibilité — qui d'ailleurs lui aurait certainement été reconnue de droit commun — de déclarer qu'il entend que le contrat ne soit formé qu'après la rédaction d'un document écrit. Une telle clause pourrait même, éventuellement, être insérée sur les papiers d'affaires d'une entreprise.

L'article 16 est une sorte d'avertissement qu'il a semblé utile d'insérer dans la loi, à l'intention des contractants pour le cas où des États publieraient dans un journal officiel la loi uniforme seule, et non la Convention qui la met en vigueur.

L'article 16, en effet, renvoie à l'article VII de la Convention. En vertu de celui-ci, lorsque, selon les règles de la loi uniforme, une partie a le droit d'exiger de l'autre l'exécution d'une obligation, aucun tribunal ne sera tenu de prononcer l'exécution en nature ou de faire exécuter un jugement prononçant l'exécution en nature hors les cas où il le ferait en vertu de son propre droit pour des contrats de vente semblables non régis par la loi uniforme.

Dans l'absolu, une telle disposition peut sembler regrettable, puisqu'elle restreint, dans certains pays la mise en oeuvre des droits qu'une partie pourra exercer à l'encontre de l'autre. Elle était pourtant inévitable. On ne pouvait imposer à une nation, si elle désirait mettre en vigueur la loi uniforme, de modifier certains principes fondamentaux de son organisation judiciaire. Peut-être convient-il de souligner que la disposition ne concerne que la mise en oeuvre de droits qui, eux, ne sont pas affectés dans leur existence même, et dont le titulaire peut se prévaloir à tous autres égards.

L'article 17, qui dispose que les questions concernant les 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, était un texte indispensable.

En l'absence de cette disposition, en effet, il eût toujours été possible à l'une des parties de prétendre que la disposition de la loi uniforme invoquée par l'autre contractant n'était pas absolument claire ou ne couvrait pas exactement le cas de l'espèce. Il aurait argué de cette ambiguïté ou de cette lacune pour réclamer l'application d'une loi nationale qui lui eût été plus avantageuse. Pour éviter de tels abus, il fallait affirmer que, dans les matières régies par la loi uniforme, celle-ci serait seule applicable.

Le renvoi à des principes généraux de la loi ne semble pas présenter de danger. On remarquera, tout d'abord, que la loi est elle-même très détaillée, de telle sorte qu'il sera sans doute rare de découvrir en elle de véritables lacunes. On notera, d'autre part, que du fait même qu'elle contient un grand nombre de dispositions, il sera facile normalement de dégager ses principes généraux. On remarquera encore que cette tâche sera rendue plus aisée par la possibilité de consulter les rapports qui ont accompagné les projets de 1956 et 1962 et les procès-verbaux de la Conférence de 1964. Enfin, à supposer qu'on puisse avoir quelque doute sur les solutions qu'il convient d'apporter à certains cas, on peut penser qu'une jurisprudence internationale se formera et qu'elle disposera d'une certaine autorité de fait, même en l'absence d'une juridiction supra-nationale pour l'application de la loi uniforme. Les mesures prévues à la Recommandation I annexée à l'Acte final de la Convention y aideront.

CHAPITRE III. OBLIGATIONS DU VENDEUR

L'article 18 se borne à énoncer les principales obligations du vendeur: effectuer la délivrance, remettre les documents s'il y a lieu et transférer la propriété, ces trois obligations devant être exécutées dans les conditions prévues au contrat et à la loi uniforme.

Cet énoncé des obligations du vendeur doit donner lieu à deux remarques. Tout d'abord, il peut être parfois artificiel de distinguer la délivrance de la chose et la remise des documents.

Il ne faut pas croire cependant que la loi oppose ces deux faits. Elle se borne, pour plus de clarté, à réglementer séparément la délivrance de la chose, que cette chose ait ou non donné lieu à la création de documents, puis la remise éventuelle de

ces documents, qu'ils soient ou non représentatifs de la chose.

D'autre part, on notera l'absence, dans l'énumération des obligations du vendeur, de toute référence à l'obligation de garantie, que l'on trouve pourtant dans la plupart des droits nationaux. C'est là un trait caractéristique de la loi uniforme, trait caractéristique dont la valeur a déjà été reconnue par plusieurs commentateurs. Il a été possible d'unifier le régime de la délivrance et celui de la garantie due par le vendeur, deux ensembles traditionnels de règles entre lesquels se produisent nécessairement des interférences, en définissant la délivrance comme la remise d'une chose conforme au contrat (article 19). Ainsi la conformité entre la chose délivrée et les stipulations du contrat constitue-t-elle désormais un élément de la délivrance et non une obligation spéciale.

SECTION I. DÉLIVRANCE DE LA CHOSE

L'article 19 contient, dans son alinéa 1, cette définition dont on vient de dire qu'elle était fondamentale: „La délivrance consiste dans la remise d'une chose conforme au contrat”.

Cette notion de délivrance semble claire, simple, accessible à tout commerçant. Elle rend inutile toute discussion relative au caractère de l'acte. Certes, des difficultés peuvent s'élever pour savoir si une remise a eu lieu et si elle a porté sur une chose conforme au contrat, mais ce sont là de simples questions de fait que l'on n'éviterait dans aucun système et qui pourraient, dans un autre système, se compliquer de difficiles questions de droit.

On remarquera que cette définition explique les subdivisions de cette Section 1. Le vendeur peut méconnaître ses obligations en négligeant de délivrer la chose ou en procédant à une délivrance tardive ou à une délivrance dans un lieu autre que celui prévu au contrat — dans les deux derniers cas, il n'en a pas moins procédé à une délivrance, dès lors qu'il a remis une chose conforme au contrat — ce sont les hypothèses prévues à la première sous-section. Il peut aussi méconnaître son obligation de délivrance en remettant une chose non conforme à celle prévue au contrat: c'est l'hypothèse prévue à la sous-section 2.

La définition donnée de la délivrance posait un problème lorsque le contrat de vente implique un transport de la chose. On pouvait se demander à quel moment avait lieu la remise de la chose constituant la délivrance. L'alinéa 2 de l'article 19 répond à cette question en décidant que, lorsque le contrat im-

plique un transport de la chose et qu'aucun autre lieu n'a été convenu pour la délivrance, celle-ci se réalise par la remise de la chose au transporteur chargé de la transmettre à l'acheteur. La règle est d'ailleurs conforme aux usages internationaux.

Encore faut-il, dans certains cas, qu'aucune équivoque ne soit possible sur la destination d'une chose ou marchandise remise à un transporteur. C'est pourquoi le troisième alinéa de l'article précise que, lorsque la chose remise n'est pas manifestement destinée à l'exécution d'un contrat par apposition d'une adresse ou quelque autre moyen, le vendeur devra non seulement remettre la chose, mais adresser à l'acheteur un avis de cette expédition et, le cas échéant, quelque document spécifiant la chose. Il s'agit là d'une obligation complémentaire de l'obligation de délivrance, et qui trouverait sa sanction éventuelle, non dans les articles 24 et suivants, mais dans les articles 55 et 100. Il résulte de ce fait une conséquence importante en ce qui concerne le transfert des risques (v. *infra*, le commentaire de l'article 100).

Sous-section 1 - Obligations du vendeur quant à la date et au lieu de la délivrance

Les dispositions de cette sous-section précisent la date de la délivrance, le lieu de celle-ci, et les sanctions de l'inexécution des obligations du vendeur concernant la date et le lieu de délivrance.

A. Date de la délivrance

Les articles 20 à 22, relatifs à cette question, n'appellent guère d'observations. Il semble évident que l'acheteur ne doit pas avoir de formalités à remplir pour mettre le vendeur en demeure d'accomplir ses obligations. C'est pourquoi le vendeur est tenu de délivrer la chose à la date fixée par les parties ou à celle qui résulte des usages „sans qu'il soit besoin d'aucune formalité" à condition que la date ainsi fixée soit déterminée ou déterminable. Ces dispositions, bien entendu, n'affectent pas la possibilité que le contrat ou les usages laissent à l'acheteur la possibilité de déterminer la date de délivrance.

B. Lieu de la délivrance

L'article 23 fixant le lieu où la chose doit être délivrée est également clair par lui-même et n'appelle pas de commentaire.

C. Sanctions de l'inexécution des obligations du vendeur concernant la date et le lieu de la délivrance

L'article 24 est essentiellement énonciatif. Il est destiné à donner une vue générale de la situation de l'acheteur lorsque le vendeur n'a pas exécuté ses obligations relativement à la date ou au lieu de la délivrance. Il souligne, en particulier, que la situation est alors régie, non seulement par les articles 25 à 32 qui suivent, mais aussi par les articles 82 et 84 à 87, qui donnent à l'acheteur la possibilité d'obtenir des dommages-intérêts. Le troisième alinéa de cet article ajoute que le vendeur ne peut pas obtenir de délai de grâce d'un juge ou d'un arbitre: c'est une règle qu'il semblait indispensable de poser dans le commerce international.

L'article 25 est destiné à éviter les abus auxquels pourrait donner lieu le droit de l'acheteur d'exiger l'exécution du contrat. L'acheteur perd ce droit si un achat de remplacement est conforme aux usages et raisonnablement possible en l'espèce. On remarquera qu'il s'agit là d'une double condition. Lorsque cette double condition est remplie, le contrat est résolu de plein droit dès le moment où l'achat de remplacement devait être réalisé. Telle est en effet la règle qui découle des usages. Cette règle était en l'espèce d'autant plus nécessaire qu'il ne faut pas permettre à l'acheteur de rester dans l'expectative et de surveiller l'évolution des cours avant de prendre une décision. On retrouvera en de nombreuses autres dispositions de cette loi la volonté de ses rédacteurs d'empêcher une partie, fût-elle victime d'une contravention au contrat, d'en profiter pour se livrer à une spéculation aux dépens de l'autre.

a) Sanctions concernant la date de la délivrance

Les articles 26 à 29, qui énoncent les sanctions du retard dans la délivrance ont déjà été commentés. On les a choisis, en effet, comme illustration du système de sanctions adopté par la loi uniforme. On ne reviendra pas ici sur les observations présentées à leur sujet (v. supra, 1ère partie, IV).

b) Sanctions concernant le lieu de délivrance

On retrouve dans les articles 30 à 32, qui prévoient ces sanctions, la distinction fondamentale, établie par les articles 26 à 29, entre la contravention essentielle au contrat et la contravention non essentielle. Il est clair, en effet, que la distance entre le lieu de délivrance prévu au contrat et le lieu de la dé-

livrance effective constitue une contravention au contrat qui, selon les circonstances, est ou non essentielle.

