

Les contrats commerciaux internationaux et les systèmes de droit civil et de common law

Luc Gagné

Volume 32, Number 1, 2002

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1028054ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1028054ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Gagné, L. (2002). Les contrats commerciaux internationaux et les systèmes de droit civil et de common law. *Revue générale de droit*, 32(1), 43–55.
<https://doi.org/10.7202/1028054ar>

Article abstract

The main purpose of this text is to give an overview of the different tools available in the context of international commercial contracts. Moreover, the author emphasises on the contribution of both Civil law and Common law traditions in the development of these new legal mechanisms.

Les contrats commerciaux internationaux et les systèmes de droit civil et de common law¹

LUC GAGNÉ
Avocat, Ottawa

RÉSUMÉ

Ce texte a pour but premier de donner un aperçu des outils disponibles en matière de rédaction de contrats dans le contexte du commerce international. Par ailleurs, l'auteur met en relief les apports conceptuels des systèmes de droit civil et de common law dans l'élaboration de ces nouveaux mécanismes juridiques.

ABSTRACT

The main purpose of this text is to give an overview of the different tools available in the context of international commercial contracts. Moreover, the author emphasises on the contribution of both Civil law and Common law traditions in the development of these new legal mechanisms.

SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| Introduction..... | 44 |
| I. Un peu d'histoire..... | 45 |
| II. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises | 47 |

1. À jour au 30 avril 1999. Produit pour l'Association interparlementaire Canada-France comme document préparatoire pour le Colloque sur la coexistence des systèmes de droit civil et de la common law dans les contrats commerciaux internationaux, Parlement du Canada, Ottawa.

| | |
|--|----|
| III. Les principes relatifs aux contrats du commerce international.... | 49 |
| IV. La liberté contractuelle des parties | 51 |
| V. Lois uniformes, interprétation uniforme? | 52 |
| Conclusion | 55 |

INTRODUCTION

Cette courte étude a pour but de donner un aperçu de la question du commerce international et des difficultés auxquelles celui-ci se heurte en raison de l'existence de différents systèmes juridiques dans le monde, dont les systèmes de droit civil et de common law.

Lorsqu'il est question de frontières dans des échanges commerciaux, de nombreuses difficultés surgissent. Les parties à de tels échanges peuvent être très éloignées les unes des autres, parler diverses langues et avoir des cultures différentes, ce qui rend les communications plus compliquées. Sur le plan juridique, comme les contrats commerciaux internationaux évoluent dans des espaces juridiques et géographiques qui dépassent les frontières d'un seul État, il y a nécessairement des conflits entre les lois nationales applicables et les tribunaux chargés de les appliquer². Ces conflits sont encore plus prononcés lorsque les parties en présence ont des systèmes juridiques d'inspiration différente comme le sont le système de droit civil et celui de common law.

Même si le droit du commerce international s'inscrit dans le droit international privé, il tend à s'en distinguer par son usage fréquent de règles spécifiques aux échanges internationaux, lesquelles sont adoptées par des organismes qui regroupent soit des États (conférences ou organisations internationales), soit des entreprises (organisations transnationales). Parmi ces organismes, mentionnons la Conférence de

2. N.N. ANTAKI, *La filière du contrat international*, Sainte-Foy, Les Publications du Québec, 1994, p. 3, [ci-après *La filière du contrat international*].

La Haye de droit international privé³, l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT)⁴, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI)⁵ et la Chambre de commerce internationale (CCI)⁶.

I. UN PEU D'HISTOIRE

Depuis 1950, le développement des relations économiques internationales s'est déroulé à un rythme sans précédent. De nouveaux produits et même de nouvelles industries ont fait leur apparition. Les techniques de production de masse ont fait en sorte que de nouvelles occasions d'affaires, autres que celles offertes par le marché intérieur, devaient être explorées. L'émergence d'entreprises multinationales a aussi contribué à l'augmentation du volume du commerce international. De son côté, le développement rapide des transports et des communications a ajouté de nouveaux pays au nombre des partenaires commerciaux⁷.

