

TRAITÉ DES CONTRATS

sous la direction de
Jacques Ghestin

Vincent Heuzé

La vente
internationale
de marchandises

Droit uniforme

DELTA

L.G.D.J

DR 754
**TRAITÉ DES
CONTRATS**

sous la direction de Jacques Ghestin

**La vente internationale
de marchandises**

Droit uniforme

Vincent Heuzé

Professeur à l'Université Paris I-Panthéon Sorbonne



242 38 $\frac{1}{1}$

L.G.D.J.

DELTA

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
PREMIÈRE PARTIE	
LES SOURCES DE LA RÉGLEMENTATION DE LA VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES	
Chapitre I. – LES CONFLITS DE LOIS	11
SECTION I. – LA CONVENTION DE LA HAYE DU 15 JUIN 1955 SUR LA LOI APPLICABLE AUX VENTES À CARACTÈRE INTERNATIONAL D'OBJETS MOBILIERS CORPORELS	19
§ 1. Domaine de la convention	20
§ 2. Loi applicable à la vente	23
§ 3. Domaine de la <i>lex contractus</i>	31
SECTION II. – LA CONVENTION DE LA HAYE DU 22 DÉCEMBRE 1986 SUR LA LOI APPLICABLE AUX VENTES INTERNATIONALES DE MARCHANDISES	34
§ 1. Domaine de la convention	35
§ 2. Lois applicables à la vente	39
A. Loi applicable à la forme	39
B. <i>Lex contractus</i>	40
§ 3. Domaine de la <i>lex contractus</i>	48
SECTION III. – LES AUTRES CONVENTIONS D'UNIFICATION DES RÈGLES DE CONFLIT DE LOIS APPLICABLES À LA VENTE	53

§ 1. La convention de La Haye du 15 avril 1958 sur la loi applicable aux transferts de propriété en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels	53
§ 2. La convention de La Haye du 2 octobre 1973 sur la loi applicable à la responsabilité du fait des produits	57
§ 3. La convention de La Haye du 14 mars 1978 sur la loi applicable aux contrats d'intermédiaires et à la représentation	63
A. Loi applicable aux relations entre l'intermédiaire et le représenté	66
B. Loi applicable aux relations tiers-représenté et tiers-intermédiaire	68
Chapitre II. – LES RÈGLES DE DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ MATÉRIEL	71
SECTION I. – LA CONVENTION DE VIENNE DU 11 AVRIL 1980 SUR LA VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES (CVIM)	72
§ 1. Le domaine matériel de la convention de Vienne	74
A. Exclusions fondées sur la nature du contrat	75
B. Exclusions fondées sur les modalités de la vente	78
C. Exclusions fondées sur la nature de l'objet vendu	78
D. Exclusions fondées sur l'usage auquel l'objet vendu est destiné	81
E. Exclusions relatives aux questions à résoudre	81
1. Questions exclues du domaine de la convention	82
2. Questions non clairement résolues par la convention	87
3. Questions retranchées du domaine de la convention par les Etats contractants	90
4. Questions retranchées du domaine de la convention par la volonté des parties	91
§ 2. Domaine de la CVIM dans l'espace	96
A. Acheteurs et vendeurs établis sur le territoire d'Etats contractants différents	97
1. Le principe de l'article 1.1. a)	97
2. Les exceptions au principe	101
B. Rattachement par la règle de conflit	103
1. Le principe	103
2. Les exceptions	105
§ 3. Domaine de la CVIM dans le temps	109
§ 4. Applicabilité de la CVIM hors de son domaine ?	112
A. Applicabilité de la CVIM en vertu d'un accord des parties	113
B. Applicabilité de la CVIM au titre de la <i>lex mercatoria</i> ?	116
SECTION 2. – LES AUTRES CONVENTIONS D'UNIFICATION DES REGLES MATERIELLES APPLICABLES À LA VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES	117
§ 1. La convention de New York du 14 juin 1974 sur la prescription	117
A. Domaine matériel	118
1. Les contrats visés	118