L'article 30, qui vise le cas de contravention essentielle, pose des règles semblables à celles de l'article 26. Il s'en distingue pourtant par une nuance. Lorsque la délivrance est tardive, le retard dans la délivrance peut être plus ou moins grave, mais il est en tout cas irréparable. Lorsqu'au contraire, la délivrance est effectuée en un lieu autre que celui prévu au contrat, il reste la possibilité de transporter la chose au lieu fixé par le contrat dans le délai prévu par celui-ci ou avec un retard qui ne constitue pas une contravention essentielle.

Dans ces conditions, la possibilité pour l'acheteur de résoudre le contrat pour délivrance en un lieu autre que celui prévu au contrat doit être subordonnée à une double condition: il faut que le défaut de délivrance au lieu prévu constitue une contravention essentielle au contrat et que le retard qui résulterait d'un transport de la chose au lieu prévu doive lui aussi constituer une contravention essentielle.

A tous autres points de vue, l'article 30 pose des règles semblables à celles de l'article 26. Il sous-entend même l'application de l'article 26, alinéa 4: l'acheteur qui a choisi l'exécution du contrat et qui ne l'obtient pas dans un délai raisonnable retrouve le droit de déclarer la nullité du contrat, qu'il avait temporairement écartée.

L'article 31 est également très comparable à l'article 27. Il ne s'en distingue guère que par la rédaction. Alors que l'article 27 vise le cas où le défaut de délivrance à la date déterminée ne constitue pas une contravention essentielle au contrat, l'article 31, pour les raisons indiquées en ce qui concerne l'article 30, vise les cas où la différence de lieu et la différence de date ne constituent pas *l'une et l'autre* une contravention essentielle (il suffit que l'une d'entre elles ne soit pas essentielle pour que la disposition soit applicable). Lorsque le contrat conserve ainsi sa raison d'être, le vendeur garde le droit d'effectuer la délivrance et l'acheteur n'a que celui d'exiger l'exécution du contrat, sauf à fixer au vendeur un délai supplémentaire d'une durée raisonnable, le défaut de délivrance dans ce délai au lieu prévu constituant alors une contravention essentielle.

L'article 32 permet que les règles concernant la contravention essentielle s'appliquent au cas où la délivrance se réalise par une remise à un transporteur, non seulement quand cette remise

est effectuée dans un lieu autre que le lieu fixé, mais aussi, en vertu de l'alinéa 2, lorsque la chose a été expédiée à un lieu autre que le lieu fixé.

On remarquera que, cet article n'exige pas *expressis verbis* qu'il y ait conjugaison de contravention essentielle pour le lieu et pour la date. Il semble pourtant que cette conjugaison doive être exigée dans l'article 32 comme elle l'est dans l'article 30. A supposer que la remise au transporteur formant délivrance ait été effectuée dans un lieu autre que le lieu fixé, mais que la chose ait été expédiée au lieu fixé, ou à supposer même que la chose ait été expédiée à un lieu autre que le lieu fixé, il est possible que ces différences soient pour l'acheteur sans conséquence appréciable et qu'ainsi, il ne soit pas raisonnable de lui accorder le droit de résolution.

On remarquera aussi que la sanction prévue à l'alinéa 3 de l'article 32 diffère de celle qu'édicté l'article 31, ce qui s'explique du fait que le vendeur a perdu le contrôle de la chose.

Sous-Section 2. Obligations du vendeur quant à la conformité de la chose

Les dispositions de cette sous-section prévoient successivement le défaut de conformité, la constatation et la dénonciation de celui-ci, et enfin les sanctions qu'il entraîne.

A. Défaut de conformité

L'article 33 prévoit, dans son alinéa premier, les différentes hypothèses de défaut de conformité d'une manière très détaillée. On peut se demander s'il était nécessaire de prévoir toutes ces hypothèses. A la vérité, les rédacteurs de la loi uniforme n'ont pas pensé que cela fût indispensable. A certains égards, le principe posé par l'article 19, alinéa 1er: „la délivrance consiste dans la remise d'une chose conforme au contrat”, était suffisante. Néanmoins, dans le désir de ne laisser subsister aucun doute, ils ont énuméré des hypothèses de non-exécution de l'obligation de délivrance.

Le deuxième alinéa de l'article, en énonçant que la différence de quantité, l'absence d'une partie, d'une qualité ou d'une particularité ne sont pas prises en considération lorsqu'elles sont sans importance, a pour objet d'éliminer les litiges sans intérêt et, éventuellement, d'empêcher la mauvaise foi de la part de l'acheteur. Cette règle ne se confond pas avec la distinction des contraventions essentielles et non essentielles au contrat. Elle vise une hypothèse de contravention non essentielle telle-

ment négligeable qu'elle ne sera pas considérée comme une contravention et n'accordera aucun droit à l'acheteur.

En déclarant que, dans les cas prévus à l'article 33, les droits reconnus à l'acheteur par la loi uniforme excluent tous autres moyens fondés sur le défaut de conformité de la chose, l'article 34 n'entend pas seulement empêcher que l'on ait recours à des théories de garantie du fait des vices de la chose: ce recours était écarté par la simple substitution de la loi uniforme aux droits nationaux. Il entend surtout écarter la possibilité pour un acquéreur d'invoquer une théorie générale de nullité pour erreur sur la substance de la chose. L'article 8, en effet, en limitant le domaine de la loi uniforme, permettrait à un acquéreur de se prévaloir de cette théorie si l'article 34 ne s'y opposait pas.

L'article 35 pose avant tout un principe simple et raisonnable: la conformité au contrat se détermine d'après l'état de la chose au moment du transfert des risques (moment précisé par les articles 97 à 101). Cependant, cette formule seule était insuffisante, puisque, au cas de remise d'une chose non conforme à celle prévue au contrat le transfert des risques ne s'opère pas lorsque l'acheteur déclare la résolution du contrat ou demande le remplacement de la chose (article 97, alinéa 2). L'énoncé pur et simple du principe posé à l'article 35 risquait donc de créer un cercle vicieux en renvoyant à un moment qui peut ne jamais se réaliser. C'est la raison pour laquelle il a été nécessaire de préciser que si, par suite d'une déclaration de résolution ou d'une demande de remplacement, le transfert des risques ne s'opère pas, la conformité se détermine d'après l'état de la chose au moment où, si la chose avait été conforme au contrat, les risques eussent été transférés.

A ces dispositions, l'alinéa 2 ajoute une règle équitable: si le défaut de conformité survient après le moment fixé à l'alinéa premier, il est juste que le vendeur soit encore tenu des effets de ce défaut si celui-ci a pour cause un fait du vendeur ou d'une personne dont il est responsable.

L'article 36 apporte une simple précision qu'appelle la bonne foi et qui ne semble pouvoir donner lieu à aucune difficulté de principe.

L'article 37 prévoit en cas de remise anticipée, la possibilité pour le vendeur de se conformer au contrat jusqu'à la date déterminée pour la délivrance, pourvu que les opérations de livraison complémentaire, de réparation ou de remplacement,

ne causent pas à l'acheteur d'inconvénients ni de frais déraisonnables.

B. Constatation et dénonciation du défaut de conformité

L'article 38, dans son alinéa premier, pose un principe destiné à limiter le plus possible le champ des contestations entre les parties: „L'acheteur doit examiner la chose ou la faire examiner dans un bref délai”.

Cependant, il fallait prévoir le lieu et par là même le temps de l'examen ainsi imposé lorsque la chose fait l'objet d'un transport. Le second alinéa de l'article décide que l'examen se fera au lieu de destination.

Une difficulté particulière s'élève pourtant lorsque la chose est réexpédiée par l'acheteur sans transbordement. Le problème est même très délicat. Du point de vue de l'acheteur ou des acheteurs successifs, il semblerait équitable, en effet, que l'examen ne soit imposé qu'au lieu de la nouvelle destination. Du point de vue du vendeur, en revanche, ce renvoi risque d'allonger fortement la période durant laquelle des contestations sont possibles et durant laquelle même des détériorations de la marchandise peuvent se produire.

La loi uniforme entend concilier le mieux possible les intérêts divergents des parties en cette hypothèse. Elle déclare que l'examen de la chose peut être renvoyé jusqu'à son arrivée à sa nouvelle destination lorsque le vendeur, lors de la conclusion du contrat, connaissait ou devait connaître la possibilité d'une réexpédition sans transbordement.

L'alinéa 4 ne règlemente que d'une manière très modeste les modalités de l'examen de la chose. Il appelle d'abord les parties à prévoir ces modalités dans leur contrat. A défaut de précision de leur part, il renvoie à la loi ou aux usages du lieu où l'examen doit être effectué.

Si l'article 38 imposait à l'acheteur d'examiner ou de faire examiner la chose dans un bref délai suivant la délivrance, *l'article 39* lui impose une obligation complémentaire: dénoncer au vendeur le défaut de conformité dans un bref délai à partir du moment où il l'a constaté ou aurait dû le constater (en particulier s'il avait procédé d'une manière satisfaisante à l'examen prescrit à l'article 38).