3. La Conférence de La Haye de droit international privé a été créée en 1893 et est devenue une organisation intergouvernementale permanente en 1951. Même si son mandat déborde largement le commerce international, l'organisation a tout de même accordé une grande attention aux problèmes qui se posent dans ce domaine. Elle tente d'unifier les règles de rattachement et elle a adopté des textes qui tirent leur importance soit de leur mise en œuvre directe entre de nombreux pays, soit de leur influence sur les législations nationales. Voir A. PRUJNER, *Traité et documents internationaux usuels en droit du commerce international*, Cowansville, Wilson & Lafleur, 1992, p. 7.

4. L'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) a été créé en 1926. Il vise la création d'un droit privé uniforme. Les travaux d'UNIDROIT ont précédé la plupart des conventions substantielles actuelles même lorsqu'elles ont finalement été adoptées dans un autre cadre. *Ibid.*

5. La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a été créée en 1966. Elle a pour mandat de faciliter le commerce international en agissant sur sa dimension juridique, et son objectif est la réduction des obstacles juridiques au développement des échanges pour une recherche d'harmonisation et d'unification des droits nationaux. *Ibid.*

6. La Chambre de commerce internationale (CCI) a été créée en 1920. Il s'agit d'une organisation non gouvernementale qui se présente comme l'organisation mondiale des milieux d'affaires. Certaines de ses commissions jouent un rôle important dans la normalisation des activités commerciales transfrontières et sa Cour d'arbitrage est l'institution dominante dans ce secteur. *Id.*, p. 9.

7. I. SZÁSZ, *The CMEA Uniform Law for International Sales*, 2^e édition, Budapest, Martinus Nijhoff Publishers, 1985, p. 1-2.

Dans les années soixante-dix, des changements radicaux sont survenus (crises financières, inflation, explosion des prix du pétrole, etc.) et la croissance économique a ralenti. Des politiques protectionnistes ont donc été mises en place, ce qui a multiplié les obstacles au commerce international. En dépit de tout cela, le rôle des relations économiques internationales n'a pas cessé d'être déterminant⁸. Les différences entre les normes juridiques gouvernant le commerce international d'un pays à l'autre sont donc demeurées un obstacle remarquable à la sécurité des transactions d'affaires⁹.

On a alors commencé à reconnaître que l'augmentation des relations commerciales et la garantie de transactions d'affaires sans encombres étaient d'un intérêt économique et politique primordial. Les grandes instances internationales ont entrepris de supprimer peu à peu les barrières administratives et de droit public. Outre les ententes universelles ou multilatérales, des ententes régionales bilatérales ou multilatérales se sont conclues. On a également commencé à s'intéresser au fait que les différences dans le droit privé, le droit civil et les règles de droit commercial entre les pays devenaient de plus en plus une menace aux transactions commerciales. Il en est résulté un élan vers l'unification du droit du commerce international¹⁰, d'autant plus que l'incertitude juridique qui découlait de ces différences avait plusieurs effets, dont les suivants :

- décourager les parties de participer au commerce international à une époque où le développement des forces productives rendait nécessaire l'organisation des activités économiques à l'échelle internationale;
- ajouter des difficultés à la conclusion de contrats entre des parties combinant des activités économiques à l'échelle internationale (les contrats doivent être longs et détaillés de façon à pourvoir aux imprévus découlant de l'incertitude quant au droit applicable; les parties doivent embaucher du personnel juridique spécialisé, le processus de négociation coûte cher et est fastidieux et il est de plus

8. *Id.*, p. 2.

9. *Id.*, p. 2-3.

10. *Id.*, p. 3.

susceptible de créer de la méfiance entre les parties dès la signature du contrat);

- devenir la cause de différentes interprétations, de la part des parties, de leurs droits et obligations découlant du contrat, même en toute bonne foi, ou de doutes quant à leur conduite contractuelle;
- empêcher le règlement rapide de conflits juridiques.

