6eme cours **: Contrat de vente de marchandise internationale**

**Sous forme d’exposé**

**INTRODUCTION :**

**A - Introduction du sujet :**

Le droit du commerce international est la branche du droit qui se propose d’étudier les normes et la réglementation commerciale internationale.

Au plan mondial, il y a énormément d’échanges commerciaux à travers différents espaces géographiques, souvent avec des pratiques différentes. Il s’agit de voir s’il y a une harmonisation et comment se fait celle-ci.

Du point de vue de son objet et de son domaine, il faut dire que le commerce international se caractérise par la liberté, l’autonomie de la volonté des parties donc l’absence de contraintes et de dispositions impératives, ce qui permet de comprendre que le droit du commerce international repose essentiellement sur le droit des contrats et sur le concept de contrat commercial international.

En d’autres termes et de façon beaucoup plus précise le droit du commerce international peut être défini comme celui qui étudie les contrats internationaux. En effet les contrats internationaux sont un des instruments essentiels en matière de commerce international.

Les normes du commerce international sont élaborées ou alors codifiées par des institutions spécialisées parmi lesquelles on peut évoquer quelques-unes notamment :

- la CNUDCI (Commission des Nations Unies sur le Droit Commercial International créée en 1956)

- la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement créée en 1964)

- l’OMC (l’organisation mondiale du commerce créée en 1995)

- la CCI (Chambre de Commerce Internationale de Paris créée en 1919)

**B - Problématique :**

Question principale :

* En quoi consiste le **contrat de vente internationale** et comment sont organisées **les techniques de la vente internationale** ?

Questions secondaires**:**

* Quelle place occupe la vente internationale ?
* Comment distinguer le contrat interne du contrat international ?
* Quel est le contenu du droit conventionnel en matière de vente ?
* Comment se forme le contrat de vente internationale?
* Comment se règle le conflit de lois en la matière ?
* Quelles sont les règles applicables à la vente ?
* Quelles sont les obligations des parties ?

**C - Méthodologie à suivre :**

Du point de vue de la méthodologie d’approche, il sera consacré à la prise en charge de la présente problématique, deux parties à savoir :

* **Le cadre juridique d’un contrat de vente internationale**
* **Application du droit uniforme au contrat de vente internationale**

Le plan adopté s’articule ainsi :

* **Le cadre juridique d’un contrat de vente internationale**
* 1- Le contrat international

A- Le caractère international en droit commun

a- Le critère économique

b- Le critère juridique

B- Le contenu du droit conventionnel

a- La convention de Rome

b- Les conventions de la Haye

c- La convention de Vienne

* 2- Le règlement du conflit de lois

A- La liberté contractuelle

B- L’absence de choix par les parties

* **Application du droit uniforme au contrat de vente internationale**

1. Mise en œuvre de la convention
2. Champ d’application
3. Autonomie des parties
4. Interprétation de la convention
5. Les règles applicables à la vente internationale

A - La formation du contrat

B -La situation des parties

C - Le rôle des incoterms

Conclusion

**1ere partie : Le cadre juridique d’un contrat de vente internationale**

La vente est une opération juridique universelle, elle permet le transfert de la propriété d’un bien. Lorsqu’elle est internationale, elle est la source d’un conflit de lois et de règles à appliquer au contrat international y afférent.

1. **Le contrat international**

C’est l’instrument juridique principal permettant les échanges dans le commerce international. Il est différent, évidemment, du contrat de droit interne, du contrat de droit commun. Ils sont différents parce que dans le contrat international, il y a au moins **un élément d’extranéité** : c'est-à-dire un facteur qui rattache ce contrat à un autre ordre juridique, à telle enseigne qu’en général il y a plusieurs ordres juridiques en présence.

1. **Le caractère international en droit commun**

Dès lors que la solution ne dépend pas d’une convention internationale, il y a lieu donc d’appliquer le droit commun. Il convient de noter néanmoins que la différence de nationalités des parties, ou un lieu de conclusion diffèrent du lieu d’exécution, ne suffit pas pour donner un aspect international au contrat.

1. **Le critère économique**

C’est à l’occasion d’un arrêt rendu par la cour de cassation Française en date du 27 Mai1927 qu’est apparu ce critère. Le contrat est international dès lors qu’il entraine un double mouvement de flux et de reflux, d’un pays à un autre. La vente est internationale lorsque la marchandise passe du pays du vendeur à celui de l’acheteur et que le paiement suit un itinéraire inverse

1. **Le critère juridique**

Le contrat est international lorsqu’il se rattache à des normes juridiques émanant d’Etats différents, ce qui donne lieu par conséquent à un conflit de lois.