Cette exigence serait pourtant excessive lorsque le défaut de conformité ne pouvait être décelé par l'examen prévu à l'article 38. Dans cette hypothèse, la seconde phrase de l'article 39, alinéa 1, permet à l'acheteur de se prévaloir du défaut à con-

dition d'en donner avis au vendeur dans un bref délai après sa découverte.

Dans le désir constant de balancer les droits du vendeur et ceux de l'acheteur, la loi uniformé déclare que cette possibilité de réclamation tardive ne peut être utilisée que dans un délai de deux ans à compter du jour de la remise de la chose, sauf clause de garantie couvrant le défaut pour une période plus longue. Un délai relativement long a paru nécessaire: certains défauts de la chose peuvent ne se révéler qu'après un usage assez prolongé.

L'alinéa 2 de l'article 39 pose une règle naturelle: l'acheteur ne doit pas simplement déclarer au vendeur qu'il se plaint d'un défaut de conformité, il doit en préciser la nature et inviter le vendeur à examiner la chose ou à la faire examiner par son représentant.

Du fait que la dénonciation est requise dans un bref délai, il a semblé nécessaire de prévoir l'hypothèse où la communication (lettre, télégramme ou tout autre moyen approprié) se trouverait retardée ou égarée par le service qui en assurerait la transmission. L'alinéa 3 de l'article 39 décide que ce retard ne privera pas l'acheteur du droit de se prévaloir de la communication. La règle semble s'imposer. Le retard peut, en effet, gêner le vendeur. Mais la déchéance du droit de se prévaloir d'un défaut de conformité est été infiniment plus grave pour l'acheteur.

En interdisant au vendeur de se prévaloir des déchéances portées aux articles 38 et 39 lorsque le défaut de conformité porte sur des faits qu'il connaissait ou ne devait pas ignorer et qu'il n'a pas révélés, l'article 40 se borne à imposer une règle de bonne foi.

C. Sanctions du défaut de conformité

L'article 41, comparable à l'article 24, est un simple tableau qui énonce les droits que peut posséder l'acheteur lorsqu'il a régulièrement dénoncé le défaut de conformité. Trois possibilités peuvent être ouvertes à l'acheteur selon les modalités prévues aux articles 42 à 46: exiger du vendeur l'exécution du contrat, déclarer la résolution du contrat, ou réduire le prix; d'autre part, il a droit à des dommages-intérêts.

L'article 42 précise ce en quoi consiste le droit de l'acheteur d'exiger l'exécution du contrat dans les différentes hypothèses possibles. Il importe d'ailleurs de rappeler que ce droit à exécution est subordonné à la réserve portée à l'article 16.

L'article 43 a trait au second droit qui appartient à l'ache-

teur: déclarer la résolution du contrat. Ce droit suppose que le défaut de conformité constitue une contravention essentielle au contrat. Mais l'article 43 est comparable à l'article 30, relatif à la délivrance à un lieu autre que prévu au contrat. Là encore, en effet, un défaut de conformité par lui-même essentiel ne doit pas pouvoir justifier la résolution du contrat si ce défaut de conformité peut être réparé dans un délai tel que le retard ne constitue pas une contravention essentielle au contrat. C'est seulement en cas d'un défaut essentiel de conformité qui ne puisse être réparé qu'en suscitant un retard essentiel que la résolution du contrat est ouverte à l'acheteur. Celui-ci doit alors exercer son droit dans un bref délai après la dénonciation du défaut de conformité. Une fois encore, la règle s'impose pour ne pas lui permettre de rester dans l'attente, en observant le mouvement des cours. Au surplus, la chose lui a été remise, et l'on comprend que la loi règle strictement la résolution du contrat, qui obligerait souvent à un nouveau transport.

Lorsqu'il n'y a pas défaut constituant une contravention essentielle et irréparable dans un délai acceptable, l'article 44 accorde au vendeur, comme l'article 37 en cas de remise anticipée, le droit soit de délivrer la partie ou la quantité manquante ou de nouvelles choses conformes au contrat, soit de réparer le défaut des choses remises, pourvu que ces opérations ne causent à l'acheteur ni inconvénients ni frais déraisonnables.

Cependant, le second alinéa de cet article permet à l'acheteur de ne pas rester d'une manière permanente dans l'incertitude. L'acheteur peut imposer au vendeur un délai supplémentaire d'une durée raisonnable, à l'expiration duquel il aura le choix soit d'exiger encore l'exécution du contrat, soit de réduire le prix, soit même, pourvu qu'il le fasse dans un bref délai, de déclarer la résolution du contrat.

Au cas où le défaut de conformité ne porte que sur une partie de la chose, l'article 45 décide que les dispositions des articles 43 et 44 ne s'appliquent, en principe, qu'à cette partie. Cependant, l'acheteur peut déclarer la résolution totale du contrat si le défaut d'exécution intégrale et conforme au contrat constitue une contravention essentielle à celui-ci.

L'article 46 prévoit la troisième possibilité ouverte à l'acheteur. Si celui-ci n'a pas voulu ou n'a pas pu obtenir l'exécution d'un contrat et s'il n'a pas pu ou pas voulu déclarer sa résolution, il peut réduire le prix dans la proportion où la valeur que la chose avait au moment de la conclusion du contrat a été réduite du fait du défaut de conformité.

Lorsque le vendeur présente à l'acheteur une quantité supérieure à celle prévue au contrat, l'article 47 donne à l'acheteur le droit de refuser ou d'accepter la quantité excédentaire. L'acheteur qui la refuse peut, si la présentation lui a causé un préjudice, obtenir des dommages-intérêts. S'il l'accepte, il doit supporter une augmentation proportionnelle du prix.

L'article 48 déclare que l'acheteur peut exercer les droits mentionnés aux articles 43 à 46 même avant le moment fixé pour la délivrance, s'il est manifeste que la chose qui serait remise n'est pas conforme au contrat. Cette règle n'est peut-être pas appelée à fonctionner très souvent, mais elle rend parfois service en droit anglais et il y avait intérêt à l'incorporer à la loi uniforme. Certains, il est vrai, avaient craint qu'elle ne soit une porte ouverte à un acheteur de mauvaise foi, désireux de se débarrasser d'un contrat qu'il regrette. Ces craintes ne semblent pas fondées. L'article 48 exige, en effet, qu'il soit manifeste que la chose n'est pas conforme au contrat. Au surplus, un acheteur de mauvaise foi trouve toujours quelque prétexte pour se débarrasser d'un contrat. Le prétexte que lui fournirait l'article 48 ne serait ni meilleur ni moins bon que n'importe quel autre. Il appartiendrait toujours en dernier ressort, à un juge ou à un arbitre d'apprécier sa valeur.

Certains avaient pu craindre également, lisant l'article correspondant du projet de 1956, que celui-ci soit interprété comme donnant à l'acheteur le droit d'aller éventuellement surveiller la construction de la chose objet du contrat. Telle n'était pas la portée de la disposition. L'article 48 de la loi uniforme, dans sa nouvelle rédaction, ne semble prêter à aucune équivoque.

La disposition de l'article 48 est la première de celles qui accordent à une partie des droits préventifs. On en verra d'autres exemples aux articles 66, 73, 75 et 76.

On remarquera que l'article 48 accorde à l'acheteur, dans l'hypothèse qu'il prévoit, les droits mentionnés aux articles 43 à 46, mais non à l'article 42: l'acheteur ne peut évidemment exiger l'exécution anticipée du contrat. En revanche, il est clair, malgré le silence du texte, qu'il peut, le cas échéant, obtenir des dommages-intérêts.

L'article 49, après les articles 38 et 39, s'efforce de faire en sorte que la situation juridique des parties soit clarifiée aussi rapidement que possible. L'acheteur qui, ayant constaté un défaut de conformité, a dénoncé celui-ci au vendeur conformément à l'article 39, est déchu de ses droits s'il ne les fait pas valoir dans un délai d'un an. Il s'agit là d'un délai préfixe, que rien ne permet d'interrompre ni de suspendre, et qui ne pour-

rait se trouver prolongé que si l'acheteur avait été empêché d'exercer ses droits par suite d'une fraude du vendeur.

La situation est pourtant un peu différente si, ayant dénoncé le défaut, il n'a pas acquitté le prix de la chose. Dans ce cas, sa simple passivité est significative de son refus de payer. Lorsque cette passivité s'est poursuivie pendant un an, il doit certes être déchu du droit de déclarer la résolution: cette résolution serait, en effet, trop grave pour le vendeur. Il ne peut même plus demander que le défaut de la chose soit corrigé ou qu'une nouvelle chose conforme au contrat lui soit livrée: le vendeur a peut-être, en effet, cessé une fabrication ou certaines activités. Mais il conserve, en revanche, le droit d'opposer, comme exception à l'encontre une demande en paiement, une réduction du prix ou des dommages-intérêts.

SECTION II. REMISE DES DOCUMENTS

Cette section est extrêmement brève, pour les raisons qui ont déjà été expliquées (v. supra; 1ère partie, II).

L'article 50 se borne à dire que lorsque le vendeur doit remettre à l'acheteur des documents qui se rapportent à la chose, il doit s'acquitter de cette obligation au moment et au lieu déterminés par le contrat et les usages.

Au cas de contravention à cette obligation, *l'article 51* se borne à renvoyer aux sanctions prévues aux articles 24 à 32 pour une remise de documents tardive ou en un lieu autre que celui fixé au contrat, et aux articles 41 à 49 pour une remise de documents non conformes à ceux qui devaient être remis.

Il n'a pas paru possible d'être plus précis étant donné, d'une part, l'absence dans la loi de réglementation des modalités des grandes ventes et, d'autre part la variété des documents ainsi que celle des conséquences pouvant résulter de leur non-remise ou de leur défectuosité.