Il s'est donc exprimé un désir d'unification du droit sur le plan international. Les efforts déployés dans un tel but ont essentiellement pris la forme d'instruments contraignants comme une législation supranationale, des conventions internationales et des lois modèles¹¹.

II. LA CONVENTION DES NATIONS UNIES SUR LES CONTRATS DE VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES

Parmi les nombreuses conventions internationales portant sur le commerce international, mentionnons la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*¹². Le Canada¹³, la France et les États-Unis sont parmi les pays ayant signé cette convention. On dit de celle-ci qu'elle est un exemple réussi d'un droit nouveau mixte provenant d'origines diverses. Ce droit est toutefois fondé essentiellement sur des principes de traditions civilistes (droit civil) et anglo-saxonnes (common law)¹⁴. Voici quelques exemples qui illustrent les emprunts fait au droit d'inspiration

11. Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), *Principes relatifs aux contrats du commerce international*, Rome, 1994, p. vii [ci-après *Principes relatifs aux contrats du commerce international*].

12. Vienne, 11 avril 1980, Doc. NU A/CONF.97/18(1980), 7 D.J.I. 133.

13. La *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* a été adoptée par toutes les provinces canadiennes et par le Parlement fédéral. Voir notamment la *Loi sur la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, L.C. 1991, ch. 13 et *Loi concernant la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, L.Q. 1991, c. 68.

14. Selon le professeur N.N. ANTAKI, la Convention constituerait un mélange si équilibré que certains s'y opposaient parce qu'elle leur apparaissait trop inspirée du droit civil alors que d'autres invoquaient qu'elle leur apparaissait trop inspirée de la common law : Voir *La filière du contrat international*, p. 37.

anglo-saxonne et au *Uniform Commercial Code* des États-Unis :

- l'offre de contracter est révocable, sauf s'il était raisonnable pour le destinataire de la considérer comme irrévocable et s'il a agi en conséquence;
- un contrat écrit, contenant une disposition stipulant que toute modification ou résiliation à l'amiable doit être faite par écrit, ne peut être modifié ou résilié à l'amiable sous une autre forme, mais le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ce comportement;
- l'acheteur peut déclarer le contrat résolu, unilatéralement et sans intervention de la justice si le vendeur ne respecte pas ses engagements, même mineurs. Il lui suffit de notifier son intention au vendeur et de lui accorder un délai raisonnable pour corriger la situation;
- en cas de livraison anticipée et même après la livraison, le vendeur a le droit de rendre cette livraison conforme au contrat, à condition qu'il le fasse dans des délais raisonnables et sans causer d'inconvénients sérieux à l'acheteur;
- la partie qui invoque une contravention au contrat doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour limiter la perte, y compris le gain manqué, résultant de la contravention¹⁵.

Comme tout autre convention internationale, la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* constitue du droit dit supplétif : les parties à un contrat qui veulent limiter son application peuvent tout simplement l'écarter, totalement ou en partie, ou encore modifier certaines de ses dispositions pour répondre à leurs besoins¹⁶.

15. *Id.*, p. 38.

16. Pour une analyse des dispositions de la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* du point de vue de la common law des provinces canadiennes et du droit civil québécois, voir le rapport du Canada à la Conférence sur le droit uniforme à propos de la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* rédigé en 1981 par les professeurs J.S. ZIEGEL (Université de Toronto) et C. SAMSON (Université Laval) et accessible en version électronique à l'adresse suivante :

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html#general>.

