

Mostépha TRARI TANI
William PISSOORT
& Patrick SAERENS

Droit Commercial international

Conforme aux conventions internationales
ratifiées par l'Algérie

COLLECTION

Droit pratique

BERTI
Editions

DR 860

COLLECTION : DROIT PRATIQUE

038770
(5)

TABLE DES MATIÈRES



DROIT

Commercial International

Mostéfa TRARI TANI

Maître de conférences à la faculté de droit d'Oran

William PISSOORT

Avocat spécialisé en commerce international

Patrick SAERENS

*Conseiller à la présidence du parlement bruxellois
et est avocat au barreau de Bruxelles*

**BERTI
Editions**

www.berti-editions.com
berti@berti-editions.com

TABLE DES MATIÈRES

PREAMBULE

13

INTRODUCTION GENERALE

1 CHAMP D'APPLICATION

1.1 Conflits de lois

17

17

1.2 Conflits de juridictions

17

1.3 Conditions des étrangers

17

1.4 Nationalité

18

2 LES ACTEURS

2.1 Les Etats

20

20

2.2 Les organisations internationales

20

2.2.1 L'Union Européenne

20

2.2.2 Le GATT et l'OMC

22

2.2.3 Les organisations satellites de l'UE

23

2.3 Les organisations privées

24

2.4 Les commerçants et sociétés commerciales

25

3 LES SOURCES

3.1 Le droit interne

26

26

3.1.1 La loi

26

3.1.2 La jurisprudence

26

3.1.3 La doctrine

27

3.2 Le droit international

27

3.2.1 Les conventions internationales

27

3.2.1.1 Objectif

27

3.2.1.2 Hiérarchie des normes

28

3.2.1.3 Typologie

29

3.2.2 La jurisprudence internationale

29

3.2.3 Les lois types

30

3.3 Les coutumes et usages

30

4 L'INTERPRETATION DES NORMES	33
5 LES METHODES	34
5.1 Méthode conflictuelle	34
5.2 Méthode matérielle	34
5.3 Approche pratique	35
6 LES GRANDS SYSTEMES JURIDIQUES	36
6.1 Le droit romano-germanique	36
6.2 Le droit anglo-saxon	36
6.3 Le droit de (certains) pays asiatiques	38
6.4 Le droit musulman	39

Première partie

LES REGLES DE CONFLITS DE LOIS

1 PRINCIPES GENERAUX	43
1.1 Introduction	43
1.2 Conditions	43
1.3 Critères de rattachement	46
1.3.1 En fonction du sujet	46
1.3.2 En fonction de l'objet	48
1.3.3 En fonction de la source	49
1.4 Conflits de qualification	51
1.5 Conflits de rattachement	52
1.5.1 La problématique	52
1.5.2 Théorie du renvoi	52
1.5.2.1 Typologie	52
1.5.2.2 Limitations	53
1.6 Conflits dans le temps	54
1.6.1 Droit transitoire	54
1.6.2 Conflit mobile	55
2 MISE EN ŒUVRE DE LA REGLE DE CONFLIT	57
2.1 Application de la règle étrangère	57
2.1.1 Désignation de la loi applicable	57
2.1.2 Charge de la preuve	57
2.2 Eviction de la loi étrangère	58
2.2.1 Subsidiarité de la loi du for	58
2.2.2 Théorie du renvoi	58
2.2.3 Lois de police et ordre public	58
2.2.3.1 Lois de police	59
2.2.3.2 L'ordre public	60
2.2.4 Fraude à la loi	62
3 APPLICATION DES REGLES GENERALES	63
3.1 Les actes juridiques	63

3.1.1	Forme de l'acte juridique	63
3.1.2	Validité de l'acte juridique	64
3.1.3	Fond de l'acte juridique	65
3.1.4	Exécution de l'acte juridique	66
3.2	Les faits juridiques	67
3.2.1	Loi applicable	67
3.2.1.1	Principes généraux	67
3.2.1.2	Absence de critères	67
3.2.1.3	Pluralité de critères	67
3.2.2	Etendue de la loi	68
3.3	Le droit des biens	69
3.3.1	Biens corporels	70
3.3.1.1	Loi applicable	70
3.3.1.2	Etendue de la loi	70
3.3.2	Biens incorporels	76
3.3.2.1	Loi applicable	76
3.3.2.2	Typologie	76