SECTION III. TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ

L'article 52 ne répète pas le principe, posé à l'article 18, selon lequel le vendeur s'oblige à transférer la propriété dans les conditions prévues au contrat. Mais il fait plus: il assure à l'acheteur une propriété libre de tout droit ou de toute prétention d'un tiers, à moins que l'acheteur n'ait accepté de prendre la chose grevée d'un droit ou d'une prétention.

Par conséquent, l'acheteur qui se trouve d'une manière imprévue devant un droit ou une prétention d'un tiers sur la chose, doit dénoncer la situation au vendeur, à moins que celui-ci ne la connaisse, et lui demander d'y remédier dans un délai raisonnable ou de délivrer des choses nouvelles libres de tout droit.

Si le vendeur fait droit à cette demande, le deuxième alinéa de l'article permet à l'acheteur qui a subi un préjudice d'obtenir des dommages-intérêts.

Si le vendeur ne fait pas droit à cette demande, l'acheteur peut déclarer la résolution du contrat et obtenir des dommages-intérêts s'il résulte des droits ou de la prétention du tiers une contravention essentielle au contrat. S'il n'y a pas contravention essentielle au contrat ou s'il n'use pas de son droit de résolution, l'acheteur est en droit d'exiger des dommages-intérêts.

Ces diverses dispositions semblent donc assurer d'une manière satisfaisant les droits de l'acheteur. Cependant, il importe là encore, que les situations soient clarifiées assez rapidement. Le quatrième alinéa de l'article décide donc que l'acheteur est déchu du droit de déclarer la résolution du contrat s'il n'a pas adressé au vendeur la dénonciation requise par l'alinéa 1 dans un délai raisonnable à partir du moment où il a constaté ou aurait dû constater le droit ou la prétention d'un droit du tiers sur la chose.

Comparable à l'article 34, l'article 53 décide que les droits reconnus à l'acheteur par l'article précédent excluent tous autres moyens fondés sur le fait que le vendeur a manqué à son obligation de transférer la propriété de la chose ou que celle-ci fait l'objet d'un droit du d'une prétention d'un tiers. Il convenait, en effet, d'exclure la possibilité, que l'article 8 aurait pu réserver à l'acheteur, d'invoquer les règles d'un droit national prévoyant la nullité de la vente de la chose d'autrui.

SECTION IV. AUTRES OBLIGATIONS DU VENDEUR

L'article 54, dans ses deux alinéas, pose des règles très simples pour deux obligations particulières qui peuvent incomber au vendeur: expédier la chose ou faciliter la souscription par l'acheteur d'une assurance de transport.

L'article 55 se borne à soumettre au régime général des sanctions les contraventions aux obligations du vendeur autres que celles visées aux articles 20 à 53. L'acheteur a toujours

droit à l'exécution de l'obligation et à des dommages-intérêts. Il peut aussi, en cas de contravention essentielle, déclarer la résolution du contrat pourvu qu'il le fasse dans un bref délai.

CHAPITRE IV. OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

L'article 56 énonce les deux grandes obligations de l'acheteur: payer le prix et prendre livraison de la chose dans les conditions prévues au contrat et à la loi. Ces obligations posent beaucoup moins de problèmes que celles du vendeur.

SECTION I. PAIEMENT DU PRIX

Cette section régit successivement la fixation du prix, la date et le lieu du paiement, et les sanctions du défaut de paiement.

A. Fixation du prix

L'article 57 de la loi uniforme règle la détermination du prix. Celle-ci ne donnera lieu à aucune difficulté lorsque le prix est indiqué au contrat, directement ou même par référence, par exemple à des barèmes.

Il se peut, cependant, que les parties soient restées muettes en ce qui concerne le prix. Un tel silence n'est pas exceptionnel. Il est même courant dans certains domaines où les vendeurs publient et distribuent des catalogues et où les bulletins de commandes ne répètent pas les prix.

Dans une telle hypothèse, la règle posée par l'article 57 s'appliquera sans difficulté: l'acheteur est tenu de payer le prix habituellement pratiqué par le vendeur lors de la conclusion du contrat.

Cette règle est utile. Elle impose à l'acheteur de payer la marchandise au prix du vendeur, même si les prix sont supérieurs à ce qu'il attendait, par exemple parce qu'il avait consulté un catalogue périmé. Il n'appartenait qu'à lui de se renseigner au besoin avant de conclure le contrat ou de passer une commande. D'autre part, la règle renvoie au prix (éventuellement au prix à terme) pratiqué lors de la conclusion du contrat et non lors de la délivrance: c'est la règle qui découle des principes généraux du droit normalement admis en Europe.

Une dernière hypothèse doit cependant être envisagée: c'est la vente sans prix déterminé directement ou par référence et portant sur des choses pour lesquelles il n'y a pas de prix habituellement pratiqué par le vendeur (tableaux, estam-

pes etc...). Il faut alors admettre, à défaut de circonstances particulières, que le contrat de vente n'a pas pu se former, même si la correspondance de l'une ou de l'autre des parties contient une formule excessive telle que: „je suis acquéreur” ou „je vous vends”. Autant, en effet, il est nécessaire de ne pas permettre à un acheteur de se dégager de mauvaise foi d'un contrat qu'il a voulu conclure, autant il semble impossible à défaut de prix habituellement pratiqué par le vendeur de soumettre un acheteur au prix qui serait fixé unilatéralement par celui-ci ou même à un prix qui serait arbitré par un juge ou un arbitre, à moins que les circonstances ne fassent apparaître que les parties ont accepté ce mode de détermination du prix.

L'article 58 ne pose pas de problème, il se borne à préciser que, lorsque le prix est fixé d'après le poids de la chose, c'est le poids net qui, en cas de doute, détermine le prix.

On remarquera qu'aucun article de la loi uniforme n'est relatif à la monnaie de paiement ni aux restrictions apportées aux paiements internationaux. Ces problèmes n'ont naturellement pas échappé aux rédacteurs de la loi uniforme; il leur a semblé cependant que celle-ci ne pouvait y apporter aucune contribution.

La détermination de la monnaie de paiement sera normalement le fait des parties elles-mêmes. S'il pouvait y avoir un doute, il faudrait s'en rapporter aux usages ou, subsidiairement, présumer que le prix est payable dans la monnaie du vendeur, puisque le prix est en principe payable chez ce dernier (article 59).

D'autre part, il a semblé aux rédacteurs de la loi qu'il était impossible ou inutile de poser des règles qui tiennent compte des réglementations nationales des paiements internationaux, en particulier des contrôles des changes.

Tenu de payer le prix, l'acheteur est certainement tenu de se procurer les devises nécessaires et d'accomplir à cette fin toutes les démarches que lui impose telle ou telle réglementation. La formule même de l'article 69, selon laquelle l'acheteur doit prendre les mesures prévues par le contrat en vue de préparer le paiement du prix, ne laisse aucun doute à cet égard. Mais la variété et la variabilité des réglementations nationales interdisent toute règle plus précise.

Si en définitive la réglementation des changes ne permet pas à l'acheteur de procéder au paiement, le vendeur peut évidemment déclarer la résolution de la vente et, hors les circon-

stances visées à l'article 74, il peut obtenir des dommages-intérêts.

B. Lieu et date du paiement

L'article 59 adopte le principe selon lequel le paiement du prix doit s'effectuer à l'établissement ou à la résidence du vendeur. Cependant, lorsque le paiement doit être fait contre remise de la chose ou des documents, il prévoit le paiement au lieu de cette remise.

Le second alinéa de l'article pose une règle simple et équitable pour le cas où le vendeur change d'établissement après la conclusion du contrat. C'est au lieu de son nouvel établissement que le paiement doit être effectué. Mais, si les frais du paiement s'en trouvent augmentés, le vendeur devra supporter cette augmentation.

L'article 60, comparable à l'article 20, prévoit que, lorsque la date du paiement a été fixée par les parties ou résulte des usages, l'acheteur devra payer à cette date sans que le vendeur ait besoin de procéder à aucune formalité.

C. Sanction du défaut de paiement

Ces sanctions ont été construites sur un schéma s'inspirant directement de celui qui a été admis pour l'obligation de délivrance à la charge du vendeur.

En premier lieu, l'article 61 pose le principe selon lequel, si l'acheteur ne paie pas le prix dans les conditions fixées par le contrat et la loi, le vendeur est en droit d'exiger de lui l'exécution de son obligation.

On remarquera, qu'en l'espèce, ce principe n'est pas, même implicitement, soumis à la réserve de l'article 16. Certaines juridictions se refusent à ordonner l'exécution en nature d'une obligation de faire, mais non pas, bien entendu, de celle de payer un prix.

Le principe comporte pourtant une exception prévue à l'alinéa 2. Celui-ci, comparable à l'article 25, interdit au vendeur d'exiger de l'acheteur le paiement du prix lorsqu'une vente compensatoire est conforme aux usages et raisonnablement possible.

L'article 62 répond à la question de savoir si le vendeur peut déclarer la résolution du contrat. La réponse varie selon que le défaut de paiement à la date déterminée constitue ou non

une contravention essentielle. Les différentes règles posées par l'article ne sont que l'application du système général prévu par la loi uniforme.

On remarquera que l'article 62 ne contient pas de dispositions réciproques de celles qui figurent aux alinéas 2 et 3 de l'article 26: il ne prévoit pas expressément les hypothèses où l'acheteur en retard dans le paiement interpelle le vendeur sur l'exercice de son option ou procède au paiement avant que le vendeur n'ait exercé son option. Ce silence s'explique par le fait qu'un paiement peut normalement s'effectuer beaucoup plus vite que la délivrance d'une marchandise ou d'une chose. Pourtant, ces dispositions réciproques peuvent éventuellement être sous-entendues. A plus forte raison faut-il sous-entendre un principe réciproque de celui posé à l'article 26, alinéa 4: le vendeur qui choisit de se faire payer et qui échoue dans sa diligence retrouve évidemment la possibilité de déclarer la résolution du contrat.