2. Marchandises	119
3. Actions concernées	120
B. Domaine de la convention de New York dans l'espace	121
1. La version initiale	121
2. Le texte amendé par le protocole du 11 avril 1980	123
C. Domaine de la convention de New York dans le temps	125
§ 2. La convention de Genève du 17 février 1983 sur la représentation en matière de vente internationale de marchandises	126
A. Domaine matériel de la convention de Genève	126
B. Domaine dans l'espace	129
C. Domaine de la convention de Genève dans le temps	130
D. Applicabilité de la convention hors de son domaine	131

DEUXIÈME PARTIE

LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES

Chapitre I. – L'ÉCHANGE DES CONSENTEMENTS	139
SECTION I. – L'OFFRE	142
§ 1. Définition	142
A. La précision de l'offre	142
1. Les marchandises	145
2. Le prix	145
a) Les conséquences de l'indétermination du prix	151
b) La notion de déterminabilité du prix	155
B. La fermeté de l'offre	157
§ 2. Effets de l'offre	157
A. Prise d'effet de l'offre	158
B. Révocation et caducité de l'offre	158
1. Révocation de l'offre	162
2. Caducité de l'offre	162
SECTION II. – L'ACCEPTATION	163
§ 1. Définition	163
A. Forme de l'acceptation	163
B. Contenu de l'acceptation	165
§ 2. Effets de l'acceptation	170
A. Prise d'effet de l'acceptation	170
B. Inefficacité de l'acceptation	172
Chapitre II. – LA FORME ET LA PREUVE DE LA VENTE	177
SECTION I. – LE PRINCIPE DU CONSENSUALISME	177

§ 1. Conclusion du contrat.....	177
§ 2. La preuve du contrat.....	181
§ 3. La modification et la résolution amiables de la vente.....	183
SECTION II. – LE REJET DU CONSENSUALISME PAR LES ÉTATS CONTRACTANTS.....	185
Chapitre III. – LES CONSÉQUENCES DE L'INTERVENTION D'UN INTERMÉDIAIRE.....	189
SECTION I. – L'INTERMÉDIAIRE A AGI DANS LES LIMITES DE SES POUVOIRS.....	190
§ 1. L'existence des pouvoirs.....	190
A. Constitution et étendue du pouvoir de l'intermédiaire.....	190
B. Extinction des pouvoirs de l'intermédiaire.....	193
§ 2. Effets des actes accomplis par l'intermédiaire dans les limites de ses pouvoirs.....	196
A. Représentation directe.....	196
B. Représentation indirecte.....	197
SECTION II. – L'INTERMÉDIAIRE A AGI SANS POUVOIR OU HORS DES LIMITES DE SON POUVOIR.....	201
§ 1. Le principe.....	201
§ 2. Les exceptions au principe.....	202
A. Pouvoir apparent.....	202
B. Ratification.....	204

TROISIÈME PARTIE

LES EFFETS DE LA VENTE

Chapitre I. – LES OBLIGATIONS DU VENDEUR.....	213
SECTION I. – LES OBLIGATIONS RELATIVES AU TRANSFERT DE LA POSSESSION.....	213
§ 1. Les solutions de la CVIM.....	215
A. La livraison des marchandises.....	215
1. Lieu de livraison.....	216
2. Modalités de la livraison.....	218
3. Date de la livraison.....	221
B. Obligations accessoires.....	223
§ 2. Les incoterms.....	225
A. Présentation générale des Incoterms.....	226
1. Classifications.....	227
2. Nature juridique.....	229