III. LES PRINCIPES RELATIFS AUX CONTRATS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Depuis quelques années, parce qu'on craint que les instruments contraignants internationaux restent lettre morte et parce qu'ils ont tendance à être fragmentaires, on préconise de plus en plus le recours à des moyens non législatifs d'unification (harmonisation) du droit. Les *Principes relatifs aux contrats du commerce international* élaborés par UNIDROIT s'inscrivent dans cette mouvance¹⁷. UNIDROIT a entrepris ses travaux en 1971 et en 1980, un groupe de travail a été formé pour rédiger les différents projets de chapitres. Les Principes ont été adoptés en 1994. Ils reflètent des concepts se retrouvant dans de nombreux systèmes juridiques, sinon dans tous. Ils renferment également les solutions qui sont perçues comme étant les meilleures même si elles ne sont pas adoptées de façon générale. Les Principes visent à établir un ensemble équilibré de règles destinées à être utilisées dans le monde entier, quelles que soient les traditions juridiques et les conditions économiques des pays où elles doivent s'appliquer. Ils ont été rédigés de façon à éviter l'utilisation d'une terminologie propre à un système juridique particulier. Des commentaires accompagnent aussi chaque principe.

La souplesse des Principes permet de tenir compte des situations changeantes résultant des changements technologiques et économiques. Les Principes essaient également de garantir l'équité dans les relations commerciales internationales puisqu'ils indiquent l'obligation générale des parties d'agir de bonne foi et imposent des critères de comportement raisonnable dans certains cas. Comme ils ne sont pas un instrument international contraignant, leur acceptation dépend de leur seul pouvoir de persuasion¹⁸.

Le préambule des Principes décrit leur usage : ils énoncent des règles générales propres à régir les contrats du commerce international; ils s'appliquent lorsque les parties

17. *Principes relatifs aux contrats du commerce international*, p. vii.

18. *Id.*, p. viii et viv.

acceptent d'y soumettre leur contrat¹⁹; ils peuvent s'appliquer lorsque les parties acceptent que leur contrat soit régi par les principes généraux du droit, la *lex mercatoria* ou autre formule similaire; ils peuvent apporter une solution lorsqu'il est impossible d'établir la règle pertinente de la loi applicable²⁰; ils peuvent être utilisés afin d'interpréter ou de compléter d'autres instruments de droit international uniforme²¹ et ils peuvent servir de modèle aux législateurs nationaux et internationaux²².

19. On suggère aux contractants qui veulent adopter les Principes comme règles applicables à leur contrat de combiner la référence aux Principes et une clause compromissoire parce que la liberté de choix des parties dans la désignation de la loi régissant leur contrat est traditionnellement limitée aux lois nationales. Lorsque les parties s'entendent pour soumettre les différends nés de leur contrat à l'arbitrage et qu'elles choisissent les Principes comme « règles de droit » en vertu desquelles les arbitres régleront le différend, le résultat sera que les Principes s'appliqueront à l'exclusion de toute loi nationale particulière sous réserve seulement de l'application des règles de droit interne qui sont impératives. *Id.*, p. 3.

20. Les Principes ne doivent être considérés comme substitut au droit national qu'en dernier ressort. Il serait peut-être justifié d'y avoir recours non seulement lorsqu'il est impossible d'établir la règle pertinente de la loi applicable, mais aussi lorsque la recherche nécessaire entraînerait des efforts et des coûts disproportionnés. Actuellement, dans de tels cas, les tribunaux ont recours à la loi du for (*lex fori*). Toutefois, le recours aux Principes aurait pour avantage d'éviter l'application d'un droit familial à l'une des parties. *Id.*, p. 4.

21. Selon l'opinion traditionnelle, on a recours aux principes et critères prévus dans le droit interne (loi du for ou loi qui serait applicable en l'absence de droit uniforme) pour résoudre des problèmes d'interprétation des dispositions d'origine internationale. Toutefois, les tribunaux judiciaires et arbitraux tendent de plus en plus à abandonner cette méthode d'interprétation nationaliste et « conflictuelle » et essaient d'interpréter et de compléter les instruments nationaux par référence à des principes uniformes autonomes et internationaux. Jusqu'à présent, il appartenait dans chaque cas aux juges et aux arbitres de trouver de tels principes et critères pour interpréter et compléter ces instruments sur la base d'une étude comparative des solutions adoptées dans les différents systèmes juridiques nationaux. Les Principes peuvent faciliter leur tâche à cet égard de façon considérable. *Id.*, p. 5.