L'article 63 ajoute pour le vendeur la possibilité de réclamer des dommages-intérêts, que le contrat ait ou non été résolu.

L'article 64, comparable à l'article 24, alinéa 3, interdit à l'acheteur d'obtenir du juge ou d'un arbitre un délai de grâce pour le paiement du prix.

SECTION II. PRISE DE LIVRAISON

Le prise de livraison est, pour l'acheteur, la diligence complémentaire de celle que constitue, pour le vendeur, la délivrance. *L'article 65* impose à l'acheteur des obligations réciproques de celles du vendeur en ce domaine.

L'acheteur doit, en premier lieu, faire en sorte que le vendeur puisse exécuter son obligation. I doit donc „accomplir les actes nécessaires pour que la remise de la chose soit possible”: éventuellement, par conséquent, il devra être présent pour les opérations de mesurage ou de contrôle qui seraient prévues en vue de la délivrance.

D'autre part, lorsqu'il a ainsi permis au vendeur d'accomplir son obligation de délivrance, l'acheteur doit encore „retirer” la chose, c'est-à-dire, éventuellement, débarrasser l'usine ou le chantier du vendeur, si la délivrance s'est faite à l'établissement de celui-ci, ce qui est d'ailleurs de règle en vertu de l'article 23.

L'article 66 édictant les sanctions de l'obligation de prise de livraison, serait une application pure et simple de la distinction habituelle entre les contraventions essentielles et les contraven-

tions non essentielles au contrat, s'il n'assimilait à une contravention essentielle le fait par l'acheteur de ne pas prendre livraison dans des conditions donnant au vendeur de justes sujets de craindre que le prix ne soit pas payé.

La passivité de l'acheteur peut, en effet, dans certains cas, ne pas causer au vendeur une gêne considérable, mais elle peut aussi, en présence de certaines circonstances, révéler son intention de méconnaître le contrat et de ne pas payer le prix. Lorsque le vendeur a de justes sujets de craindre qu'il en soit ainsi, il peut résoudre le contrat. Si, par la suite, l'acheteur prétend que le vendeur s'est à tort prévalu de la disposition et que la résolution qu'il a déclarée est abusive, il pourra, bien entendu, exiger une nouvelle exécution du contrat et obtenir des dommages-intérêts d'un juge ou d'un arbitre, ou se contenter de dommages-intérêts.

L'article 67 règle le cas particulier de la vente à spécification.

L'article 68 qui permet au vendeur d'obtenir des dommages-intérêts en cas de défaut de prise de livraison par l'acheteur ou en cas de défaut de spécification, ne semble pouvoir poser aucun problème.

SECTION III. AUTRES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

L'article 69 prévoit, à titre de complément de l'obligation de payer le prix, que l'acheteur doit prendre les mesures prévues par le contrat, par les usages ou par la réglementation en vigueur, en vue de préparer ou garantir le paiement du prix, telle que l'acceptation d'une lettre de change, l'ouverture d'un crédit documentaire ou la dation d'une caution bancaire.

L'article 70 se borne à appliquer le système habituel de sanctions aux obligations de l'acheteur autres que celles visées aux sections I et II du chapitre, qu'elles résultent de l'article 69, ou simplement du contrat ou des usages.

CHAPITRE V. DISPOSITIONS COMMUNES AUX OBLIGATIONS DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR

Ce chapitre comporte six sections, relatives à la concomitance entre la délivrance de la chose et le paiement du prix, à l'exonération possible de l'une des parties, à des règles complémentaires en matière de résolution et de dommages-intérêts, aux frais occasionnés par la chose et à la garde de celle-ci.

SECTION I. CONCOMITANCE ENTRE LA DÉLIVRANCE DE LA CHOSE ET LE PAIEMENT DU PRIX

L'article 71 pose d'abord le principe selon lequel le paiement du prix doit être concomitant à la délivrance de la chose, sous réserve des stipulations des parties, fréquentes d'ailleurs. Telle est, semble-t-il, la règle naturelle des ventes, reconnue expressément ou implicitement par presque tous les systèmes juridiques.

A ce principe, l'article 71 ajoute pourtant immédiatement une nuance: l'acheteur n'est pas tenu de payer le prix avant d'avoir eu la possibilité d'examiner la chose.

De ce principe de concomitance, *l'article 72* dégage une conséquence dans le cas où le contrat implique un transport de la chose et lorsque la délivrance, en vertu de l'article 19, alinéa 2, se réalise par la remise de la chose au transporteur. Dans un tel cas, le vendeur peut différer l'expédition jusqu'au moment du paiement du prix. Il peut également, s'il le préfère, autoriser l'expédition, mais y procéder dans des conditions telles qu'il conserve le droit de disposer de la chose en cours de voyage. Il peut encore, dans ce dernier cas, exiger que la chose ne soit remise à l'acheteur au lieu de destination que contre paiement du prix, cependant que l'acheteur, de son côté, a la possibilité de faire examiner la chose en ce lieu de destination avant de procéder au paiement.

A cette dernière réserve, directement inspirée de la seconde phrase de l'article 71, l'alinéa 2 apporte pourtant une exception dans le cas où le contrat prévoit la vente contre documents. Conformément aux usages, l'acheteur doit alors payer le prix contre remise des documents, alors même qu'il n'a pas eu la possibilité d'examiner la chose.

L'article 73, qui permet à chacune des parties de différer l'exécution de ses obligations toutes les fois que la situation économique de l'autre partie s'est révélée postérieurement au contrat si difficile qu'il y a de justes sujets de craindre que cette dernière n'exécute pas une partie essentielle de ses obligations, est encore à classer parmi les mesures de sécurité qui sont accordées aux contractants par la loi uniforme. Il semblait nécessaire d'accorder cette sécurité à chacune des parties. On ne peut raisonnablement imposer au vendeur de se dessaisir de la marchandise lorsqu'il a de justes sujets de craindre de ne pas être payé, ni obliger un acheteur à poursuivre des paiements qui lui apparaissent ne pas devoir lui obtenir la délivrance de la chose. Des règles semblables ou comparables se retrouvent

d'ailleurs dans la plupart des systèmes nationaux.

Là encore, on peut *a priori* craindre qu'une des parties n'abuse de la règle législative; il faut répéter qu'une partie de mauvaise foi trouverait un autre prétexte, mais qu'il appartiendrait au juge ou à l'arbitre d'apprécier son comportement.

On remarquera que les parties ne doivent être protégées par ce moyen spécial que contre les aléas inhérents à la situation de l'autre partie qui apparaissent après la conclusion du contrat. Si, par exemple, un vendeur a accepté, lors de la conclusion du contrat, de faire crédit à un acheteur qu'il serait déjà en difficulté, on ne doit lui accorder aucune protection particulière.

Le deuxième alinéa de l'article 73 prolonge dans un cas particulier la règle posée par le premier: si le vendeur a déjà expédié la chose lorsque se révèle la situation économique inquiétante de l'acheteur, il peut s'opposer à ce que la chose soit remise à ce dernier, quand bien même celui-ci détiendrait un document lui permettant de l'obtenir.

En revanche, si un tiers est porteur d'un connaissance ou d'un titre lui permettant d'obtenir la remise de la chose, c'est ce tiers qui, aux termes de l'alinéa 3, sera préféré au vendeur, à moins que le document ne contienne des réserves concernant les effets de sa transmission ou que le vendeur n'établisse que le porteur, en acquérant le document, avait agi sciemment au détriment du vendeur. La règle s'imposait, en vue de faciliter la circulation des connaissements et autres titres analogues. Il fallait cependant, comme le fait le texte, réserver l'hypothèse d'entente frauduleuse entre le porteur du titre et un porteur antérieur. C'est ce que fait le texte en employant les termes de la loi uniforme sur la lettre de change (Convention de Genève de 1930, article 17) fruit de longues discussions qu'il convenait de ne pas renouveler.

SECTION II. EXONÉRATION

L'article 74, disposition unique de cette section, est un des plus importants de la loi uniforme et un de ceux qui ont donné lieu aux plus longues discussions. Il semble qu'en définitive, ses trois paragraphes aient réussi à établir un régime équilibré.

L'article 74 concerne le problème qui se pose lorsque l'une des parties n'a pas exécuté une de ses obligations, mais qu'elle invoque des circonstances dont elle estime qu'elles l'excusent.

Il vise à répondre à la seule question de savoir si cette partie doit ou non des dommages-intérêts. Pour le reste, quelle

que soit la cause qui explique cette inexécution, la partie victime de celle-ci possède toujours le droit de résoudre le contrat ou de réduire le prix, selon les modalités prévues par la loi.

A cette question de savoir quand une partie est dispensée de verser des dommages-intérêts, l'article 74 apporte une réponse qui s'inspire à la fois des formules classiques et de la volonté des parties: la partie en défaut n'est pas responsable si elle prouve que l'inexécution „est due à des circonstances que d'après les intentions des parties lors de la conclusion du contrat, elle n'était tenue ni de prendre en considération, ni d'éviter ou de surmonter”.

Il convient donc d'examiner si la partie en défaut devait, dans les intentions des parties lors de la conclusion du contrat, soit prendre en considération les circonstances qui ont empêché l'exécution pour en assumer le risque, soit faire le nécessaire pour que ces circonstances n'empêchent pas l'exécution de l'obligation (emploi d'un autre moyen de transport, recours à un autre fournisseur ou à une autre technique, diligence supérieure, etc). Si elle n'assumait pas ces devoirs, elle est exonérée.

C'est donc la volonté des parties qu'on recherchera en premier lieu. Il ne sera pas rare de trouver celle-ci exprimée, en particulier dans des clauses appelées — parfois improprement — clauses d'irresponsabilité. A défaut de clause expresse, certains éléments pourront permettre de dégager l'intention réelle des parties à l'égard de la cause d'inexécution.