Deuxième partie

LES REGLES DE CONFLITS DE JURIDICTIONS

INTRODUCTION	81	
1	COMPETENCE JUDICIAIRE INTERNATIONALE	82
1.1	Principes généraux	82
1.2	Priorité à la volonté des parties	83
1.2.1	Clause attributive de juridiction	83
1.2.2	Clause compromissoire	84
1.3	Règles exorbitantes de compétence	84
1.4	Immunités de juridictions et d'exécution	86
1.4.1	Principe	86
1.4.2	Personnes protégées	86
1.4.3	Etendue de l'immunité	86
2	EFFETS INTERNATIONAUX DES JUGEMENTS	88
2.1	Principes généraux	88
2.2	Droit commun	88
2.2.1	Procédure	88
2.2.2	Conditions	89
2.2.3	Conséquences	89

Troisième partie
LES SOCIETES COMMERCIALES
DANS LE CONTEXTE JURIDIQUE INTERNATIONAL

INTRODUCTION	93
1 NATIONALITE DES SOCIETES	95
1.1 Critères de choix	95
1.1.1 Siège social	95
1.1.2 Théorie du contrôle	95
1.1.3 L'incorporation	96
1.2 Solutions du droit algérien des sociétés	97
1.3 Changement de nationalité	97
2 CONDITION DES SOCIETES ETRANGERES EN ALGERIE	99
2.1 Capacité	99
2.2 Succursales	100
2.2.1 Principes généraux	100
2.2.2 Le cas particulier des succursales des sociétés pétrolières en Algérie	101
2.2.3 Pouvoirs et responsabilités des mandataires	101
2.3 Etablissements stables, sièges d'opération et autres appellations	103
3 CONFLITS DE LOIS	104
3.1 Principes généraux	104
3.2 Conditions de forme	104
3.3 Conditions de fond	105
4 LA FAILLITE INTERNATIONALE	106
4.1 Principes généraux	106
4.2 Conceptions opposées	106

Quatrième partie
L'ARBITRAGE INTERNATIONAL

INTRODUCTION	111
1 PRINCIPES GENERAUX	112
2 OBLIGATIONS DES PARTIES	113
3 QUESTIONS DE PROCEDURE	115
4 CONVENTIONS INTERNATIONALES	117
5 EXEQUATUR ET VOIES DE RECOURS EN DROIT ALGERIEN DE L'ARBITRAGE INTERNATIONAL	119
5.1 La procédure de reconnaissance et d'exequatur	119
5.1.1 La procédure	119
5.1.2 Le contrôle sur la sentence	120
5.1.2.1 Le contrôle sur l'existence matérielle	120

5.1.2.2 Le contrôle sur le fond	120
5.2 Les voies de recours	122
5.2.1 Le recours en annulation	122
5.2.2 L'appel	123
5.2.2.1 L'appel contre l'ordonnance refusant l'exequatur	124
5.2.2.2 L'appel contre l'ordonnance qui accorde la reconnaissance et l'exequatur	124
Cinquième partie	
MODES ALTERNATIFS DE REGLEMENT	
DES CONFLITS (ADR)	
1 PRINCIPES GÉNÉRAUX	129
2 TYPOLOGIE	131
2.1 Le mini-trial	131
2.2 La conciliation	132
2.3 La médiation	132
Sixième partie	
LE CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL	
INTRODUCTION	137
1 LA NAISSANCE DU CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL	140
1.1 Les documents préparatoires et la responsabilité précontractuelle	140
1.1.1. La lettre d'intention	141
1.1.2. L'accord cadre	141
1.1.3 L'offre	141
1.1.4 La responsabilité précontractuelle	142
1.2 La conclusion du contrat	143
1.2.1 Le consensualisme	143
1.2.2 Le recours à l'écrit	144
1.2.3 Les composantes de l'écrit	144
1.2.4 Le contrat entre absents	145
1.3 L'e-commerce	146
1.3.1 La délocalisation des rapports juridiques	146
1.3.2 La normalisation des rapports juridiques	147
1.3.3 La conclusion des contrats « on line »	148
1.3.4 L'exécution des transactions commerciales	150
1.3.4.1 La facture électronique	150
1.3.4.2 Les instruments de paiement électronique	151
1.3.4.3 La monnaie électronique	152

