



**NATIONS UNIES**  
**ASSEMBLEE**  
**GENERALE**



Distr.  
GENERALE  
A/CN.9/11/Add.1  
10 janvier 1969  
FRANCAIS  
ORIGINAL : ANGLAIS-  
ESPAGNOL-  
RUSSE

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR LE  
DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL  
Deuxième session  
Genève, 3 mars 1969  
Point 4 a) de l'ordre du jour provisoire

REPONSES ET ETUDES DES ETATS RELATIVES  
AUX CONVENTIONS DE LA HAYE DE 1964

Note du Secrétaire général

Additif

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION .....	2
TEXTE DES REPONSES ET ETUDES COMMUNIQUEES PAR LES ETATS .....	3
Australie .....	3
Espagne .....	3
Etats-Unis d'Amérique .....	11
Iles Maldives .....	1%
Mexique .....	1%
Roumanie .....	33
Tchécoslovaquie .....	33
Union des Républiques socialistes soviétiques .....	39

#### INTRODUCTION

Dans sa note (A/CN.9/11), le Secrétaire général a reproduit l'essentiel des réponses et des études qu'il avait reçues, au 5 décembre 1968, des gouvernements des Etats Membres de l'Organisation des Nations Unies ou membres des institutions spécialisées comme suite à sa note verbale du 3 mai 1968 concernant les conventions de La Haye de 1964 (c'est-à-dire 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). Le présent additif reproduit l'essentiel des nouvelles réponses et études reçues depuis la distribution du document A/CN.9/11.

TEXTE DES REPONSES ET ETUDES COMMUNIQUEES PAR LES ETATS

AUSTRALIE\*

Original : anglais  
27 novembre 1968

Additif à la réponse reproduite dans le document A/CN.9/11, page 4 :

Le Gouvernement australien se propose, lorsque les observations des organismes intéressés auront été reçues et examinées, d'adresser au Secrétaire général, conformément à sa demande, un exposé détaillé et motivé de son attitude à l'égard des conventions.

ESPAGNE++

Original : espagnol  
3 novembre 1968

1. Autonomie de la volonté

L'un des problèmes les plus importants qui se posent à propos de cette convention a trait à la manière dont on définit l'autonomie de la volonté des parties contractantes.

Il n'est peut-être pas inutile de faire observer que, selon la doctrine espagnole, l'autonomie de la volonté des contractants comprend en général un double aspect : a) la possibilité qu'ont les particuliers de conclure ou de ne pas conclure un contrat déterminé; et b) la possibilité qui s'offre aux contractants, une fois qu'ils ont décidé de se lier contractuellement, de prévoir les dispositions et conditions qui leur conviennent, pourvu qu'elles ne soient pas contraires à la loi, à la morale ou à l'ordre public.

La notion d'autonomie de la volonté étant entendue au sens qui précède, il est évident que la Convention ne s'occupe que du deuxième aspect de cette question, c'est-à-dire de celui qui concerne la possibilité qu'ont les parties de prévoir, dans le contrat international d'achat et de vente, toutes dispositions, clauses et conditions qui créent des droits et des obligations distincts de ceux qu'énonce la loi uniforme.

---

\* Membre de la Commission.

La Convention consacre à cette question l'article V de la Convention proprement dite et l'article 3 de la loi uniforme.

Aux termes de l'article V de la Convention, chaque Etat peut, lors du dépôt de son instrument de ratification ou d'adhésion, déclarer qu'il n'appliquera la loi uniforme qu'aux contrats dont les parties ont choisi cette loi comme régissant le contrat. Cela signifie donc que dans le cas d'un Etat qui ferait usage de la susdite faculté, on présumera, sauf stipulation contraire des parties, que l'on n'a pas voulu appliquer la loi uniforme et, de ce fait, ladite loi ne s'appliquera pas, sans que les contractants aient à intervenir. Dans ce cas, les parties jouiront donc de la même autonomie de la volonté que si la loi uniforme n'existait pas.

D'autre part, lorsque l'Etat contractant n'aura pas formulé la réserve prévue à l'article V de la Convention, les parties pourront exclure totalement ou partiellement l'application de la loi uniforme. Cette exclusion peut être expresse ou tacite. C'est ce que dispose l'article 3 de la loi proprement dite.

Cette disposition de la Convention est inacceptable et c'est pourquoi l'on en propose la modification dans le sens et pour les raisons indiqués ci-après.

En premier lieu, il faut supprimer l'article V de la Convention dont il est intéressant de noter qu'il ne figurait pas dans le projet présenté à la Conférence internationale de La Haye.

Cette proposition est fondée sur les raisons suivantes :

a) Si un Etat faisait usage de la faculté prévue à cet article, l'application de la Convention s'en trouverait extraordinairement compliquée et par conséquent les avantages découlant de sa mise en vigueur seraient notablement réduits.

b) Cela est si vrai que, lors de l'adoption dudit article, diverses délégations ont dit qu'il serait entendu que la faculté qu'octroie cet article ne serait utilisée que par le Royaume-Uni. Mais il serait évidemment absurde de compromettre l'efficacité d'une convention multilatérale en y prévoyant des privilèges particuliers au profit d'un seul Etat. De surcroît, cette disposition est bien entendu contraire aux principes qui régissent l'élaboration de ce genre de traité.

c) En reconnaissant la faculté prévue à l'article V, on dénature encore plus le principe de l'autonomie de la volonté reconnu à l'article 3 de la loi uniforme. Cet article 3 laisse en fait une trop grande latitude aux contractants - ce que l'on mettra en évidence un peu plus loin -, défaut qui s'aggrave si l'on rapproche cet article de l'article V de la Convention,

d) D'autre part, l'usage de la réserve prévue à l'article V pourrait avoir de graves conséquences pour la solution des problèmes que peuvent poser les contrats d'achat et de vente internationaux.

On pense en effet que les ressortissants d'autres pays qui ont traité sans connaître l'existence de cette réserve en faveur des nationaux du pays qui l'a formulée pourraient se trouver lésés par son application.

D'autre part, dans le cas où des ressortissants d'un pays feraient usage de la réserve susmentionnée, il n'est pas impossible que les procès liés à l'application de la Convention et les opposant à des nationaux d'autres pays qui ne se sont pas prévalus de cette réserve, reçoivent une solution différente selon le pays du tribunal ayant à connaître du litige.

En ce qui concerne l'article 3 de la loi uniforme, nous proposons de le remplacer par l'article 6 du projet de 1963, élaboré par la Commission spéciale désignée à cet effet, et dont le texte était le suivant :

"Article 6. Les parties peuvent exclure totalement l'application de la présente loi, à condition qu'elles désignent le droit qui sera applicable à leur contrat.

Les parties peuvent déroger partiellement aux dispositions de la présente loi, à condition qu'elles se soient mises d'accord sur des dispositions différentes, soit en les énonçant, soit en indiquant quelles sont les règles particulières étrangères à la présente loi auxquelles elles entendent se référer.

Les désignations, énonciations et indications prévues aux alinéas précédents doivent faire l'objet d'une clause expresse ou résulter indubitablement des dispositions du contrat."