Il est pourtant possible que l'on ne puisse véritablement pas dégager sérieusement l'intention des parties à l'égard de la cause d'inexécution: il est possible, en effet, qu'elles n'aient nullement songé à celle-ci. Le second membre de phrase de l'alinéa premier indique comment le problème doit alors être résolu: à défaut d'intention des parties, „il faut rechercher les intentions qu'ont normalement des personnes raisonnables de même qualité placées dans une situation identique”.

C'est d'après ce critère, plus raisonnable que le critère des intentions fictives auquel on aurait pu songer, qu'il faut distinguer, parmi les circonstances qui s'opposent à l'exécution d'une obligation, celles dont le débiteur répond faute de ne pas les avoir évitées ou surmontées alors que les contractants normaux auraient prévu qu'il devait les éviter ou les surmonter, et celles dont il ne répond pas parce que les contractants normaux n'auraient pas prévu qu'il ait à les éviter ou à les surmonter. C'est donc d'après des critères objectifs que le

problème doit trouver sa solution, lorsqu'il est impossible de dégager l'intention réelle des parties.

Les problèmes que soulèvent les variations de prix n'ont pas échappé aux rédacteurs de la loi uniforme. Beaucoup ont pensé qu'une augmentation de prix ne pouvait constituer une cause d'exonération que si elle était liée à un bouleversement général des circonstances économiques. Il a semblé pourtant préférable de ne poser aucune règle particulière et de régir ce cas particulier par le principe posé à l'article 74, alinéa premier. Cette disposition pose des règles peut-être un peu complexes, mais qui semblent justes et qui, finalement, donneront lieu, semble-t-il, à moins d'incertitudes que la notion de force majeure (qu'on l'exprime en français ou en latin) ou celle d'*Act of God*.

Peut-être faut-il souligner que, dans l'hypothèse prévue à l'alinéa premier, des dommages-intérêts ne seront jamais dus, quelle que soit la nature de l'inexécution: l'exonération jouera même au cas de remise d'une chose non conforme au contrat, sauf stipulation contraire des parties, c'est même la raison pour laquelle le texte parle des „circonstances” qui ont entraîné l'inexécution, terme plus vague et plus général que le terme „d'obstacle” qui avait été employé dans l'article 85 du projet.

Les alinéas 2 et 3 de l'article 74 sont loin de donner lieu aux mêmes difficultés que l'alinéa 1. L'alinéa 2 décide simplement que, si les circonstances n'opposent à l'exécution d'une obligation qu'un obstacle temporaire, la partie en défaut sera cependant déchargée définitivement de son obligation si, par suite de l'ajournement de l'exécution, celle-ci se trouve si radicalement transformée qu'elle deviendrait l'exécution d'une obligation tout autre que celle qui avait été envisagée au contrat. L'alinéa 3 se borne à rappeler que l'article 74 concerne simplement la question des dommages-intérêts, mais non pas les autres droits donnés à une partie victime de l'inexécution des obligations de l'autre.

SECTION III. RÈGLES COMPLÉMENTAIRES EN MANIÈRE DE RÉSOLUTION

La section règle successivement les causes complémentaires de résolution et les effets de la résolution.

A. Causes complémentaires de résolution

Les articles 75 et 76 s'ajoutent à la liste des mesures préventives données aux parties (on en a déjà rencontrées aux articles 48, 66 et 73).

Selon l'article 75, alinéa premier, lorsque, dans les contrats à livraison successives, l'inexécution par l'une des parties des obligations relatives à une livraison donne à l'autre de justes sujets de craindre l'inexécution des obligations futures, cette dernière peut, dans un bref délai, déclarer la résolution du contrat. La règle semble s'imposer: à un vendeur qui a déjà procédé à certaines livraisons et n'en a pas reçu le prix, on ne peut évidemment pas imposer de continuer ses livraisons s'il a de justes sujets de craindre de ne pas être davantage payé pour celles-ci.

En revanche, la loi veut que la situation soit rapidement clarifiée: c'est dans un bref délai que devra être déclarée la résolution du contrat.

A cette règle principale, le deuxième alinéa de l'article ajoute un complément concernant l'acheteur. Celui-ci peut déclarer la résolution du contrat pour l'ensemble des livraisons futures, pour l'ensemble des livraisons déjà reçues, ou pour l'ensemble des unes et des autres si, en raison de leur connexité, ces livraisons n'ont pas d'intérêt pour lui. Un droit réciproque n'est pas accordé au vendeur en cas de non-paiement à la différence d'une marchandise, une somme d'argent plus faible que celle que l'on attend conserve toujours son intérêt.

L'article 76 décide qu'une partie peut déclarer la résolution du contrat lorsqu'avant la date fixée pour l'exécution, il est manifeste qu'une partie commettra une contravention essentielle au contrat. La disposition évoque celle de l'article 48, mais cette dernière avait trait à la chose objet du contrat. Elle évoque également l'article 73, alinéa premier, mais ce texte envisageait l'hypothèse d'un changement dans la situation économique de l'une des parties, et il ne donnait à l'autre que la possibilité de suspendre l'exécution de son obligation. L'article 76, au contraire, est une disposition tout à fait générale. Il est inadmissible que l'une des parties reste liée par le contrat lorsque l'autre a, par exemple, déclaré d'une manière sérieuse qu'elle n'exécuterait pas une de ses obligations fondamentales, ou lorsqu'elle se comporte d'une manière telle qu'il soit manifeste qu'elle commettra une contravention essentielle au contrat.

L'article 77 ajoute que, lorsque le contrat est résolu en vertu de l'un des deux articles précédents, la partie qui a déclaré la résolution peut demander des dommages-intérêts.

B. Effets de la résolution

En affirmant que, par la résolution du contrat, les deux

parties sont libérées de leurs obligations, sous réserve des dommages-intérêts qui peuvent être dus, *l'article 78*, alinéa premier, pose une règle qui s'impose et ne semble pouvoir donner lieu à difficulté.

Le second alinéa en déduit que la partie qui a exécuté le contrat totalement ou partiellement peut réclamer la restitution de ce qu'elle a fourni et que, si les deux parties doivent procéder à des restitutions, celles-ci doivent s'opérer simultanément.

L'article 79, pose d'abord en principe, dans son alinéa premier, que l'acheteur perd son droit de déclarer la résolution lorsqu'il lui est impossible de restituer la chose dans l'état où il l'a reçue. Là encore, la règle est naturelle: la résolution suppose, en vertu de l'article précédent, une *restitutio* qui est devenue impossible lorsque la chose ne peut être restituée dans l'état où elle a été reçue.

Cependant, dans certains cas, la règle priverait injustement l'acheteur du droit de déclarer la résolution. C'est la raison pour laquelle le deuxième alinéa de l'article apporte au premier une série d'exceptions. L'acheteur peut déclarer la résolution:

- si la chose ou une partie de la chose a péri ou est détériorée par suite du défaut même qui justifie la résolution;
- ou en conséquence de l'examen prescrit à l'article 38;
- ou encore si l'acheteur, avant la découverte du défaut de conformité, a consommé ou transformé une partie de la chose conformément à l'usage normal;
- ou si l'impossibilité de restituer la chose n'est pas due au fait de l'acheteur, mais à celui du vendeur ou à un cas fortuit;
- ou, enfin, si la détérioration ou la transformation est sans importance.

L'article 80 se borne à préciser que l'acheteur qui, en vertu de l'article 79, alinéa 1, a perdu le droit de déclarer la résolution du contrat, conserve tous les autres droits que lui reconnaît la loi.

L'article 81 dégage les conséquences logiques et justes de l'idée de *restitutio in integrum* inhérente à la résolution. Le vendeur qui restitue le prix doit aussi les intérêts de ce prix (dans le commerce surtout, l'argent est censé rendre toujours service); et l'acheteur doit l'équivalent de tout profit ou avantage qu'il a retiré de la chose, soit qu'il la restitue, soit qu'il se trouve dans l'impossibilité de la restituer et que néanmoins le contrat soit résolu.

SECTION IV. RÈGLES COMPLÉMENTAIRES EN MATIÈRE DE DOMMAGES-INTÉRÊTS

Les dommages-intérêts font l'objet de dispositions différentes suivant que le contrat est maintenu ou résolu.

A. Dommages-intérêts au cas où le contrat n'est pas résolu

Lorsque le contrat est maintenu, les dommages-intérêts sont destinés à réparer les conséquences de l'exécution défectueuse.

L'article 82 adopte pour cette réparation le principe de l'évaluation du dommage *in concreto* sur le fondement de la perte subie ou du gain manqué par la partie victime de l'inexécution.

Cependant cette réparation trouve une limite dans le dommage que la partie en défaut aurait dû prévoir lors de la conclusion du contrat. La loi reprend à cet égard, une idée qui se trouve dans un grand nombre de législations. Si l'une des parties estime, lors des pourparlers en vue de la conclusion d'un contrat, qu'une contravention de l'autre à ses obligations entraînerait pour elle un préjudice exceptionnellement grave, elle a toujours la ressource de le faire savoir à son cocontractant.

A ce principe de l'évaluation *in concreto*, *l'article 83* apporte une exception: lorsque la contravention au contrat consiste en un retard dans le paiement du prix, le vendeur a droit en toute hypothèse, sur les sommes non payées, à des intérêts moratoires à un taux égal au taux officiel d'escompte du pays où il a son établissement, augmenté de 1 %.

On soulignera que ce fait n'empêche pas le vendeur de réclamer des dommages-intérêts plus élevés, selon la norme prévue à l'article 82, si, en fait, il peut établir que le retard dans le paiement du prix lui a causé un préjudice plus important que cette simple perte d'intérêts.