22. Les Conventions de La Haye sur la vente internationale ont fortement inspiré les rédacteurs des textes portant sur la vente du Livre Dixième du nouveau *Code civil du Québec*. Voir Barreau du Québec et Chambre des notaires du Québec, *La réforme du Code civil : priorités et hypothèques, preuve et prescription, publicité des droits, droit international privé, dispositions transitoires*, Les Presses de l'Université Laval, 1993, p. 721. Pour un regard comparatif et critique sur les Principes et les dispositions du *Code civil du Québec* relatives à la théorie générale du contrat, voir P.-A. CRÉPEAU, *Les Principes d'UNIDROIT et le Code civil du Québec : valeurs partagées?*, Scarborough, Carswell, 1998, 200 pages.

IV. LA LIBERTÉ CONTRACTUELLE DES PARTIES

Les parties à un contrat international ont un degré important de liberté dans le choix de la loi applicable à leur contrat : elles peuvent choisir le droit de l'une d'elles, un droit complètement étranger, plusieurs droits distincts (technique du dépeçage)²³ ou encore ne choisir aucun droit²⁴.

Le choix du droit applicable pose souvent problème. Le succès d'une négociation dépend souvent de ce choix. Il va de soi que peu de contractants veulent se soumettre à un droit qu'ils ne connaissent pas et qu'ils cherchent fréquemment à être sur un pied d'égalité²⁵. Aussi, ils prennent souvent en considération le fait que les systèmes juridiques sont souvent divergents voire même contradictoires, ce qui gêne les échanges commerciaux et les investissements. Ils sont également conscients du fait que les lois nationales peuvent être subitement modifiées à leur détriment. En réaction à tout cela, les contractants s'entendent fréquemment pour « délocaliser » les clauses de la loi applicable à leur contrat en évitant l'application d'un droit national par le recours à diverses formules faisant référence aux « principes généraux du droit », aux « principes d'équité », aux « principes de bonne foi et de bonne volonté », aux « principes du droit international », aux « usages du commerce international » tels qu'appliqués par le Tribunal arbitral de la Chambre de commerce internationale », etc.

Le professeur Jean-Michel Jacquet, de l'Université des Sciences sociales de Toulouse, affirme que l'incertitude sur le droit applicable aux contrats conduit à un double souci : ne

23. U. DRAETTA, R. LAKE, *Contrats internationaux : pathologies et remèdes*, Bruxelles, Bruylant, 1996, p. 16 [ci-après *Contrats internationaux : pathologies et remèdes*].

24. Lorsque les parties ne font référence à aucun droit, les parties pourront avoir donné des indications précises au juge pour déterminer la loi applicable. Aussi, les conventions internationales pourront remplir un rôle dans la détermination de la loi applicable. En cas de litige, les tribunaux saisis (nationaux ou arbitraux) chercheront à invoquer la loi applicable en « localisant » le contrat au moyen tant des dispositions contractuelles que de la manière dont le contrat est exécuté, ainsi que d'un ensemble d'indices comme le lieu d'exécution du contrat, le lieu de signature du contrat, le lieu de résidence des parties, la nationalité des parties, etc. Voir G.-A. SCHMOLL, *Vendre à l'étranger : le guide de l'exportateur*, Paris, Jupiter, 1987, pp. 10-11.

25. *Contrats internationaux : pathologies et remèdes*, p. 17.

recourir au droit qu'en dernière extrémité, d'où la nécessité d'un bon contrat, complet et soigneusement rédigé, et prévoir les règles juridiques qui s'appliqueront et s'y conformer le mieux possible tout en souhaitant ne pas avoir à s'en servir ni à les subir. Le recours fréquent à l'arbitrage et à l'usage de clauses de désignation du droit applicable découle de cette attitude ambivalente. La défiance suscitée par la complexité et les incohérences de l'ordre juridique international conduit à un indéniable et légitime souci de conjurer l'incertitude en s'assurant une certaine maîtrise du droit applicable²⁶.