La proposition qui précède est fondée sur les raisons suivantes :

1) La différence essentielle entre le texte définitif de l'article 3 de la loi uniforme et celui de l'article 6 du projet de 1963 ne réside pas dans un traitement différent de la question de l'autonomie de la volonté des parties. En fait, l'autonomie de la volonté est reconnue expressément en tant que principe général dans les deux textes.

2) La véritable différence entre les deux énoncés du principe a trait à la protection garantie aux parties en ce qui concerne la reconnaissance des droits et obligations découlant du contrat.

En effet, aux termes de l'article 3 de la loi uniforme, les parties ont la possibilité d'exclure totalement ou partiellement l'application de la loi, sans indiquer les clauses qui doivent régir les relations contractuelles et remplacer les dispositions légales. Ceci signifie donc que le principe de l'autonomie de la volonté peut être utilisé de telle manière que les parties ne tiennent pas compte de leur situation aux termes du contrat.

Au ~~contraire~~ aux termes de l'article 6 du projet, la même autonomie était reconnue aux parties, à condition qu'elles précisent suffisamment les dispositions applicables au contrat.

3) En conséquence, les deux textes susmentionnés accordent la même autonomie aux parties dans la formation du contrat. Mais, tandis qu'aux termes de l'article 3 de la loi uniforme, le principe de l'autonomie peut être utilisé de manière à rendre moins sûre la situation des parties, le texte de l'article 6 du projet exclut la possibilité d'une telle insécurité.

4) Cette conséquence revêt une importance particulière si l'on tient compte de ce que le fait que les obligations et les droits découlant du contrat restent mal définis joue en faveur de la partie la plus forte,

En effet, en raison de sa puissance économique, cette partie est plus capable de susciter un litige que l'autre partie contractante, qui ne dispose pas d'avis et de moyens suffisants pour s'opposer avec succès aux prétentions de la première.

De plus, il ne faut pas oublier que c'est la partie la plus forte qui rédige le contrat - souvent sous la forme d'un contrat d'adhésion - et qui y fait figurer une clause qui, dans les litiges découlant de son interprétation, rend compétents les tribunaux qu'elle juge lui être les plus favorables.

Dans ces circonstances, il semble évident que pour favoriser la partie la plus faible il faut faire en sorte qu'elle connaisse exactement sa situation aux termes du contrat. De ce fait, on ne saurait admettre que l'autonomie de la volonté soit utilisée, non pas pour substituer d'autres règles à celles qui sont énoncées dans la loi uniforme, mais uniquement pour mettre les parties dans une situation d'insécurité juridique,

5) Il convient enfin de signaler, à propos du principe de l'autonomie de la volonté reconnu à l'article 3 de la loi uniforme, qu'il sera nécessaire d'arbitrer tout système permettant de déterminer facilement quelle est la législation nationale qui doit être prise en considération pour juger de la validité du contrat ou de ses clauses; en effet, ce doit être cette législation, conformément à l'article 8 de la loi uniforme, qui fixe les limites de l'autonomie de la volonté reconnue à l'article 3. A cet égard, il importe que les Etats qui ratifieront la Convention portant loi uniforme sur la vente internationale adhèrent également à la Convention de La Haye de 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels, étant donné que cette dernière convention complète dans le sens indiqué la Convention portant loi uniforme.

## II. L'obligation du vendeur de livrer la chose vendue

Une autre question, parmi les plus importantes que pose l'application de la loi uniforme, porte sur la définition de l'obligation de délivrer la chose vendue, qui incombe au vendeur. Il ne faut pas perdre de vue que cette obligation, dont l'exécution impose le paiement immédiat du prix, peut être considérée comme la plus importante du contrat et celle qui exige, en conséquence, une réglementation extrêmement précise.

Aussi le premier problème qui se pose, et il s'agit d'un problème fondamental, consiste-t-il à établir s'il y a effectivement lieu de concevoir la délivrance de la chose vendue comme étant une obligation du vendeur.

Il est certain que, traditionnellement, la délivrance est considérée comme étant l'obligation principale qui incombe au vendeur.

Et, selon cette même conception traditionnelle, propre aux codes civils du XIXème siècle, on entend par délivrance le transfert du vendeur à l'acheteur de la possession de la chose vendue. L'article 1604 du Code civil français et l'article 1462 du Code civil espagnol, par exemple, sont très clairs à cet égard.

Bref, dans son sens authentique, la délivrance signifie le transfert de la possession de la chose vendue,

Il est toutefois évident que le transfert de la possession ne dépend pas seulement de la volonté du vendeur mais que, pour qu'il y ait effectivement transfert, la coopération de l'acheteur est indispensable. Aussi la délivrance suppose-t-elle un acte bilatéral, qui implique la participation du vendeur - la mise à disposition de la chose vendue - et la participation de l'acheteur - la réception de cette même chose.

C'est-à-dire qu'en aucun cas le vendeur ne peut de son seul fait réaliser la délivrance, s'il ne jouit pas de la coopération de l'acheteur.

Dans ces conditions, il semble évident que la délivrance ne peut en aucun cas être considérée comme étant une obligation exclusive du vendeur. A ce dernier, seule peut être imposée la réalisation des actes dont l'exécution dépend exclusivement de lui, à savoir la mise de la chose vendue à la disposition de l'acheteur dans les conditions stipulées dans le contrat.

Il y a donc lieu d'affirmer que l'inclusion de la délivrance parmi les obligations du vendeur est inacceptable et doit par conséquent être éliminée de la loi uniforme. En conséquence, on propose d'apporter au texte de la loi les modifications ci-après :

- 1) A l'article 18, remplacer le mot "délivrance" par l'expression "mise à disposition d'une chose conforme au contrat" .
- 2) Supprimer le paragraphe premier de l'article 19, qui est superflu.
- 3) Dans l'ensemble du texte de la loi uniforme, remplacer le mot "délivrance" par l'expression "mise à disposition".

Non seulement ces modifications concrétiseraient les obligations du vendeur de façon plus parfaite et plus conforme aux exigences du commerce, mais encore elles donneraient aux articles 18 et 19 de la loi uniforme un contenu qui serait plus en harmonie avec le reste du texte de la loi proprement dite, ainsi que nous allons tenter de le démontrer ci-après :

- a) Il convient, en effet, de songer qu'à l'article 56, on impose à l'acheteur l'obligation de "prendre livraison de la chose" et qu'à l'article 65, on définit la "prise de livraison" dans les termes suivants :

"La prise de livraison consiste pour l'acheteur à accomplir les actes nécessaires pour que la remise de la chose soit possible et à la retirer."



Par conséquent, si l'on modifiait la loi dans le sens proposé, le caractère systématique de celle-ci s'en trouverait considérablement renforcé : le vendeur aurait l'obligation de mettre la chose vendue à la disposition de l'acheteur et celui-ci aurait l'obligation de la recevoir. Et la participation conjointe des deux - vendeur et acheteur - entraînerait la réalisation de la délivrance en tant que transfert de possession.

b) Au paragraphe 3 de l'article 98, relatif au transfert des risques, il est clairement stipulé que ledit transfert a lieu lorsque le vendeur a "accompli tous les actes qui sont nécessaires pour que l'acheteur soit mis dans la possibilité de prendre livraison". Cela signifie que le transfert des risques est réalisé par la "mise à disposition".

c) Dans la réglementation que la loi uniforme donne des ventes avec expédition, il apparaît clairement également que la délivrance en tant que transfert de possession à l'acheteur n'est pas une obligation du vendeur **mais** que celui-ci est seulement tenu de mettre la chose vendue à la disposition de l'acheteur, en la remettant au transporteur.