2 LES CLAUSES ORDINAIRES D'ENCADREMENT DU CONTRAT	153
2.1 La clause de force majeure	153
2.1.1 La force majeure	153
2.1.2 Le caractère imprévisible et insurmontable de l'événement rendant impossible l'exécution de l'obligation	154
2.1.3 Les effets de la force majeure	155
2.1.4 La clause de force majeure	155
2.2 La clause de sauvegarde ou « hardship »	156
2.2.1 La clause de « hardship »	156
2.2.2 La force obligatoire (« <i>binding character of the contract</i> »)	157
2.2.3 La rupture d'équilibre	157
2.2.4 L'appréciation de l'imprévisibilité	157
2.3 La clause relative au paiement	158
2.4 La clause de confidentialité	159
2.5 La clause d'interprétation	160
2.6 La clause de sauvegarde (« severability clause »)	161
2.7 La clause pénale	161
2.7.1 Origine de la clause pénale	161
2.7.2 Définition	162
2.7.3 Champ d'application	162
2.7.4 Force obligatoire	162
2.8 La clause de limitation ou d'exonération de responsabilité	163
2.9 La clause de choix du droit applicable	164
2.10 La clause d'élection de for ou de choix de la juridiction compétente	165
2.11 La clause d'arbitrage ou clause compromissoire	165
2.11.1 Définition	165
2.11.2 Reconnaissance internationale de l'arbitrage	165
2.11.3 La clause d'arbitrage	166
3 LA FIN DU CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL	169
3.1 L'exécution en nature	169
3.1.1 L'obligation de livraison	169
3.1.2 L'obligation de paiement	170
3.2 L'exécution par cession de créance et subrogation	176
3.3 L'exécution par compensation	177
3.4 Le crédit documentaire	177
4 LES LIMITES IMPOSEES A LA LIBERTE CONTRACTUELLE	178
Septième partie	
LES PRINCIPAUX CONTRATS	
DE COMMERCE INTERNATIONAL	
INTRODUCTION	181

1 LES MODES DE FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL	182
1.1 Le préfinancement	182
1.2 Les crédits	183
1.2.1 Les crédits octroyés par le vendeur ou fournisseur	183
1.2.2 Le crédit acheteur	183
1.2.3 Le crédit documentaire	184
1.2.4 Le leasing, assorti ou non d'une option d'achat	184
1.3 Les effets de commerce	186
1.4 Le forfaitage ou « forfeiting »	186
1.5 L'affacturage « factoring »	187
1.5.1 Notion	187
1.5.2 Avantages	188
1.5.3 Le droit international de l'affacturage	188
2 LE CREDIT DOCUMENTAIRE (OU « CREDOC »)	190
2.1 Le concept	190
2.1.1 Le crédit documentaire	190
2.1.2 L'accréditif	191
2.1.3 Les parties au crédit documentaire	191
2.2 Les particularités	192
2.2.1 Le principe d'autonomie	192
2.2.2 Le principe de la rigueur documentaire	193
2.3 Les types de crédit documentaire	195
2.3.1 L'engagement de la banque apéritrice du crédit peut être révoquant ou irrévocable	195
2.3.2 Le mode de réalisation	195
2.3.3 Les modalités particulières du crédit	195
2.4 Les responsabilités des parties à l'opération de crédit documentaire	197
2.4.1 Le bénéficiaire	197
2.4.2 La banque	197
2.4.3 Le donneur d'ordre	198
2.5 Le droit applicable au crédit documentaire	199
2.6 Les opérations voisines du crédit documentaire	200
3 LES GARANTIES	201
3.1 Les garanties autonomes ou indépendantes	202
3.1.1 La notion	202
3.1.2 Les caractéristiques communes	203
3.1.2.1 « Intuitu personae » entre le banquier et le donneur d'ordre	203
3.1.2.2 Abstrait	203
3.1.2.3 Littéral et formel	205
3.1.2.4 Unilatéral	206
3.1.3 Les caractéristiques spécifiques	206
3.1.3.1 Documentée, motivée ou à première demande	206
3.1.3.2 A durée déterminée ou indéterminée	206
3.1.3.3 Renouvelable	207