B. Les obligations du vendeur suivant les différents Incoterms.....	230
1. Les ventes tous modes de transport.....	231
a) Ventes « à l'usine » (EXW).....	231
b) Ventes « franco transporteur » (FCA).....	232
c) Ventes « port payé jusqu'à... » (CPT) et « port payé, assurance comprise, jusqu'à... » (CIP).....	235
d) Ventes « rendu frontière » (DAF).....	236
e) Ventes « rendu droits non acquittés » (DDU) et « rendu droits acquittés » (DDP).....	238
2. Ventes maritimes classiques.....	239
a) Ventes « franco le long du navire » (FAS).....	240
b) Ventes « franco bord » (FOB).....	241
c) Ventes « coût et fret » (CFR) et « coût, assurance et fret » (CIF)....	242
d) Ventes « rendu ex ship » (DES).....	244
e) Ventes « rendu à quai (droits acquittés) » (DEQ).....	245
SECTION II. – LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA QUALITÉ DE LA MARCHANDISE.....	246
§ 1. La garantie de conformité.....	248
A. Etendue de la garantie de conformité.....	251
1. Définition du défaut de conformité.....	251
a) Spécifications contractuelles.....	252
b) Qualités courantes réputées convenues.....	254
c) Qualités spéciales réputées convenues.....	258
2. Date d'appréciation du défaut.....	259
a) Défauts postérieurs à la date de la livraison effective.....	261
b) Défauts réparés à la date convenue pour la livraison.....	262
B. Conditions de mise en œuvre de la garantie.....	264
1. Double délai.....	266
a) Examen des marchandises.....	267
b) Dénonciation du vice.....	269
2. Exceptions.....	280
§ 2. La disponibilité juridique des marchandises.....	285
A. La garantie d'éviction.....	285
B. La garantie contre les réclamations fondées sur des droits de propriété intellectuelle.....	288
Chapitre II. – LES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR.....	293
SECTION I. – LA PRISE DE LIVRAISON.....	293
§ 1. La prise de livraison selon la CVIM.....	294
A. Obligation de faciliter la livraison.....	294
B. Obligation de retirer les marchandises.....	299
§ 2. Les incoterms.....	301
A. Ventes tous modes de transport.....	301
1. Ventes « rendu droits acquittés » (DDP) et « rendu droits non acquittés » (DDU).....	301
2. Ventes « rendu frontière » (DAF).....	303
3. Ventes « port payé, assurance comprise, jusqu'à... » (CIP) et « port payé jusqu'à... » (CPT).....	304

4. Ventes « franco transporteur » (FCA).....	305
5. Ventes « à l'usine » (EXW).....	306
B. Ventes maritimes ou fluviales.....	306
1. Ventes « rendu à quai » (DEQ).....	307
2. Ventes « rendu ex ship » (DES).....	307
3. Ventes « coût, assurance et fret » (CIF) et « coût et fret » (CFR).....	308
4. Ventes « franco bord » (FOB).....	309
5. Ventes « franco le long du navire » (FAS).....	309
SECTION II. – LE PAIEMENT DU PRIX	310
§ 1. L'étendue de l'obligation.....	311
A. Interprétation du contrat.....	311
B. Silence du contrat.....	312
C. Variabilité du prix.....	315
§ 2. Modalités d'exécution de l'obligation de paiement.....	316
A. Lieu du paiement.....	317
B. Moment du paiement.....	319
Chapitre III. – L'INEXECUTION DU CONTRAT	323
SECTION I. – LE TRANSFERT DES RISQUES	324
§ 1. Le régime du transfert des risques.....	324
A. Le moment du transfert des risques.....	326
1. Ventes impliquant un transport des marchandises.....	327
2. Marchandises vendues en cours de transport.....	329
3. Autres cas.....	332
4. Ventes soumises aux <i>Incoterms</i>	334
B. Les effets du transfert des risques.....	337
1. Principe.....	337
2. Tempérament.....	338
§ 2. La contrepartie des risques : l'obligation de conserver les marchandises.....	341
A. Contenu et conditions de l'obligation.....	341
1. Obligation du vendeur.....	342
2. Obligation de l'acheteur.....	343
B. Dénouement de la situation résultant de l'exécution de l'obligation.....	345
1. Retraitement des marchandises par la partie pour le compte de laquelle elles sont conservées.....	345
2. Vente des marchandises conservées.....	345
SECTION II. – LES REMÈDES AUX MANQUEMENTS	347
§ 1. L'exception d'inexécution.....	353
A. Conditions.....	354
B. Mise en œuvre.....	356
§ 2. L'exécution en nature.....	359
A. Exécution en nature exigée par le créancier.....	359
1. Principe.....	360