En effet, il est déclaré, au paragraphe 2 de l'article 19, que, dans le cas des ventes qui impliquent un transport, le vendeur exécute la délivrance en remettant la chose au transporteur pour transmission à l'acheteur.

Il est évident toutefois que cette remise au transporteur ne réalise pas la délivrance en tant que transfert de possession à l'acheteur. Tout d'abord, le transporteur ne reçoit pas la chose au nom de l'acheteur. En second lieu, lorsque la chose a déjà été expédiée, on accorde au vendeur, dans certains cas, le droit de s'opposer à ce qu'elle soit remise à l'acheteur (par. 2 de l'art. 73).

Enfin, il faut souligner que l'une des modifications proposées consiste à supprimer le paragraphe premier de l'article 19, ce qui constitue un avantage manifeste sur le plan de la cohérence de la loi uniforme, étant donné qu'audit paragraphe, en prétendant définir la "délivrance", on aboutit à une véritable tautologie, si bien que l'on ne définit rien du tout.

En effet, à notre avis, et bien que nous reconnaissons qu'il ne nous appartient pas d'émettre une affirmation de ce genre, les termes "délivrance" et "remise" ont en français le même sens et sont synonymes. Il ne fait alors aucun doute que ce problème de synonymie s'aggravera lorsque le texte français sera traduit dans d'autres langues, telles que l'espagnol par exemple, langue dans laquelle il serait nécessaire, pour définir l'obligation essentielle du vendeur selon le paragraphe premier de l'article 19, de déclarer que la "entrega" ("délivrance") consiste en la "entrega" ("remise") d'une chose conforme au contrat. La tautologie, ou le cercle vicieux, sera donc manifeste.

ETATS-UNIS D'AMERIQUE\*

[Original : anglais]

7 janvier 1969

1. Importance de l'unification du droit de la vente

La présente réponse au questionnaire du Secrétaire général doit être considérée eu égard au fait que les Etats-Unis d'Amérique sont fondamentalement en faveur de l'unification du droit régissant les ventes à caractère international. La participation des Etats-Unis aux travaux de l'Institut international pour l'unification du droit privé (et de la Conférence de droit international privé de La Haye) a été rendue possible par une résolution conjointe adoptée par le Congrès des Etats-Unis et approuvée par le Président des Etats-Unis le 30 décembre 1963. En conséquence, les Etats-Unis ont envoyé une délégation de six représentants à la Conférence diplomatique sur l'unification du droit en matière de vente internationale des objets mobiliers corporels, qui s'est tenue à La Haye, en avril 1964.

Préalablement à la Conférence diplomatique d'avril 1964, et en vue de ladite conférence, les Etats-Unis ont élaboré et communiqué un exposé d'idées générales concernant l'unification du droit de la vente ainsi que des suggestions précises visant à améliorer les projets proposés. Le début de cet exposé était conçu comme suit\*\* :

"L'importance de l'unification des règles fondamentales du droit intéressant le commerce international est de plus en plus évidente. En fait, les problèmes juridiques que posent les échanges internationaux sont apparentes à ceux qui au cours des dernières cinquante années ont incité les Etats faisant partie des Etats-Unis à élaborer et, dans une large mesure, à adopter un grand nombre de lois uniformes, parmi lesquelles le Uniform Commercial Code (Code de commerce uniforme).

Les Etats-Unis sont heureux de cette évolution analogue sur le plan international et espèrent que les travaux prochains concernant le Projet de loi uniforme sur la vente internationale vont le rendre propre à être accepté par un vaste groupe d'Etats."

---

\* Membre de la Commission.

\*\* Conférence diplomatique sur l'unification du droit en matière de vente internationale des objets mobiliers corporels - La Haye, 2-25 avril 1964, vol. 2, p. 235 (les volumes des actes de la Conférence sont ci-après dénommés "DOCUMENTS DE LA CONFERENCE").

2. Mesure dans laquelle les lois uniformes proposées vont dans le sens de l'unification

Dans leur exposé, les Etats-Unis présentaient aussi un certain nombre de suggestions précises visant à améliorer le projet de Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels (ci-après dénommée "Loi proposée sur la vente", l'autre projet étant désigné sous le nom de "Loi proposée sur la formation"). Il y était signalé que sur des points essentiels, la Loi proposée sur la vente employait des notions artificielles (délivrance; résolution) ayant une signification juridique théorique ou régionale. Il était noté dans l'exposé qu'il serait difficile d'appliquer avec précision et uniformité ces notions artificielles et il était suggéré de modifier le projet de façon qu'il se réfère aux résultats pratiques découlant de faits qui sont familiers à tous ceux qui, dans le monde entier, font des opérations commerciales à caractère international, qu'il s'agisse, par exemple, du transfert des risques au moment de l'expédition des marchandises ou du paiement du prix au moment où les marchandises changent de mains. L'exposé des Etats-Unis signalait aussi les dispositions régissant les délais dans lesquels un acheteur doit notifier les vices de la chose vendue, notant que ces dispositions n'étaient pas conformes aux pratiques commerciales et étaient si complexes et artificielles qu'il serait difficile de les appliquer et qu'elles pourraient opposer des obstacles d'ordre technique à des réclamations justifiées. D'autres suggestions précises visaient à améliorer la Loi proposée sur la vente à propos de points sur lesquels le projet n'employait pas un langage clair du point de vue des pratiques commerciales ou des besoins du commerce (voir DOCUMENTS DE LA CONFERENCE, vol. 2, p. 241, 243 et 244, **262**, **264**, **268**, **277**, **279** et 280, **289** et 290, 302 et 303, **306**, 331, 342, 344 et 345).

A la Conférence, la délégation des Etats-Unis s'est employée à faire en sorte que les projets puissent être acceptables sur le plan international. Certains progrès ont été accomplis, mais la longueur et la complexité de la Loi sur la vente (qui ne comptait pas moins de 101 articles) n'ont pas permis à la Conférence diplomatique, dans les délais qui lui étaient impartis, d'améliorer sensiblement les grandes lignes ni la structure de la Loi. En fait, la nécessité d'apporter beaucoup de modifications de détail comme suite aux suggestions présentées par un grand nombre d'Etats a donné naissance à de nouveaux problèmes de rédaction et

d'ordre technique qui n'ont pu être résolus de manière satisfaisante au cours des journées agitées qui ont marqué la fin de la Conférence (ces difficultés ont été moins graves pour ce qui est de la Loi proposée sur la formation du fait de sa brièveté (13 articles) et de sa simplicité relatives. Toutefois, il semble nécessaire de s'attacher surtout aux problèmes posés par la Loi sur la vente car il ne serait pas judicieux, sur le plan pratique, d'approuver la Loi proposée sur la formation en faisant abstraction de la Loi sur la vente, qui lui est étroitement liée et est beaucoup plus volumineuse..)