**B- Le contenu du droit conventionnel**

Les principales conventions internationales à consulter sur la question du caractère international sont notamment :

- La convention de **Rome** du **19 Juin 1980** applicable à tous les contrats stipule en son article premier qu’elle régit les situations contractuelles comportant un conflit de lois.

- Les conventions de **la Haye** à savoir :

La convention du **15 Juin** **1955** relative à la loi applicable aux ventes à caractère international d’objets mobiliers corporels, mais ne contient aucune indication sur le caractère international

La convention du **22 Décembre 1986** relative aux contrats de vente internationale de marchandises qui qualifie de vente internationale :

- Les ventes dont les parties ont leur établissement dans des Etats différents

- ou celles qui donnent lieu à un conflit de lois

La convention de **Vienne** du **11 Avril 1980** portant loi uniforme en matière de vente internationale de marchandises : elle prévoit dans son article premier qu’une vente est internationale des lors que l’établissement du vendeur et de l’acheteur sont dans des Etats différents

1. **Le règlement du conflit des lois**

Dans le commerce international, c’est la liberté des parties ou la loi d’autonomie qui est mise en avant. C’est pourquoi la source essentielle des normes en l’occurrence, sont les usages commerciaux internationaux et la coutume internationale en matière de commerce. Cependant chaque Etat considère qu’une partie de sa législation doit s’appliquer sur son territoire à toute situation juridique, même internationale, ce sont des **lois de police** contractuelle ou dites aussi d’application immédiate.

1. **La liberté du choix**

La détermination de la loi applicable dépend du choix opéré par les parties

Le choix ne s’opère en réalité qu’en fonction du lieu d’établissement des parties, du lieu d’exécution des différentes obligations ou encore du pays dont les juridictions auront à connaitre des litiges nés du contrat.

1. **Absence du choix**

Soit par ignorance du caractère international du contrat, soit par négligence des parties, soit volontairement, le contrat peut ne contenir aucune clause désignant la loi applicable. Le droit des conflits des lois des Etats permet par une règle supplétive, le rattachement à un ordre juridique

- **Les solutions du droit commun :** La désignation d’une loi par référence à un **élément objectif** par exemple la loi de l’Etat dans lequel le contrat s’est formé , le lieu de conclusion, d’exécution, la langue du contrat ,etc….

- **Les solutions du droit conventionnel** :

* La convention de Rome prévoit en son article 4 l’application de la loi du pays qui présente les liens les plus étroits avec la situation contractuelle.
* La convention de la Haye de 1955 prévoit l’application de la loi du pays dans lequel le vendeur a sa résidence habituelle, au moment où il reçoit la commande - mais aussi est appliquée la loi du pays de l’acheteur, si la commande a été prise par le vendeur dans le pays où l’acheteur a sa résidence habituelle.

**2eme partie : Application du droit uniforme au contrat de vente internationale**

La vente est l’opération la plus courante dans le commerce international qu’il devient indispensable de la soumettre à des règles uniques acceptées par tous les Etats.

* Convention portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels LUVI
* Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale LUFC
* Convention de Vienne du 11 Avril 1980 portant sur les contrats de vente internationale de marchandises CVIM

1. **Mise en œuvre de la convention**

La Convention de Vienne, élaborée sous l'égide des Nations-Unies, réglemente les échanges internationaux de marchandises. Elle est signée le 11 avril 1980, est entrée en vigueur le 1er janvier 1988.

La Convention se divise en quatre parties :

- **La première partie** traite du champ d’application de la Convention et contient les dispositions générales.

- **La deuxième partie** est consacrée aux règles régissant la forma­tion des contrats de vente internationale de marchandises.

- **La troisième partie** traite des droits et obligations de l’acheteur et du vendeur nés du contrat.

- **La quatrième partie** comprend les dispositions finales de la Conven­tion relatives à son entrée en vigueur, aux réserves et déclarations autori­sées et à l’application de la a convention de Rome Convention aux ventes internationales dans les cas où les deux États intéressés ont une législation identique ou simi­laire en la matière.