B. Dommages-intérêts au cas où le contrat est résolu

Lorsque le contrat est résolu, la partie victime de l'inexécution peut obtenir, en plus de la résolution, des dommages-intérêts qui compensent le préjudice que cette résolution lui fait subir.

L'article 84 vise d'abord un cas particulier où la détermination du préjudice est simple: lorsque la chose a un prix courant, les dommages-intérêts sont égaux à la différence entre le prix

SECTION IV. RÈGLES COMPLÉMENTAIRES EN MATIÈRE DE DOMMAGES-INTÉRÊTS

Les dommages-intérêts font l'objet de dispositions différentes suivant que le contrat est maintenu ou résolu.

A. Dommages-intérêts au cas où le contrat n'est pas résolu

Lorsque le contrat est maintenu, les dommages-intérêts sont destinés à réparer les conséquences de l'exécution défectueuse.

L'article 82 adopte pour cette réparation le principe de l'évaluation du dommage *in concreto* sur le fondement de la perte subie ou du gain manqué par la partie victime de l'inexécution.

Cependant cette réparation trouve une limite dans le dommage que la partie en défaut aurait dû prévoir lors de la conclusion du contrat. La loi reprend à cet égard, une idée qui se trouve dans un grand nombre de législations. Si l'une des parties estime, lors des pourparlers en vue de la conclusion d'un contrat, qu'une contravention de l'autre à ses obligations entraînerait pour elle un préjudice exceptionnellement grave, elle a toujours la ressource de le faire savoir à son cocontractant.

A ce principe de l'évaluation *in concreto*, *l'article 83* apporte une exception: lorsque la contravention au contrat consiste en un retard dans le paiement du prix, le vendeur a droit en toute hypothèse, sur les sommes non payées, à des intérêts moratoires à un taux égal au taux officiel d'escompte du pays où il a son établissement, augmenté de 1 %.

On soulignera que ce fait n'empêche pas le vendeur de réclamer des dommages-intérêts plus élevés, selon la norme prévue à l'article 82, si, en fait, il peut établir que le retard dans le paiement du prix lui a causé un préjudice plus important que cette simple perte d'intérêts.

B. Dommages-intérêts au cas où le contrat est résolu

Lorsque le contrat est résolu, la partie victime de l'inexécution peut obtenir, en plus de la résolution, des dommages-intérêts qui compensent le préjudice que cette résolution lui fait subir.

L'article 84 vise d'abord un cas particulier où la détermination du préjudice est simple: lorsque la chose a un prix courant, les dommages-intérêts sont égaux à la différence entre le prix

prévu au contrat et le prix courant au jour où le contrat est résolu, à la condition, bien entendu, que cette différence ne soit pas en faveur de la partie victime de la contravention.

Le deuxième alinéa précise que le prix courant à prendre en considération est celui du marché dans lequel la transaction a eu lieu, ou s'il n'y a pas de prix courant en ce marché ou si son application est peu appropriée, le prix du marché qui peut raisonnablement le remplacer, eu égard aux différences dans les frais de transport de la chose.

Eventuellement, on le constatera, les dommages-intérêts dus par application de cet article peuvent être majorés conformément à l'article 86.

L'article 84 indique comment calculer les dommages-intérêts dans un autre cas particulier: si l'acheteur a procédé à un achat de remplacement ou le vendeur à une vente compensatoire d'une manière raisonnable, ils peuvent obtenir la différence entre le prix du contrat et le prix auquel ils ont passé soit l'achat soit la vente.

La règle semble s'imposer. L'acheteur ou le vendeur qui se sont comportés en hommes d'affaires prudents et vigilants et ont agi conformément à la pratique commerciale, doivent au moins recevoir l'indemnité résultant de la simple comparaison que prévoit l'article 85. Cependant, là encore, les dommages-intérêts pourraient éventuellement être majorés par application de l'article suivant.

L'article 86 prévoit, en effet, que les dommages-intérêts prévus aux deux articles précédents peuvent être majorés de tous les frais raisonnables effectivement encourus par suite de l'inexécution, ou portés au montant de toute perte effectivement subie ou de tout gain manqué que la partie en défaut aurait dû prévoir lors de la conclusion du contrat.

La règle est juste; elle comporte la même limite, relativement aux dommages prévisibles, que l'on avait déjà rencontré à l'article 82.

Mis à part les cas particuliers de choses ayant un prix courant, et d'achat de remplacement ou de vente compensatoire, les dommages-intérêts ne peuvent plus être calculés par les simples soustractions que prévoient les articles 84 et 85, complétés par l'article 86. *L'article 87* déclare alors que les dommages-intérêts sont calculés selon les règles de l'article 82.

C. Dispositions générales concernant les dommages-intérêts

L'article 88 décide que la partie qui invoque la contravention au contrat est tenue de prendre toutes les mesures raisonnables afin de diminuer la perte subie. C'est une règle souvent énoncée par les juges du pays de *common law* et que l'on trouve également dans plusieurs Codes de pays européens. Sa sagesse est évidente.

L'article 89 a trait au dol ou à la fraude de l'une des parties. Dans la plupart des lois nationales, le dol ou la fraude sont soumis à des règles particulières, la moins sévère d'entre elles étant l'exclusion de la limitation des dommages-intérêts au préjudice prévisible.

Les rédacteurs de la loi uniforme ont cependant pensé que la notion de dol ou de fraude serait difficile à définir et qu'elle se rattacherait trop étroitement à l'ordre public pour pouvoir faire l'objet d'une réglementation internationale. D'autre part, il ne leur a pas paru davantage possible de prévoir les sanctions du dol et de la fraude. Ils se sont bornés à dire qu'en cas de dol ou de fraude, les dommages-intérêts seraient déterminés par les règles applicables aux contrats de vente non régis par la loi uniforme. On remarquera que la notion même de dol ou de fraude se trouve ainsi abandonnée à la loi nationale que le juge saisi estimerait applicable.

Il semble aller de soi que l'article 89 entend que la partie victime du dol ou de la fraude ait droit à des dommages-intérêts au moins égaux à ceux qui auraient résulté de la simple application des articles antérieures.

SECTION V. FRAIS

L'article 90 distingue entre les frais de délivrance, qui sont à la charge du vendeur, et tous les frais postérieurs à la délivrance, qui sont à la charge de l'acheteur.

SECTION VI. GARDE DE LA CHOSE

L'article 91 prévoit l'hypothèse où l'acheteur tarde à prendre livraison de la chose ou à en payer le prix (ce qui autorise le vendeur à la retenir: voir article 71 et suivants). Dans cette hypothèse, le premier souci des rédacteurs de la loi uniforme est d'assurer la conservation de la chose. La loi impose cette conservation au vendeur, puisque la chose est encore entre ses mains. L'article 91 ajoute que le vendeur aura le droit de retenir la chose jusqu'à ce qu'il ait été indemnisé des dépenses raisonnablement effectuées.

L'article 92 règle le problème de la conservation de la chose dans l'hypothèse inverse, c'est-à-dire, celle où la chose a été reçue par l'acheteur et où celui-ci entend la refuser. Là encore, c'est à celui qui a la chose entre les mains, en l'espèce l'acheteur, que la loi impose de prendre les mesures raisonnables, et elle lui accorde le droit de rétention sur la chose jusqu'à ce qu'il ait été indemnisé des dépenses effectuées.

Le second alinéa de cet article a trait pourtant à un cas où la solution souhaitable ne s'impose pas avec netteté. C'est celui où la chose expédiée à l'acheteur, a été mise à sa disposition au lieu de destination et où l'acheteur entend la refuser. Dans cette hypothèse, la chose n'est pas encore chez lui, dans son usine ou dans ses chantiers. Néanmoins, on doit supposer qu'il est normalement mieux placé que le vendeur pour en prendre soin. La loi déclare donc qu'il doit en prendre possession pour le compte du vendeur, pourvu que cela puisse être fait sans paiement du prix et sans inconvénients ou frais déraisonnables. Même sous ces réserves, il est dispensé de prendre possession pour le compte du vendeur lorsque le vendeur est présent au lieu de livraison ou lorsqu'il existe en ce lieu une personne ayant qualité pour prendre la chose en charge pour son compte. Dans ces hypothèses, en effet, puisque l'acheteur entend refuser la chose, il est préférable d'en laisser la garde du vendeur.

Les articles 93 et 94 édictent des dispositions destinées à éviter que cette obligation de garde ne devienne trop lourde pour celui à qui elle est imposée.

Selon *l'article 93*, la partie qui doit garder la chose peut la déposer dans les magasins d'un tiers aux frais de l'autre, pourvu que les frais devant résulter de ce dépôt ne soient pas déraisonnables.

Aux termes de *l'article 94*, elle peut même vendre la chose par tous moyens appropriés, si l'autre partie a déraisonnablement retardé l'acceptation ou la reprise de la chose ou le paiement des frais de conservation, pourvu qu'elle donne à l'autre partie un avis de son intention de vendre.

Le second alinéa de *l'article 94* permet à la partie qui vend la chose de retenir du produit de la vente un montant égal aux frais raisonnables de conservation et de vente de la chose et lui impose de transmettre le surplus à l'autre partie.

L'article 95, enfin, prévoit deux hypothèses où la partie à

qui incombe la conservation de la chose est tenue de la faire vendre; c'est lorsque la chose est sujette à une perte ou à une détérioration rapide, ou lorsque sa garde entraînerait des frais déraisonnables.

CHAPITRE IV. TRANSFERT DES RISQUES

On sait qu'une des caractéristiques de la loi uniforme, contrairement à un certain nombre de droits nationaux, est de réglementer le transfert des risques sans référence au transfert de la propriété.

L'article 96 se borne à définir le problème en termes concrets: „Lorsque les risques sont transférés à l'acheteur, celui-ci est tenu de payer le prix nonobstant la perte ou la détérioration de la chose, à moins que ces événements ne soient dus au fait du vendeur ou d'une personne dont il est responsable”.