Peu avant la clôture de la Conférence diplomatique, le 2 avril 1964, le Chef de la délégation des Etats-Unis a déclaré en séance plénière que sa délégation espérait que les problèmes exposés ci-dessus seraient résolus de sorte que la Loi proposée puisse "servir" de premier pas ferme et sûr dans la voie de l'unification du droit réglant les transactions commerciales internationales" (voir DOCUMENTS DE LA CONFERENCE, vol. I, p. 309). Il a ajouté :

"Au cours de la Conférence, la Loi sur la vente a, été sensiblement améliorée, ce dont il faut se féliciter. Malheureusement, nous n'en sommes pas moins persuadés qu'il y demeure de sérieux points faibles, parmi lesquels il convient de mentionner ce qui suit :

- 1) Le projet vise davantage le commerce extérieur entre pays limitrophes;
- 2) Les problèmes du commerce international impliquant l'expédition de marchandises outre-mer n'ont pas suffisamment retenu l'attention;
- 3) Les droits et les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur, considérés à la lumière des réalités pratiques des usages commerciaux, ne s'y trouvent pas judicieusement équilibrés;
- 4) La loi échappera à la compréhension des personnes qui se livrent au commerce."

Les représentants de nombreux autres Etats qui avaient fait tout leur possible pour améliorer la Loi mais avaient constaté qu'il était impossible de supprimer ces difficultés dans les délais dont ils disposaient ont eu, à la fin de la Conférence, le sentiment que la tâche n'était pas achevée, La recommandation II 2) ci-après, qui a été ajoutée en annexe à l'Acte final de la conférence diplomatique,, reflète ce sentiment :

"2) Dans l'éventualité où la Convention portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels ne serait pas entrée en vigueur le 1er mai 1968, la Conférence recommande que l'Institut international pour l'unification du droit privé établisse une commission composée de représentants des gouvernements des Etats intéressés, laquelle commission sera chargée d'envisager toutes nouvelles mesures qui pourraient être prises en vue de promouvoir l'unification du droit relatif à la vente internationale des objets mobiliers corporels."

Etant donné que la Convention n'est pas entrée en vigueur à la date indiquée et que certaines dispositions comme celles qui interdisent le recours aux règles du droit international privé ont fait l'objet de vives controverses et pourraient dissuader les Etats de devenir parties à la Convention, la procédure prévue par la Conférence devrait jouer un rôle capital au cours des prochaines étapes dans la voie d'une unification effective (voir plus loin, par. 5).

### 3. Recommandations concernant les conventions relatives aux lois proposées sur la vente et sur la formation

En raison des défauts susmentionnés des lois uniformes proposées, les Etats-Unis ne pensent pas qu'elles soient encore acceptables en vue de leur application internationale. C'est pourquoi les Etats-Unis ne recommandent pas que les conventions relatives à ces lois entrent en vigueur dès maintenant; ils ne deviendront pas quant à eux parties à ces conventions.

L'unification des règles juridiques fondamentales régissant la vente internationale d'objets mobiliers corporels constitue une étape d'une portée et d'une importance considérables, Il convient que la qualité de la loi que l'on propose d'adopter sur le plan international réponde à l'importance du projet.

Un pas de cette ampleur exige, préalablement à toute ratification, un travail approfondi étant donné qu'une convention qui a été mise en vigueur par plusieurs pays est difficile à réviser. De plus, il est impossible d'apporter périodiquement des améliorations lorsque, comme c'est le cas en l'occurrence, les difficultés apparues se situent au coeur même de la structure et de la conception de la loi.

Pour que l'unification souhaitée soit effective et non illusoire, toute loi uniforme doit s'attaquer aux vrais problèmes du commerce international et les résoudre. Des notions abstraites tirées essentiellement de la terminologie juridique d'une seule région, comme celles que l'on trouve dans les lois proposées, sont de nature à être interprétées différemment dans différentes régions du monde, ce qui sert mal l'objectif fondamental de ces lois, qui est de réduire l'incompréhension et les litiges.

4. Recommandations visant à réaliser l'unification

Les projets demandent un travail plus approfondi. Heureusement, ce travail ne doit pas avoir pour effet d'arrêter ou même de retarder la marche vers une unification effective. Les travaux qui ont été effectués pour préparer la Conférence diplomatique d'avril 1964 comme les travaux de cette conférence ainsi que la création de la CNUDCI ont engendré un mouvement unificateur qui devrait permettre à ces travaux d'être couronnés de succès. Les documents témoignant d'un sérieux effort de réflexion qui ont été présentés à la Conférence diplomatique en vue de proposer des améliorations à ces lois - améliorations dont la plupart n'ont pu être réalisées en raison de la complexité de la Loi proposée sur la vente et du manque de temps - font désormais partie des excellents Actes de la Conférence et l'on peut s'en servir pour reviser les lois proposées. Comme il a été noté plus haut, l'Acte final de la Conférence a prévu un mécanisme permettant d'aller de l'avant.

Eu égard à l'expérience que l'Institut de Rome a acquise dans ce domaine du droit, la CNUDCI a judicieusement décidé, à sa première session, de demander au Secrétaire général de communiquer les réponses au questionnaire du Secrétariat à l'Institut pour qu'il les étudie. Nous croyons savoir que l'Institut chargera un comité d'experts d'examiner les réponses au questionnaire. On peut compter que ce comité présentera des recommandations concrètes sur les prochaines étapes à franchir pour favoriser l'unification du droit régissant la vente internationale d'objets mobiliers corporels. Nous pouvons être persuadés que ce comité utilisera l'impulsion et l'expérience résultant de plusieurs années d'étude de manière à recommander des méthodes permettant de reviser les projets actuels et de les rendre généralement acceptables. Le calendrier de ces nouveaux travaux devrait tenir compte des possibilités d'obtenir des renseignements concrets en ce qui concerne les pratiques commerciales, renseignements qui pourraient être obtenus grâce à la mise au point de contrats-types - question que nous allons maintenant examiner,

5. Elaboration de contrats et de conditions de vente types

Le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique recommande d'appliquer avec énergie la recommandation formulée au cours de la première session de la CNUDCI en vue de l'élaboration de contrats et de conditions de vente types propres au commerce

international (voir le document de l'Assemblée générale des Nations Unies A/CN.9, du 4 mars 1968, II, par. 19 à 21). Ce travail peut présenter le double intérêt a) de fournir au commerce international un instrument d'application pratique immédiate et b) d'offrir un cadre plus large et une base plus réaliste à la révision ultérieure des Lois uniformes susmentionnées. La rédaction de contrats et de conditions de vente types sous des auspices internationaux peut assurer la pleine représentation des intérêts des acheteurs comme de ceux des vendeurs et, ainsi, permettre d'éviter des dispositions avantageuses pour une seule partie ou excessives qui reflètent un intérêt économique dominant. Cette possibilité a été reconnue par des représentants de diverses régions du monde au Colloque de septembre 1964 organisé par l'Association internationale des sciences juridiques [voir Unification of the law governing international sales of goods (sous la direction de M. Honnold, 1965), p. 240 et 241 [exposé du Pr Barrera-Graf (Mexique)]], p. 263 et 264 [exposé du Pr Michida (Japon)] et p. 416 (conclusions générales du Colloque, résumées par le Rapporteur général)].