3.1.3.4	<i>Glissante</i>	207
3.1.4	Les divers types de garantie autonome	207
3.1.4.1	<i>La garantie d'offre (« bid bond, tender bond »)</i>	207
3.1.4.2	<i>La garantie d'exécution ou de bonne fin (« performance bond »)</i>	207
3.1.4.3	<i>Les garanties de maintenance (« maintenance bond »)</i>	208
3.1.4.4	<i>Remboursement d'acompte (« advance or down payment guarantee »)</i>	208
3.1.4.5	<i>La garantie de dispense de retenue (« retention money bond »)</i>	208
3.1.4.6	<i>La garantie de connaissance manquant (« guarantee for missing bill of lading »)</i>	209
3.1.4.7	<i>La garantie douanière (« customs bonds »)</i>	209
3.1.4.8	<i>La garantie judiciaire</i>	209
3.1.5	La contre-garantie	209
3.1.6	Les causes de rejet de l'appel	210
3.1.7	La loi applicable aux garanties indépendantes	210
3.1.8	Les institutions voisines	211
3.1.8.1	<i>La « stand by letter of credit »</i>	211
3.1.8.2	<i>Le crédit documentaire</i>	212
3.1.8.3	<i>Le cautionnement</i>	212
3.1.8.4	<i>La lettre de confort</i>	212
3.2	Les garanties personnelles	212
3.2.1	Le cautionnement	212
3.2.2	L'aval	213
3.2.3	La banque confirmatrice	213
3.2.4	L'agent « <i>del credere</i> »	213
3.3	Les garanties réelles	214
3.3.1	L'hypothèque	214
3.3.2	Le gage ou nantissement	214
3.3.3	Le warrant	215
4	LA VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES	216
4.1	La Convention des Nations Unies	216
4.1.1	Le champ d'application	217
4.1.1.1	<i>Le contrat de vente</i>	217
4.1.1.2	<i>Les marchandises</i>	218
4.1.1.3	<i>Le caractère international</i>	219
4.1.2	L'objet de la Convention	220
4.1.3	La forme et la formation du contrat	220
4.1.3.1	<i>La forme du contrat</i>	220
4.1.3.2	<i>La formation du contrat</i>	220
4.1.4	Les droits et obligations des parties	221
4.1.4.1	<i>Les dispositions générales</i>	221
4.1.4.2	<i>Les obligations du vendeur et les moyens de coercition propres à l'acheteur</i>	222
4.1.4.3	<i>Les obligations de l'acheteur et les moyens de coercition propres au vendeur</i>	225
4.1.4.4	<i>Le transfert des risques</i>	227