1. **Champ d’application**

Les articles relatifs au champ d’application indiquent à la fois ce qui est couvert par la Convention et ce qui ne l’est pas. La Convention s’applique aux contrats de vente de marchandises conclus entre des parties ayant leur établissement dans des États différents lorsque ces États sont des États contractants, ou lorsque les règles du droit international privé mènent à l’application de la loi d’un État contractant. Quelques États ont fait usage de l’article 95 qui les autorise à déclarer qu’ils appliqueront la Convention dans le premier cas et non dans le deuxième. Plus les États seront nombreux à adopter la Convention, moins une telle déclaration aura d’importance pratique. La Convention peut également s’appliquer comme loi applicable au contrat si les parties en décident ainsi. Dans ce cas, le fonctionnement de la Convention sera sujet aux limites que fixe la loi normalement applicable en ce qui concerne les stipulations contractuelles

Les clauses finales contiennent deux restrictions supplémentaires re­latives aux applications territoriales qui ne concerneront que quelques États. L’une ne s’applique que si un État est partie à un autre accord in­ternational comportant des dispositions relatives à des questions régies par la Convention; l’autre autorise les États qui ont des législations identiques ou similaires en matière de vente à déclarer que la Convention ne s’ap­plique pas entre eux.

L’article 3 de la convention opère deux distinctions entre les contrats de vente et les contrats de prestation de services. Sont réputés ventes les contrats de four­niture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande celles-ci ne s’engage à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production. La Convention ne s’applique pas aux contrats dans lesquels la part prépondérante de l’obliga­tion de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d’œuvre ou d’autres services.

La Convention énumère les types de ventes qui sont exclus de son champ d’application en raison de l’objet de la vente (marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique), de sa nature (vente aux enchères, vente sur saisie ou autre vente judiciaire), ou de la nature des marchandises (valeurs mobilières, effets de commerce, monnaies, navires, bateaux, aéroglisseurs, aéronefs ou électricité). Dans nombre d’États, cer­taines ou la totalité de ces ventes sont régies par des règles spéciales attestant leur caractère particulier.

**B- Autonomies des parties**

Le principe fondamental de la liberté contractuelle dans la vente interna­tionale de marchandises est reconnu par la disposition qui autorise les parties à exclure l’application de la présente Convention ou à déroger à l’une quelconque de ses dispositions ou à en modifier les effets. Cette exclusion se produit par exemple si les parties choisissent la loi d’un État non contractant ou la loi nationale matérielle d’un État contractant comme loi applicable au contrat. Il y a dérogation à la Convention à chaque fois qu’une disposition du contrat énonce une règle différente de celle qui figure dans la Convention.

***C. Interprétation de la Convention***

La Convention visant à unifier les législations relatives à la vente inter­nationale de marchandises remplira mieux sa fonction si elle est interprétée de manière identique dans tous les systèmes juridiques. On a pris grand soin lors de son élaboration de la rédiger de la manière la plus claire et la plus compréhensible possible. Toutefois, des litiges ne manqueront pas de se pré­senter quant à sa signification et à son application. En pareil cas, toutes les parties, y compris les tribunaux et les tribunaux arbitraux, sont vivement en­couragées à respecter le caractère international de la Convention et à assurer l’uniformité de son application et le respect de la bonne foi dans le commerce international. En particulier, lorsqu’une question concernant une matière régie par la Convention n’y est pas expressément tranchée, il convient de la trancher conformément aux principes généraux dont s’inspire la Convention. Ce n’est qu’en l’absence de tels principes que cette question devra être réglée confor­mément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

La Convention comporte des dispositions sur la manière dont les déclara­tions et la conduite des parties doivent être interprétées dans le cadre de la formation du contrat ou de son exécution. Les usages convenus par les parties, les pratiques qui se sont établies entre elles et les usages dont elles avaient connaissance ou auraient dû avoir connaissance et qui sont largement connus et régulièrement observés par les parties à des contrats de même type dans la branche commerciale considérée peuvent tous lier les parties au contrat de vente.

1. – Les règles applicables à la vente internationale
2. ***La formation du contrat***

La mise en œuvre d'une opération d’exportation ou d’importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur. Maitriser la rédaction d’un contrat de vente internationale, c’est faciliter les échanges et éviter toutes contestations.