L'élaboration de contrats et de conditions de vente types doit se fonder sur des renseignements complets ayant trait aux règles, aux coutumes et aux pratiques en vigueur non seulement dans les diverses régions du monde mais aussi dans les nombreux domaines du droit international. Aux fins du rassemblement, de l'analyse et de la confrontation de ces données, il sera nécessaire d'avoir pleinement recours à l'expérience de toutes les organisations et de tous les organismes qui, dans le monde, s'occupent de ce domaine. Une tâche importante et pressante de la CNUDCI consiste à trouver et à adopter des méthodes permettant d'organiser et de coordonner toutes les activités nécessaires.

## 6. Conclusions

1) Les Etats-Unis d'Amérique ne deviendront partie ni à la Convention de 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, ni à la Convention de 1964 portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels.



2) Les Etats-Unis estiment que des études et des travaux plus poussés peuvent faire disparaître les défauts des Conventions de 1964.

3) Les Etats-Unis sont d'avis qu'une étape importante sur la voie de la création d'un droit mondial de la vente internationale consiste à mettre au point des contrats et des conditions de vente types et que la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international devrait rechercher comment organiser et coordonner l'exécution de cette tâche.

ILES MALDIVES

[Original : anglais]  
14 décembre 1968

En raison de son manque d'expérience en ce qui concerne la pratique du commerce international, le Gouvernement maldivien ne s'estime pas compétent pour exprimer une opinion quelconque sur les questions mentionnées dans la note ci-dessus. Par ailleurs, le volume des échanges - notamment des échanges extérieurs - n'exige pas, à son avis, que les îles Maldives adhèrent à la plupart des traités internationaux relatifs au commerce.

MEXIQUE\*

I. Les deux Conventions de La Haye de 1964

1. Ces deux conventions (qu'il y a lieu de considérer comme distinctes et indépendantes l'une de l'autre) ont été élaborées par la Conférence diplomatique sur l'unification du droit en matière de vente internationale d'objets mobiliers corporels, qui s'est tenue à La Haye du 2 au 25 avril 1964 sur l'invitation du Gouvernement des Pays-Bas et à laquelle étaient représentés comme parties contractantes vingt-huit pays (vingt-deux pays européens, deux pays américains et quatre pays asiatiques), quatre gouvernements (dont le Gouvernement mexicain), cinq organisations intergouvernementales (Conseil de l'Europe, Communauté économique européenne, Conférence de La Haye de droit international privé, Institut international pour l'unification du droit privé - UNIDROIT - et Organisation de coopération et de développement économiques) et la Chambre de commerce internationale. Les deux Conventions ont été ouvertes à la signature et à l'adhésion le 1er juillet 1964, conformément à leurs dispositions, au Ministère des affaires étrangères des Pays-Bas.
2. Chaque Etat contractant s'est engagé à introduire dans sa propre législation, selon sa procédure constitutionnelle, les deux lois uniformes sur la vente

---

\* Membre de la Commission.

internationale des objets mobiliers corporels et sur la formation des contrats de vente internationale, et à ce que, dès leur entrée en vigueur, les dispositions desdites lois uniformes s'appliquent aux ventes internationales.

3. La ratification a été soumise à certaines conditions et des délais ont été fixés à cet effet,

4. Il a été énoncé que les Conventions seraient ouvertes à l'adhésion de tous les pays Membres de l'Organisation des Nations Unies ou de l'une quelconque des institutions spécialisées des Nations Unies, et qu'elles entreraient en vigueur six mois après la date à laquelle aurait été déposé le cinquième instrument de ratification ou d'adhésion; ce dépôt n'a apparemment pas encore été effectué.

5. Il a été décidé qu'en ce qui concerne les pays qui ratifieraient les Conventions ou y adhéreraient, celles-ci entreraient en vigueur six mois après le dépôt des instruments de ratification ou d'adhésion auprès du Ministère des affaires étrangères des Pays-Bas.

6. Il a été décidé que chaque pays pourrait, au moment de ratifier la Convention A, déclarer par une notification adressée au Gouvernement des Pays-Bas qu'il n'appliquerait la loi uniforme sur la vente qu'aux contrats dont les parties auraient choisi cette loi comme régissant le contrat; mais aussi que les parties à un contrat de vente internationale pourraient choisir cette loi uniforme même si leur établissement ou leur résidence n'étaient pas sis dans des pays différents (hypothèses d'application de ladite loi uniforme sur la vente) et indépendamment du fait qu'ils auraient ou non ratifié ladite Convention.

7. Il a été stipulé que tout pays contractant pourrait dénoncer les Conventions par notification adressée à cet effet au Gouvernement des Pays-Bas et que, après qu'elles auraient été en vigueur pendant trois ans, tout pays pourrait demander la convocation d'une conférence à l'effet de réviser les Conventions ou leurs annexes.

II. La création par l'organisation des Nations Unies d'une Commission pour le droit commercial international; la mise en place de cette commission et sa première session, du 29 janvier au 26 février 1968

[Cette section a été omise]

III. Les Conventions portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels (A) et portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels (B)

1. Historique

La Convention portant loi uniforme sur la vente (A) constitue le couronnement de près de 40 années d'études, de discussions, de conférences et d'accords. Ces travaux, commencés en 1926 par l'Institut de droit international, furent poursuivis, à partir de 1928, sous les auspices du Gouvernement hollandais, par la Conférence de droit international privé et, à par-tir de 1930, par l'UNIDROIT, qui a élaboré le premier avant-projet de loi uniforme sur les ventes internationales des objets mobiliers corporels, lequel, grâce aux observations de divers gouvernements reçues par ledit Institut par l'intermédiaire de la Société des Nations, a servi de modèle pour l'élaboration, confiée à une commission restreinte (composée des professeurs BAGGE, HAMEL et RABEL), de la "Deuxième rédaction" du projet en 1939.

Après la guerre, ce projet a été de nouveau présenté, en 1950, à la Conférence de droit international privé de La Haye, qui avait été convoquée par le Gouvernement hollandais pour examiner un autre projet de Convention concernant la réglementation des conflits de loi en matière de ventes d'objets mobiliers corporels (C).

Le projet de 1939 de l'UNIDROIT a été approuvé par la Conférence de La Haye comme base de travaux futurs. On désigna une commission composée d'éminents juristes d'Italie (PILGTTI et ANGELONI), d'Espagne (DE CASTRO et BRAVO), de Suède (PAGGE), de Belgique (FREDERIC&), de Suisse (GUTZWILLER), d'Allemagne (RABEL, RIESE), de France (HAMEL), de Hollande (METJERS), du Danemark (USSING) et d'Angleterre (WORTLEY) qui revisa ce projet et en formula un nouveau en 1956, lequel fut à son tour confié au Gouvernement hollandais pour être soumis, pour examen et observations, aux gouvernements des divers pays, conformément à la résolution adoptée par la septième Conférence à sa première session.