4.1.4.5 Les dispositions communes au vendeur et à l'acheteur	227
4.1.5 Conclusion	229
4.2 Les Incoterms	229
4.2.1 La famille E	230
4.2.2 La famille F	231
4.2.3 La famille C	231
4.2.4 La famille D	233
4.3 Certaines clauses propres aux contrats de vente	234
4.4 La concession de vente	235
5 LE TRANSPORT INTERNATIONAL	236
Introduction	236
5.1 Le transport ferroviaire international	239
5.1.1 Le champ d'application de la CIM	240
5.1.2 Le contrat de transport	240
5.1.3 Le document de transport : la lettre de voiture	241
5.1.4 La prise en charge des marchandises et le trafic international	242
5.1.5 La livraison	242
5.1.6 Les responsabilités des parties au contrat de transport	243
5.1.6.1 La responsabilité de l'expéditeur	243
5.1.6.2 La responsabilité du transporteur	243
5.1.7 La prescription	244
5.2 Le transport maritime international	245
5.2.1 Le champ d'application des Conventions	246
5.2.2 Le contrat de transport	247
5.2.3 Les documents de transport	247
5.2.3.1 <i>Le connaissement (« bill of lading », en abrégé B/L)</i>	247
5.2.3.2 <i>Le Seaway bill</i>	248
5.2.4 La prise en charge	248
5.2.5 La livraison	249
5.2.6 Les responsabilités des parties au contrat de transport maritime	249
5.2.6.1 <i>L'expéditeur</i>	249
5.2.6.2 <i>Le chargeur</i>	250
5.2.6.3 <i>Le transporteur</i>	250
5.2.6.4 <i>Le destinataire</i>	251
5.2.7 La prescription	251
5.2.8 La compétence	252
5.3 Le transport aérien international	252
5.3.1 Le champ d'application de la Convention de Varsovie	253
5.3.2 Le contrat de transport	253
5.3.3 La lettre de transport	253
5.3.4 Prise en charge et livraison des marchandises	254
5.3.5 La responsabilité du transporteur selon la Convention de Montréal	255
5.3.6 La prescription et la juridiction compétente	255

5.4 Le transport routier international	256
5.4.1 Le champ d'application de la Convention C.M.R	256
5.4.1.1 <i>Les transports simples</i>	256
5.4.1.2 <i>Les transports complexes</i>	257
5.4.2 Le contrat de transport routier	257
5.4.3 La lettre de voiture et les documents annexes	258
5.4.4 La prise en charge et la livraison	258
5.4.5 La responsabilité des parties au contrat de transport routier international	259
5.4.5.1 <i>L'expéditeur</i>	259
5.4.5.2 <i>Le transporteur</i>	260
5.4.5.3 <i>Le destinataire</i>	261
5.4.6 La responsabilité du transporteur routier en cas de transport superposé, combiné ou successif	261
5.4.7 La prescription	262
5.5 Le transport multi-modal	262
6 L'IMPLANTATION DE L'ENTREPRISE A L'ETRANGER	264
Introduction	264
6.1 Le courtage (« brokering »)	265
6.2 La représentation ou la consultance (« consulting »)	266
6.3 L'agence	267
6.3.1 La notion d'agence commerciale	267
6.3.2 La réglementation internationale	268
6.3.3 Certaines spécificités du contrat d'agence	270
6.3.4 Les variétés d'agence en commerce international	271
6.4 La distribution	271
6.5 La concession	272
6.5.1 Le contrat de concession	272
6.5.2 L'exclusivité	273
6.5.3 Les obligations des parties	274
6.5.4 La fin du contrat de concession	275
6.5.5 Le contrat de concession, contrat cadre	277
6.5.6 Le contrat de concession et la propriété intellectuelle	277
6.5.7 Le réseau des concessionnaires	278
6.6 La franchise	278
6.6.1 Le contrat de franchise	279
6.6.2 Les droits et obligations des parties	279
6.6.3 Le réseau des franchisés	280
6.7 Le joint venture et le partnership	280
BIBLIOGRAPHIE	283
INDEX	285

Droit

Commercial international

Les marchés commerciaux internationaux sont innombrables. Tous ont en commun de passer par un contrat. Négocier celui-ci, le rédiger, le modifier ou y mettre un terme dans les meilleures conditions ne peuvent se concevoir sans connaître les outils que le droit met à la disposition des parties au contrat. Des règles existent, des usages sont nés de la pratique.

Le lecteur trouvera dans ce volume les informations nécessaires pour les utiliser. Il se familiarisera d'abord avec les notions générales, telles les règles de conflits de lois ou de juridictions ou encore la nationalité des sociétés, la faillite internationale et les modes de règlement des conflits. Il découvrira ensuite ce qui différencie le contrat international du contrat de droit interne. Pour terminer, l'examen des principaux contrats et usages du commerce international lui permettront d'avoir une vue d'ensemble du droit du commerce international.

Cet ouvrage s'adresse aux étudiants et à tous ceux qui, sans être familiers du droit commercial international, auront à cœur de mieux en saisir les contours.

ISBN : 9961-69-132-6



9 789961 691328