2. Conditions propres aux défauts de conformité des marchandises.....	366
a) Remplacement des marchandises.....	367
b) Réparation des marchandises.....	370
B. Exécution en nature imposée par le débiteur.....	371
1. Conditions.....	371
2. Mise en œuvre.....	374
§ 3. La résolution de la vente.....	375
A. Résolution totale.....	376
1. Résolution pour contravention consommée.....	376
2. Résolution anticipée.....	383
B. Résolution partielle.....	386
1. Contrats à livraisons successives.....	387
a) Influence de l'inexécution sur la partie du contrat relative à la livraison concernée.....	388
b) Influence de l'inexécution sur le sort du contrat tout entier.....	391
2. Livraison partiellement conforme.....	392
C. Effets de la résolution.....	392
1. Anéantissement du contrat.....	392
2. Restitutions.....	394
a) Etendue de l'obligation de restitution.....	396
b) Modalités des restitutions.....	399
§ 4. Les autres remèdes au manquement.....	399
A. Les dommages-intérêts.....	400
1. Règles générales.....	401
a) Dommages réparables.....	405
b) Lien de causalité.....	407
2. Règles particulières d'évaluation des dommages-intérêts dus en cas de résolution.....	408
a) Le créancier a trouvé un autre fournisseur ou client.....	410
b) Autres cas.....	411
B. La réduction de prix.....	411
1. Conditions.....	413
2. Modalités.....	416
C. L'intérêt moratoire des obligations de somme d'argent.....	416
1. Conditions.....	419
2. Taux de l'intérêt.....	421
SECTION III. – LES OBSTACLES À L'APPLICATION DES REMÈDES	421
§ 1. Les causes d'exonération.....	421
A. L'impossibilité d'exécution.....	422
1. Conditions de l'exonération.....	423
a) Règles générales.....	427
b) Empêchement résultant du fait d'un tiers substitué.....	429
2. Effets de la cause d'exonération.....	432
B. Le fait du créancier.....	434
§ 2. La prescription des actions nées du contrat de vente.....	435
A. Conditions de la prescription.....	437
1. Calcul du délai de prescription.....	437
a) Point de départ du délai.....	439
b) Date d'expiration du délai.....	439

2. Causes d'interruption ou de prolongation du délai de prescription	439
a) Principe : interruption par un acte de procédure	441
b) Cas particuliers	442
c) Autres causes d'interruption du délai de prescription	444
d) Prolongation du délai	446
B. Effets de l'expiration du délai de prescription	447
1. Extinction de l'action	447
2. Survie de l'exception	448
CONCLUSION	451
ANNEXES	455
INDEX ALPHABÉTIQUE	585
TABLE DES CONVENTIONS	593

Imprimé au Liban

TRAITÉ DES CONTRATS

La vente internationale de marchandises

Principal instrument du commerce international, la vente constitue la matière privilégiée d'un très important mouvement d'uniformisation du droit, tant dans le domaine des conflits de lois que dans celui des règles matérielles. C'est ainsi qu'au cours de ces dernières décennies, a été adoptée à cet effet une dizaine de conventions internationales, dont l'entrée en vigueur est, pour la plupart, encore relativement récente, tandis que, de son côté, la Chambre de commerce internationale a, voici quelques mois seulement, procédé à la révision des termes commerciaux internationaux (*Incoterms*) qu'elle a entrepris de codifier.

C'est à la description de l'ensemble de ces règles uniformes, et notamment de celles qui sont issues de la Convention des Nations Unies, conclue à Vienne le 11 avril 1980, et applicable en France depuis le 1^{er} janvier 1988, que s'attache cet ouvrage, qui s'adresse à tous ceux qui, dans le cadre de leurs études ou de leur profession, ont à connaître des aspects juridiques de la vente internationale de marchandises.

Vincent Heuzé, après sa thèse de doctorat relative au droit international privé français des contrats, soutenue en 1988, a été agrégé en 1989, et a enseigné successivement aux universités de Rouen, Dakar et Paris X-Nanterre. Professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne depuis 1998, il est rédacteur en chef du Juridictionnaire Joly Contrats internationaux et président de la Commission de droit international de l'Association française du droit de l'informatique et de la télécommunication (AFDIT).

Prix Spécial
Pays Arabes: 125 FF

Prix : 350 F
33,54 €