Quant à la Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente (B), le premier projet date de 1934, date à laquelle l'UNIDROIT a entrepris l'étude des moyens de parvenir à l'unification des règles régissant la formation des contrats. En 1936, cet institut a été saisi d'un projet de loi uniforme sur la formation des contrats internationaux conclus par correspondance. On a estimé qu'il y avait peu de chances d'aboutir à une convention internationale fondée sur ce projet, ce qui a incité l'Institut à l'abandonner jusqu'à 1951; depuis cette date, tant la Conférence diplomatique de La Haye que l'UNIDROIT lui-même ont poursuivi leur tâche et un nouveau projet de loi uniforme a été proposé et approuvé par la septième Conférence de droit international privé de La Haye, la même que celle qui a approuvé le projet de loi uniforme sur la vente.

Au cours des années suivantes, divers gouvernements ont formulé des observations à propos de ces deux projets de loi uniforme, à la suite de quoi a été convoquée la deuxième session de la Conférence diplomatique pour l'unification du droit des contrats internationaux d'achat et de vente, et a été désignée une nouvelle Commission qui, après avoir accepté certaines des observations, a finalement soumis ces deux textes à l'examen de la Conférence diplomatique qui s'est tenue à La Haye du 25 avril au premier juillet 1964.

## 2. Autres précédents

Les deux Conventions (A et B) reflètent l'oeuvre ininterrompue de juristes réputés provenant de pays ayant des traditions juridiques différentes, tels que l'Angleterre, les Etats-Unis et les pays du continent européen; aux fins de leur élaboration, il a été tenu compte de précédents importants et utiles d'unification de lois relatives à la vente, telles que les lois-scandinaves sur la vente, la Sale of Goods Act du Royaume-Uni et le Uniform Commercial Code des Etats-Unis; leur rédaction définitive a donné lieu à la participation de représentants des pays de l'Europe continentale ainsi que de l'Angleterre et des Etats-Unis.

Par ailleurs, la question des contrats internationaux d'achat et de vente a fait l'objet d'analyses minutieuses et approfondies, non seulement de la part de l'UNIDROIT mais également de la part de l'Association internationale des sciences juridiques (AISJ) qui, au moyen de réunions et de colloques internationaux (Rome, 1958; Helsinki, 1960; Londres, 1962 et New York, 1964), a encouragé la réglementation

de cette matière et a analysé, lors de cette dernière réunion de New York, les deux Conventions de La Haye de 1964. Ont assisté à ces réunions, outre l'UNIDROIT et la Conférence de La Haye, la Chambre de commerce internationale, l'American Law Institute, ainsi que des représentants et des experts provenant de pays d'Europe occidentale (Royaume-Uni, France, Suède, Belgique, Italie, Hollande) et de pays à économie planifiée (URSS, Yougoslavie, Roumanie, Tchécoslovaquie, Pologne, Hongrie) et de pays d'Asie (Japon) et d'Amérique (Mexique et Etats-Unis).

### 3. Domaine d'application des deux Conventions de 1964

a) Les deux Conventions se bornent, en premier lieu, à régir les ventes de biens meubles corporels (marchandises), à l'exclusion, par conséquent, tant des biens immobiliers que des biens incorporels ou immatériels, ou que des droits sur la propriété intellectuelle (droits d'auteur) et sur la propriété industrielle (droits sur brevets, marques de fabrique et nom commercial). En ce qui concerne les biens immobiliers, on continue d'appliquer la règle selon laquelle ils sont régis par la loi en vigueur là où ils sont sis (lex sitae); quant aux biens incorporels et immatériels, il existe d'autres organismes (BIRPI) et d'autres textes jouissant d'une très large diffusion internationale (Convention d'Union de Paris pour la protection de la propriété industrielle) qui offrent à ces biens une protection étendue.

De même, certains biens mobiliers corporels sont exclus expressément des deux projets de loi uniforme, du fait que leur nature oblige à leur accorder un traitement spécial, sur le plan national ou sur le plan international. Il s'agit des biens visés aux articles 5 et 6 des Conventions A et B, respectivement, à savoir :

i) les valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies; ii) les navires, bateaux de navigation intérieure et aéronefs enregistrés ou à enregistrer; iii) l'électricité et iv) les ventes par autorité de justice ou sur saisie. A l'origine (projet de Rome de 1939), on avait également exclu l'application des lois relatives aux animaux vivants, mais cette restriction a été éliminée dans le projet de 1956.

Les biens mentionnés aux rubriques i) et ii) ci-dessus ont fait l'objet, pour la plupart, d'une réglementation internationale : Conventions de Genève de 1930 sur les lettres de change, les billets à ordre et les chèques; Convention de

Bruxelles de 1924 pour l'unification de certaines règles en matière de connaissance; douze conventions élaborées sous les auspices du Comité maritime international; Convention de Varsovie de 1929 pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, etc.

En ce qui concerne l'électricité, indépendamment des discussions concernant sa nature d'un bien corporel, elle a été éliminée des lois uniformes essentiellement parce que l'on a estimé que, d'une manière générale, elle ne fait pas l'objet d'une vente privée, et qu'elle n'est pas régie par les normes applicables aux obligations du vendeur et de l'acheteur dans les contrats d'achat et de vente, Quant aux ventes par autorité de justice ou sur saisie, elles ont été exclues du fait qu'elles ne constituent pas à proprement parler des contrats, mais plutôt des opérations qui découlent de procédures judiciaires dans lesquelles la volonté du vendeur est remplacée par celle du juge; c'est pour cette raison qu'il y a lieu de reconnaître la compétence exclusive du droit interne des Etats en la matière.

b) Il s'agit, en second lieu, de ventes internationales, et non de contrats d'achat et de vente revêtant un caractère national, restant soumis exclusivement au droit interne des Etats, à moins que les parties au contrat ne conviennent d'appliquer la loi uniforme sur la vente (art. 40). La détermination du caractère international d'une vente, selon le Pr Tunc dans son commentaire sur les Conventions de La Haye, que l'organisation des Nations Unies a envoyé à notre gouvernement en même temps que le texte desdites Conventions, en application de la résolution de la Commission du droit commercial international indiquée ci-dessus (voir plus haut II-6)<sup>7</sup>, a fait l'objet de longues discussions à la Conférence de La Haye, en dépit du fait que le problème avait été examiné et discuté lors des réunions de l'UNIDROIT à Rome en 1952, à Nice en 1953 et à Lugano en 1956, au cours desquelles avaient été examinés les critères subjectif (nationalité des parties), objectif (domicile ou résidence) et mixte. "Le concept de la nationalité, qui paraissait dominer, avant la première guerre mondiale, une grande partie des relations internationales, a cédé le pas à celui du domicile, et ce dernier à d'autres concepts tels que celui de la résidence et de l'établissement." (GUTZWILLER).