Le contrat de vente international est régi par différentes règles dont l'objectif est d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux

Les règles de formation du contrat de vente :

Tout d’abord, concernant les règles de validité du contrat de vente, l’existence d’un écrit n’est pas obligatoire. Les parties peuvent donc passer des contrats par fax ou par Internet. Aussi, le prix de vente n’a pas à être déterminé au jour de la formation du contrat. Concernant les règles de conclusion du contrat de vente, c’est le principe du consensualisme qui prime, autrement dit, le contrat est formé dès lors que l’offre de vente a rencontré une acceptation. Mais l’offre doit répondre à certains critères. Elle doit être suffisamment précise sur le type de marchandises vendues, sur leur quantité, et sur leur prix ; elle doit être adressée à une personne déterminée et elle engage celui qui l’émet dès que le destinataire l’a reçue, même si elle peut être révoquée tant qu’il n’y a pas d’acceptation. L’acceptation de l’offre n’a d’effet que si elle intervient dans les mêmes termes que ceux de l’offre.

**B - La situation des parties**

**a / Les obligations du vendeur**

Le vendeur a trois obligations : la livraison de la marchandise, le transfert de la propriété de la marchandise et la remise des documents qui se rapportent à la marchandise. L’obligation de livraison est la mise à disposition de la chose à l’acquéreur dans l’établissement du vendeur. L’obligation de conformité est à la fois matérielle et juridique. La conformité matérielle signifie que la chose doit correspondre à la description qui en est faite dans le contrat (qualité, quantité et emballage). La conformité juridique est l’assurance donnée par le vendeur qu’aucun tiers n’a de droit sur la chose. Si l’objet du contrat présente un défaut de conformité, l’acheteur dispose d’un délai de deux ans pour agir. Il pourra alors obtenir soit le remplacement de la chose si le défaut porte atteinte à une clause essentielle au contrat ; soit la réparation de la chose si elle n’est pas déraisonnable ; soit la réduction du prix de la chose ; soit l’exception d’inexécution du contrat ; soit le versement de dommages et intérêts ou enfin, la résolution du contrat si l’obligation inexécutée était essentielle.

**b/ Les obligations de l’acheteur**

L’acheteur a deux obligations : payer le prix et prendre livraison de la chose. Le prix doit être versé quand les marchandises ou les documents représentatifs de la chose sont mises à disposition de l’acheteur. Si le prix n’est pas versé, des intérêts seront exigés. L’acheteur doit retirer la chose, ou en favoriser la livraison par le vendeur. C’est à ce moment que le transfert des risques de la chose s’effectue. Les risques seront transférés à l’acheteur dès la remise des marchandises au transporteur sauf si la vente a lieu en cours de transport. Dans ce dernier cas, les risques sont transférés à l’acheteur au moment de la conclusion du contrat.

**c/** - Les **sanctions des obligations** : Versement des dommages et intérêts

- l’exécution est souhaitée

- La résolution du contrat est nécessaire

**C - Le rôle des INCOTERMS**

Les incoterms concernent uniquement les ventes internationales de marchandises. On appelle vente internationale, la vente d’une marchandise d’un pays à destination d’un autre pays. Cela veut dire aussi que dans la vente internationale, il y a toujours un groupe de contrats ou un ensemble contractuel.

En effet, au contrat de vente proprement dit qui va concerner un vendeur exportateur et un acheteur importateur, vont se greffer forcément d’autres contrats impliquant d’autres parties prenantes. Ainsi, il y aura toujours :

- un contrat d’assurance de la marchandise,

- un contrat de transport international pour expédier la cargaison achetée du pays du vendeur au pays de l’acheteur, il y aura aussi dans la plupart des cas

- un contrat bancaire dans lequel l’acheteur va payer le vendeur.

Lorsqu'on évoque les Incoterms ou les "termes de vente" ou encore les "termes de livraison" on désigne ces sigles ou acronymes du genre FOB ou CIF utilisés dans les contrats de vente internationale de marchandises et dont le rôle est de déterminer l'étendue des engagements respectifs du vendeur et de l'acheteur dans les "diverses phases de l'exécution du contrat, et en particulier lors du transport

de la marchandise. Selon l'emploi de l'un ou de l'autre de ces termes, les données du contrat changeront. Ainsi, dans la vente FOB par exemple, c'est l'acheteur qui arrange le transport de la marchandise, alors que dans une vente CIF, cette obligation incombe au vendeur

En outre, il est maintenant bien établi que les deux termes FOB et CIF sont les plus anciens des termes de vente connus.

Ce qui signifie que ces termes sont le résultat des usages répétés des gens du commerce, qu'ils ont existé bien avant les Incoterms

**Conclusion**

Ont dit que le commerce international est une **République** sans **territoire**, sans **Gouvernement** et sans **Pouvoir législatif** : alors tous les efforts consentis par les acteurs du commerce international, notamment les ONG militent en faveur d’instauration d’une coopération juste et équitable pour aboutir à la formation de la société civile internationale.