Même si les parties prévoient le droit qui sera applicable à leur contrat de façon à éliminer toute incertitude, ils ne pourront jamais réussir à atteindre ce but puisque l'applicabilité des règles juridiques ne dépend pas de leur volonté : c'est la situation objective dans laquelle elles se sont engagées, situation considérée dans ses aspects les plus significatifs au regard de la règle de conflit du juge saisi, qui détermine l'application d'une loi donnée²⁷.

V. LOIS UNIFORMES, INTERPRÉTATION UNIFORME?

Nous avons vu que d'énormes efforts d'uniformisation du droit ont été déployés pour en arriver à des textes internationaux uniformes. Cependant, lorsque vient le temps, pour les tribunaux des différents pays, de les appliquer, les décisions

26. J.-M. JACQUET, *Principe d'autonomie et contrats internationaux*, Paris, Economica, 1983, p. 9.

27. *Ibid.* L'élimination de toute incertitude est aussi impossible pour une autre raison, celle-là moins juridique comme l'a exprimée le professeur John O. Honnold de l'Université de Pennsylvanie (Philadelphie) :

Une clarté et une prévisibilité parfaites du droit, comme la plupart d'entre vous le savent trop bien, ne seront jamais de ce monde en tout cas aussi longtemps que le droit ne pourra être exprimé qu'en mots et devra s'appliquer à la conduite de simples humains, ces créatures en perpétuel mouvement, inventives dotées d'une propension à des actes inattendus et parfois abusifs. Cependant, il a généralement été possible d'établir des systèmes de droit interne où l'incertitude est maintenue dans des limites tolérables de telle sorte que pratiquement chacun préfère le droit à l'anarchie.

Voir NATIONS UNIES, *Le droit commercial uniforme au XXI^e siècle*, Actes du Congrès de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, New York, 18-22 mai 1992, New York, 1995, p. 12 [ci-après *Le droit commercial uniforme au XXI^e siècle*].

peuvent ne pas être aussi uniformes même dans des cas analogues. En effet, les tribunaux ont tendance à se mettre immédiatement à donner leur propre interprétation d'un texte, surtout si celui-ci n'a pas été traduit toujours exactement dans une langue nationale. Le texte perd ainsi de son uniformité et sa valeur diminue. D'astucieux avocats peuvent alors tirer parti des changements ainsi occasionnés en cherchant le for le plus avantageux dans le but d'obtenir l'interprétation du texte la plus favorable à leur client²⁸.

Pour assurer l'uniformité et éviter les divergences substantielles dans des décisions portant sur des cas analogues dans des situations identiques, on voudrait que les tribunaux des différents pays respectent les interprétations et les décisions des autres tribunaux. On considère que pour autant que l'autre tribunal a appliqué et interprété correctement la loi uniforme, sa décision devrait être considérée comme contraignante ou, du moins, avoir un effet persuasif²⁹. On va même jusqu'à promouvoir l'établissement d'un tribunal international spécial.

Une auteure s'est récemment demandée si une affaire portée devant les tribunaux de Hongrie (pays de tradition civiliste) aurait eu la même conclusion si elle avait été portée devant un juge américain ou un juge français³⁰. Dans cette affaire, on s'interrogeait sur la validité d'une offre où le prix n'était pas précisé. Les tribunaux hongrois (la Cour métropolitaine de Budapest en première instance et la Cour suprême de la Hongrie en appel) ont eu, pour la première fois, à interpréter les articles 14 et 55, par ailleurs contradictoires, de la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, qui traitent du prix et reflètent l'opposition entre le droit civil français et le *Uniform Commercial Code* (U.C.C.) américain. En appel, la Cour suprême de la Hongrie, qui estimait que le prix était essentiel à l'offre, a décidé en l'espèce qu'il n'était pas déterminé ou déterminable conformément à l'article 14 de la Convention et, par conséquent, a conclu à l'absence de contrat en disqualifiant l'offre.

28. *Le droit commercial uniforme au XXI^e siècle*, p. 61.

29. *Id.*, p. 51.