En effet, les deux lois uniformes posent comme règle générale que : "la présente loi est applicable aux contrats passés entre des parties ayant leur établissement sur le territoire d'Etats différents"; et que si une partie n'a pas d'établissement, "sa résidence habituelle sera prise en considération". Il est en outre expressément stipulé que l'application de la loi "ne dépend pas de la nationalité des parties".

c) En troisième lieu, les deux textes de La Haye de 1964 régissent tant les ventes internationales civiles, que les ventes internationales commerciales, distinction qui, bien qu'ignorée dans les pays de tradition anglaise et abandonnée dans d'autres de tradition romaine (Suisse, Italie), prévaut dans tous les droits qui suivent la codification napoléonienne. Certes, les ventes internationales à caractère civil sont peu nombreuses par rapport aux ventes commerciales (et indépendamment de la raison pour laquelle la vente revêt un caractère commercial dans les différents systèmes), **mais** il n'existait aucune raison valable pour les exclure.

Dans des Etats fédéraux tels que le Mexique (et, à un autre égard, les Etats-Unis), le problème du caractère civil ou commercial d'une transaction soulève la question de la nature locale ou fédérale de la législation applicable à cette transaction. Cependant, ce problème est indépendant de celui de la compétence du gouvernement fédéral pour ce qui est de la conclusion des traités ou des conventions internationales intéressant des domaines régis par des lois qui sont du ressort exclusif des Etats Membres de la Fédération. Il convient d'admettre, au Mexique tout au moins, que c'est effectivement au gouvernement fédéral qu'appartient cette faculté, et que les traités et conventions internationales constituent, avec la Constitution de la République, "la loi suprême de l'Union tout entière" (art. 133 de la Constitution).

d) Le texte de la loi uniforme sur la vente (A) régit exclusivement les obligations que le contrat de vente fait naître entre le vendeur et l'acheteur et exclut expressément, sauf disposition contraire des parties, aussi bien la formation du contrat [régie par l'autre Convention de La Haye de 1964 (B) qui, nous l'avons dit, est indépendante et distincte de cette loi uniforme sur la vente (A)] que les problèmes relatifs à la propriété de la chose vendue et à la validité des contrats ou à celle des clauses qu'ils renferment (art. 8).



La portée de cette loi uniforme est donc beaucoup moins étendue qu'on pourrait le croire vu son nom de Loi sur la vente internationale des objets mobiliers corporels.

En effet, elle régit seulement les obligations du vendeur (à savoir, essentiellement, la délivrance de la chose - articles 20 à 32; la conformité de la chose au contrat - articles 33 à 49; la remise des documents - articles 50 et 51; le transfert de la propriété - articles 52 et 53) et les obligations de l'acheteur (paiement du prix - articles 57 à 64; et prise de livraison - articles 65 à 68), ainsi que les effets découlant desdites obligations, c'est-à-dire la résolution du contrat - articles 75 à 81; les dommages et préjudices - articles 82 à 95; et le transfert des risques à l'acheteur - articles 96 à 101,

Si cette limitation de la loi uniforme, décidée et acceptée depuis les premiers projets de l'UNIDROIT, a été introduite, c'est parce que l'on a estimé que d'autres règles propres à la réglementation juridique du contrat d'achat et de vente étaient sans objet dans le cas d'une réglementation internationale, ou tout au moins d'importance secondaire; ce qui importait, dans le cas d'une loi uniforme censée réglementer et protéger le commerce international, c'était précisément ces obligations fondamentales du vendeur et de l'acheteur, ainsi que les effets les plus fréquents découlant de la vente, tels que les actions en rescision et non-exécution et le transfert des risques.

e) Il a été convenu également que la réglementation que donne cette loi uniforme (A) du transfert de la propriété des biens à l'acheteur présentait dans un sens certains inconvénients en raison de la disparité des solutions que donnent à ce problème les législations nationales. Pour les uns, selon Tunc, la seule conclusion du contrat produit un effet de transfert de la propriété (Mexique par exemple), alors que, pour d'autres, le contrat ne fait naître que des obligations et que la tradition de la chose est nécessaire pour qu'il y ait transfert de propriété (Espagne, Argentine).

Suivant des précédents modernes célèbres, comme les lois scandinaves, le Code suisse des obligations, le Uniform Commercial Code des Etats-Unis, ce projet de loi uniforme ne traite pas des effets que la conclusion du contrat de vente produit sur la propriété de la chose vendue : le droit de propriété n'est

pas réglementé par la loi uniforme étant donné qu'il est justement considéré comme secondaire et même superflu (selon Lagergren, il n'a d'importance qu'en matière de successions et de fiscalité); par contre, le transfert de la propriété est, lui, énoncé comme étant une obligation du vendeur - article 18 (non comme effet et encore moins comme condition de la vente) -, qui est tenu responsable devant l'acheteur de la réparation des dommages éventuels - articles 52 et 53; et la réglementation porte également sur d'autres conséquences ou effets du contrat (tels que les garanties d'utilisation; la correspondance de la chose; le transfert des risques) en dehors et indépendamment du problème de la propriété, auquel ils n'ont pas de raison d'être nécessairement liés,

f) Le texte de la loi uniforme n'énonce pas non plus de règles relatives à la capacité des parties; ni aux formalités du contrat. Ces matières sont de la compétence exclusive des législations nationales et les questions qui en découlent ne sont pas non plus régies par la Convention de La Haye de 1955, relative au droit applicable aux ventes internationales, qui les exclut expressément (art, 5).

#### 4. Caractère facultatif des deux conventions

Aucune des deux conventions (A et B) ne s'applique pas obligatoirement aux parties aux contrats internationaux de vente, même si ces conventions ont été ratifiées par les pays desdites parties contractantes. En effet, l'article 3 de la loi uniforme sur la vente (A) déclare que les parties sont libres d'exclure totalement ou partiellement l'application de la loi; et de plus, il ajoute que cette exclusion peut être expresse ou tacite. De même l'article 2 de la Loi uniforme sur la formation des contrats de vente (B) permet aux parties d'échapper à son application, en stipulant que d'autres dispositions devront s'appliquer.

Ce caractère facultatif et non obligatoire des lois uniformes, qui marque la consécration et le triomphe du principe traditionnel en droit privé de l'autonomie de la volonté, qui figure dans les textes depuis les projets de Rome (de 1939 et de 1952) dont le plus célèbre défenseur a été l'éminent juriste allemand Ernst Rabel et que l'on retrouve dans d'autres dispositions des deux conventions (A et B), a été justement critiqué 'pour des motifs évidents de

justice et d'équité qui rendent nécessaire l'affirmation d'un droit indispensable en matière d'obligations "1/ et ne figure pas dans une autre grande codification internationale sur la vente, celle des conditions générales de fournitures de marchandises - COMECON - qui est appliquée dans les pays socialistes européens à économie planifiée et qui a un caractère impératif (jus cogens), sauf si, la nature spécifique des marchandises, ou les caractéristiques de la délivrance n'exigent qu'on s'en écarte,

Ainsi, la Loi uniforme sur la vente (A) ne s'applique pas, partiellement ou totalement, si les parties en décident ainsi, expressément ou tacitement, et se soumettent à d'autres lois, nationales ou étrangères. Comme nous l'avons déjà dit, ce principe a été établi depuis le projet de 1939; ce dernier demandait que les parties renoncent expressément à l'application de la loi uniforme et précisent en outre la législation nationale qui devrait s'appliquer. On a donc pris pour critère que les dispositions des lois uniformes ne devaient pas être considérées comme impératives, ce qui peut permettre à la partie la plus forte de faire prédominer sa volonté dans le contrat.