L'article 97, dans son alinéa premier, pose le principe logique d'où découleront les autres règles: „Les risques sont transférés à l'acheteur à compter de la délivrance de la chose effectuée dans les conditions prévues au contrat et à la présente loi. Ainsi, le vendeur est déchargé des risques au moment même où il a exécuté toutes ses obligations quant à la remise de la chose. Le règle est d'ailleurs, comme les autres, purement supplétive de la volonté des parties, qui pourront décider autrement du moment du transfert des risques.

Par *a contrario*, il résulte de cette disposition que, si le vendeur délivre une chose conforme au contrat à une date ou à un lieu autres que ceux prévus, le transfert des risques ne se réalise pas nécessairement. Il faut alors distinguer diverses hypothèses.

Dans le cas de délivrance tardive, que régissent les articles 26 à 28, le transfert s'effectue lors de la délivrance si le retard ne constitue pas une contravention essentielle; il ne s'effectue, en cas de contravention essentielle, qu'au cas où l'acheteur renonce à son droit de déclarer la résolution et à partir de ce moment seulement. Dans le cas de délivrance avant la date déterminée, que prévoit l'article 29, il semble juste d'admettre, puisqu'il s'agit véritablement de risques, que, même si l'acheteur accepte la chose, le transfert ne s'opère qu'à la date prévue au contrat. Si la chose est délivrée en un lieu autre que celui prévu au contrat, hypothèse régie par les articles 30 à 32, et que l'acheteur exige du vendeur l'exécution du contrat, le transfert ne se réalise que lorsque la chose parvient au lieu prévu; mais si l'acheteur ne peut ou ne veut ni déclarer la

résolution ni exiger l'exécution du contrat, le transfert se réalise du fait qu'il accepte la chose.

Le deuxième alinéa de l'article 97 envisage l'hypothèse de remise d'une chose non conforme au contrat. Dans cette hypothèse, il n'y a pas eu délivrance. Par conséquent, les risques ne seraient jamais transférés à l'acheteur, tant du moins que le vendeur n'aurait pas accompli la diligence nécessaire pour réparer le défaut de la chose, livrer la partie manquante ou une nouvelle chose conforme au contrat. Or, s'il est normal que les risques continuent de peser sur le vendeur lorsque l'acheteur a déclaré la résolution du contrat ou demandé le remplacement de la chose, il ne serait pas équitable que cette situation se maintienne en dehors de ces hypothèses. Si l'acheteur ne déclare pas la résolution du contrat et ne demande pas davantage le remplacement de la chose, il faut que les risques soient transférés à l'acheteur à compter de la remise effectuée dans les conditions prévues au contrat et à la loi, abstraction faite de la non conformité de la chose; c'est le principe que pose ce second alinéa.

La mise en oeuvre de ce principe, si justifié qu'il soit, pourra donner lieu à des difficultés non expressément tranchées par le texte. A supposer, par exemple, que l'acheteur ne déclare pas d'abord la résolution du contrat et ne demande pas le remplacement de la chose, mais qu'il se borne à exiger la réparation des défauts ou une délivrance complémentaire, mais à supposer, d'autre part, qu'il n'obtienne pas satisfaction et finisse par demander la résolution du contrat, ainsi que lui permet l'article 42, alinéa 2, il semble qu'il faille admettre, bien que l'article ne le déclare pas expressément, que les risques qui étaient passés sur lui lors de la remise de la chose sont retransférés au vendeur sans effet rétroactif lorsqu'il déclare la résolution. (l'article 79, alinéa 2, litt. d pourrait suggérer un transfert rétroactif, mais le fait que l'acheteur ait accepté la chose doit faire prévaloir le principe de l'article 97, alinéa 2).

On peut, d'autre part, se demander à qui incombent les risques dans le bref délai donné par l'article 38, alinéa 1, pour faire examiner la chose. Si, malgré la perte ou la détérioration de la chose, il reste possible d'établir qu'elle était conforme au contrat ou ne l'était pas, il faudra appliquer soit l'alinéa 1, soit l'alinéa 2 de l'article 97. Dans le cas contraire, la chose n'ayant pas à ce moment été examinée, il semble qu'on doive la présumer conforme au contrat, donc admettre que le transfert des risques s'est réalisé.

La situation est différente si l'acheteur a constaté une non-conformité et que le risque se réalise dans le bref délai que

l'article 39 lui accorde pour la dénoncer. Il faut alors admettre, si l'acheteur peut encore faire la preuve de cette non conformité, qu'investi du droit de demander la résolution du contrat et le remplacement de la chose, il peut écarter le transfert des risques. La même solution s'impose si le risque se réalise après dénonciation du défaut de conformité, mais avant que l'acheteur ait exercé les droits que lui accordent les articles 41 et suivants.

Enfin, si, comme le prévoit la seconde phrase de l'article 39, l'acheteur n'a pu déceler le défaut de conformité de la chose malgré l'examen prescrit par l'article 38, alinéa 1, son silence jusqu'au moment de la découverte de ce défaut semble ne pas pouvoir constituer une acceptation valable de la chose et des risques. S'il donne avis du défaut dans un bref délai après sa découverte, il semble, par application de l'article 97, alinéa 1, qu'il n'ait jamais supporté les risques de la chose. Au fond, d'ailleurs, la situation n'est guère différente de celle qui vient d'être examinée au précédent paragraphe de ce commentaire.

L'article 98, dans son alinéa premier, règle un cas particulier d'une manière équitable. Lorsque la remise de la chose est retardée du fait d'une contravention de l'acheteur à ses obligations, il ne faut pas que l'acheteur bénéficie de cette contravention. Les risques lui sont donc transférés à compter de la dernière date où, sans cette contravention, la remise aurait pu être effectuée conformément au contrat.

Cependant, cette règle ne pouvait jouer d'une manière absolue lorsque la vente porte sur des choses de genre, parce qu'il est alors impossible de savoir si les choses qui ont péri ou qui ont subi une détérioration étaient celles qui devaient être livrées à l'acheteur. Il faut éviter la fraude qu'un vendeur pourrait commettre en prétendant affecter à l'acheteur les choses périées ou détériorées. Aussi, l'alinéa 2 de l'article 98 décide-t-il que, lorsque la vente porte sur des choses de genre, le retard de l'acheteur ne lui transfère les risques que si le vendeur a mis à part des choses manifestement réservées pour l'exécution du contrat et lui a expédié un avis l'en informant.

A cette exception, l'alinéa 3 de la disposition apporte une nouvelle exception, lorsque les choses de genre sont de nature telle que le vendeur ne puisse en mettre une partie de côté: le transfert s'opère alors dès que le vendeur a accompli tous les actes nécessaires pour que l'acheteur soit mis dans la possibilité de prendre livraison.

L'article 99 règle le cas difficile du transfert des risques concernant une chose en cours de voyage par mer. La diffi-

culté vient de ce que la chose change de destinataire peut-être plusieurs fois durant le voyage, et qu'il pourra souvent être difficile de déterminer le moment exact où elle aura été perdue ou aura subi une détérioration. Après de longues discussions, les rédacteurs de la loi uniforme ont posé le principe qu'en cas de voyage par mer les risques sont assumés par l'acheteur à partir du moment de la remise de la chose au transporteur. Le dernier acheteur prend donc rétroactivement les risques de la chose; il les supporte depuis un moment antérieur à la conclusion du contrat. De toute manière, cette disposition est, comme toutes les autres, purement supplétive, et les parties modifieront si elles le désirent la règle qu'elle pose. La règle posée par l'article 99 semble conforme aux usages dominants. Logiquement, d'ailleurs, elle résulte de la combinaison des principes posés aux articles 19, alinéa 2 et 97, alinéa 1. Pratiquement, ce qu'elle pourrait avoir d'inquiétant pour l'acheteur est fortement atténué par l'existence habituelle d'une assurance couvrant la marchandise.

A cette règle, l'alinéa 2 apporte pourtant une exception à l'encontre du vendeur qui savait ou aurait dû savoir au moment du contrat que la chose avait péri ou avait été détériorée: les risques continuent à lui incomber jusqu'au moment de la conclusion du contrat.

L'article 100 pose, pour un cas particulier, une règle comparable à celle de l'article 99, alinéa 2. On se souvient que l'article 19, alinéa 2, décide que, dans les ventes à expédition, la remise de la chose au transporteur opère la délivrance. Cette remise transfère donc les risques. Ce transfert se produit même si la chose remise au transporteur n'est pas manifestement destinée à l'exécution du contrat. Si, en effet, l'article 19, alinéa 3, oblige le vendeur, dans cette hypothèse, à adresser à l'acheteur un avis de l'expédition et, le cas échéant, quelque document spécifiant la chose, on a souligné (v. *supra*, le commentaire de la disposition) qu'il s'agissait là d'une obligation complémentaire à l'obligation de délivrance, mais dont le respect n'était pas une condition de la délivrance (*non obstat* art. 98, al. 2, qui suppose que la remise de la chose est retardée du fait d'une contravention de l'acheteur à ses obligations). Si le vendeur tarde à envoyer l'avis d'expédition, le transfert des risques se réalise donc avant l'envoi de cet avis. Sans que la situation soit toujours identique à celle que vise l'article 99, alinéa 1, elle lui est au moins comparable. Son régime appelle alors une dérogation semblable à celle que contient l'article 99, alinéa 2: le vendeur qui savait ou aurait dû savoir l'état de la chose au moment d'adresser l'avis ne peut transférer les risques

de la chose qu'à partir de ce moment.

Si les parties sont libres de régler comme elles l'entendent le transfert des risques, encore faut-il que leur intention soit suffisamment nette. C'est pour éviter des malentendus que *l'article 101* affirme que le transfert des risques n'est pas nécessairement lié à la stipulation d'une clause relative aux frais.

ANDRÉ TUNC