30. D. LECOSSOIS, « La détermination du prix dans la Convention de Vienne, le U.C.C. et le droit français : critique de la première décision relative aux articles 14 et 55 de la Convention de Vienne », (1996) 41 *R.D. McGill* 513.

Après avoir critiqué la décision de la Cour suprême de la Hongrie, l'auteure affirme que les réponses aux questions d'interprétation soulevées par la Convention dépendent de la juridiction saisie, ce qui est inacceptable à son avis. Un peu plus tôt dans son texte, elle affirme que comme la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* n'institue pas de juridiction propre à résoudre ses difficultés d'application, le recours aux juges nationaux est donc essentiel pour la mettre en œuvre. Or, l'interprétation de la Convention peut, selon l'auteure, se faire de deux façons : le juge national peut se référer à son propre droit ou il peut se référer aux principes généraux de la Convention elle-même pour l'interpréter.

Elle poursuit ensuite en soumettant l'affaire, de façon théorique bien entendu, à un juge américain et à un juge français.

Aux États-Unis (common law), le prix n'est pas un élément essentiel du contrat. Le *Uniform Commercial Code* (U.C.C.) ne reconnaît d'ailleurs à aucun élément du contrat de vente le statut d'élément essentiel et remplace les règles abstraites par des critères dont l'utilisation repose sur une présomption réfutable du comportement raisonnable des parties³¹. Ainsi, qu'un prix soit absent ou contesté, le juge américain examine d'abord l'intention des parties. Si cette intention n'existe pas, le contrat n'existe pas. Si le prix n'existe pas mais qu'une volonté de contracter est démontrée, le juge peut alors fixer le prix lui-même. Donc, en l'espèce, selon l'auteure, le juge américain aurait fort probablement jugé que le contrat avait été conclu et il aurait lui-même fixé le prix des marchandises.

En France (droit civil), le prix est un élément essentiel du contrat. Selon l'auteure, cette situation rigide a fait en sorte que l'on conseille aux parties d'exclure l'application du droit français sur ce point dans les contrats internationaux³². Se basant sur la jurisprudence de la Cour de cassation, l'auteure affirme qu'un juge français saisi de l'affaire aurait certainement jugé que l'offre n'était pas suffisamment précise en raison de l'absence de prix et l'aurait donc disqualifiée.

31. *Id.*, p. 530.

32. *Id.*, p. 533.

Selon l'auteure, toute cette situation démontre l'impossibilité pour les juges de se détacher de leurs principes nationaux pour interpréter la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*.

CONCLUSION

Le commerce international se heurte à plusieurs difficultés dont celles qui découlent de l'existence de différents systèmes juridiques dans le monde. Pour tenter de réduire ces difficultés, divers organismes internationaux regroupant des États ou des entreprises élaborent des règles spécifiques aux échanges commerciaux internationaux. Ainsi, le droit commercial international est de plus en plus unifié.

La plupart des conventions internationales élaborées par les divers organismes le sont à partir de règles tirées de différents systèmes juridiques, en particulier les systèmes de droit civil et de common law, de façon à constituer un ensemble qui satisfasse le plus grand nombre d'acteurs.

Les parties à un contrat international bénéficient d'un degré important de liberté dans le choix du droit applicable à leur contrat; elles peuvent choisir parmi différentes options, dont les règles établies dans les conventions ou ententes internationales ne sont que certaines parmi d'autres. En choisissant ou non le droit applicable à leur contrat, les parties ont toujours pour objectif de réduire le plus possible l'incertitude quant à leurs relations contractuelles.

Dans les litiges en droit commercial international, même si les juges ou les arbitres saisis doivent interpréter les contrats d'après des règles de droit uniformes, il se peut que leurs décisions ne soient pas aussi uniformes qu'on le souhaiterait, parce qu'il leur est impossible de faire abstraction de leurs principes nationaux pour interpréter de telles règles.

Luc Gagné
Ministère de la Justice
Section de la réglementation
275, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A 0H8
Tél. : (613) 957-0038
Télec. : (613) 941-1193