##### 5. Application des pratiques et usages commerciaux

Aux termes des deux conventions, les parties des contrats de vente sont liées par les usages auxquels elles se seraient expressément ou tacitement référées [art. 9 de la Convention (A)] ou qui existeraient en ce qui concerne la formation des contrats [art. 2 de la Convention (B)], ainsi que par les pratiques qu'elles auraient créées (art. 9 et 2, *ibid.*). On reconnaît ainsi, d'une part, la valeur et l'importance, en tant que source de droit, que la coutume a toujours revêtue en droit, commercial, depuis son origine et au cours de son évolution, et, d'autre part, la grande influence que les pratiques commerciales en vigueur, constituées par des contrats-types, des formules de contrat et des conditions commerciales, exercent en cette matière. Les Conventions reconnaissent et acceptent donc que s'appliquent

---

1/ Federico de Castro y Bravo, qui poursuit : "Face aux organisations des groupes industriels et financiers qui, comme les anciens pouvoirs féodaux, prétendent perpétuer, étendre et justifier leur sphère de domination en prenant pour instrument la liberté contractuelle, la conception démocratique et le sentiment naturel de la justice ont été à la base d'une réaction législative et doctrinale énergique, qui, à son tour, a imposé dans la pratique la limitation de l'autonomie de la volonté".

à ces transactions des clauses de style, dérivées par exemple des conditions générales des contrats-types formulés par la Commission économique pour l'Europe, ou des formules d'achat-vente, telles que CAF, FOB, FAS, définies par la Chambre de commerce internationale; ou enfin, des contrats d'achat-vente comportant une intervention bancaire et régis par les règles et usages uniformes relatifs aux crédits documentaires, émanant également de la Chambre de commerce internationale.

On assimile également les usages dits interprétatifs /"usages que des personnes raisonnables de même qualité placés dans la situation des co-contractants considèrent normalement comme applicables à leur contrat", selon les termes du paragraphe 2 de l'article 9 de la Loi uniforme (A) <sup>7</sup> à ceux qui, inclusivement, sont considérés comme l'emportant sur la loi, en cas de contradiction avec celle-ci, sauf volonté contraire des parties.

Cette subordination de la Loi uniforme par rapport aux usages et pratiques normatifs et interprétatifs constitue une limitation complémentaire <sup>2/</sup>, qui peut conduire à imposer des usages injustes ou des pratiques inéquitables, découlant, par exemple, de clauses de limitation de la responsabilité, ou de renonciation de l'acheteur à certaines garanties, ou d'établissement de délais très courts pour la présentation de réclamations, dont les termes sont ordinairement fixés dans des contrats-types par la partie qui détient une position économique dominante (généralement l'importateur) au préjudice et détriment de la partie plus faible; de plus, on doit mentionner la circonstance aggravante qui résulte du fait que la même Loi uniforme (A) ne s'applique pas aux différends qui surgissent au sujet de la validité d'un usage quelconque, ainsi qu'elle l'indique expressément dans son article 8, in fine.

---

<sup>2/</sup> Eage, représentant de la Suède, se prononçait pour une solution semblable dans le projet de 1956: "La loi uniforme ne s'appliquera que dans le cas où les parties ont omis de se mettre d'accord sur d'autres règles".

6. Quelques autres concepts fondamentaux de la loi uniforme sur la vente (A  
a) La délivrance. La détermination du contenu de l'obligation qu'a le vendeur de remettre la chose vendue et la réglementation adéquate de cette obligation, ainsi que les effets de son exécution normale, ont constitué des préoccupations fondamentales pour les auteurs de la loi uniforme sur la vente, dès le début des travaux, lors de l'établissement des projets de Rome en 1935 et 1939.

De la même façon que dans le cas de la propriété, on s'est efforcé d'éviter les problèmes et polémiques purement théoriques et doctrinales, et au contraire, comme l'ont relevé LAGERGREN et TUNC, on a formulé une notion purement contractuelle, qui dépendra uniquement d'actes et de situations de fait,

A cet égard, on a profité de l'expérience des lois scandinaves (Danemark, Suède, Norvège, Islande) sur les ventes ainsi que de la jurisprudence qui s'est formée autour d'elles, et selon laquelle la délivrance est l'acte par lequel le vendeur exécute son obligation - telle qu'elle résulte pour lui du contrat - qui consiste à permettre à l'acheteur d'entrer en possession effective de la chose. Cela signifie que le problème de la délivrance se pose comme une situation de fait indépendante des problèmes de propriété et de possession, auxquels elle est traditionnellement associée.

Dans le projet de Rome de 1939, la délivrance consistait dans tous les actes que le vendeur était dans l'obligation d'accomplir pour que la chose fût mise à la disposition de l'acheteur - **lui fût** remise - et la tradition, c'est-à-dire le transfert du vendeur à l'acheteur, n'était pas exigée dans tous les cas, une simple offre de la chose étant suffisante.

Dans la loi uniforme sur la vente (A), cette tendance est maintenue, et, en simplifiant peut-être à l'excès, il est dit seulement (art. 19) que la délivrance consiste dans la remise (dación dans le texte original espagnol et handing over dans le texte original anglais) d'une chose conforme au contrat. Cette solution respecte certainement les antécédents du projet de Rome et adopte la terminologie proposée pour le projet de La Haye de 1951, mais elle utilise un terme imprécis (dación) à la place de la formule initiale qui était plus claire.

De toute façon, il s'agit d'éviter que les problèmes de tradition et de possession soient réglés de manière différente par les divers droits nationaux, où l'on parle - comme c'est le cas en droit mexicain - de délivrance réelle, symbolique ou virtuelle, Comme le déclare la jurisprudence suédoise, ce qui importe c'est que le vendeur exécute ses obligations contractuelles, afin que l'acheteur puisse disposer de la chose, quel que soit celui qui la possède réellement; c'est ainsi que la section 1 du chapitre III (art. 19 à 32) de la loi uniforme régleme la "délivrance de la chose" et comporte des dispositions particulières régissant : la délivrance des marchandises dans le cas où le contrat implique un transport, les obligations du vendeur quant à la date et au lieu de délivrance, et les sanctions correspondantes en cas de défaut de délivrance.

b) Conformité au contrat de la chose vendue. La remise de la chose doit cependant s'effectuer "conformément au contrat", Il en résulte que la conformité de la chose se présente comme un élément de la délivrance.

A cet égard, le texte de la loi uniforme est clair et précis, comme l'étaient déjà ses antécédents de Rome et de La Haye. En ce qui concerne le fond de la question, il s'agissait de distinguer la vente d'une chose certaine et déterminée (species) de celle d'une chose de genre (genus in obligatione deductum), et de préciser de quelle façon pourrait s'opérer la détermination de la chose.

Se référant au projet de La Haye de 1951 comparable à cet égard au texte que nous analysons, ANGELONI déclare que le texte de la loi uniforme s'écarte à nouveau des distinctions traditionnelles entre "choses différentes de celles qui étaient prévues au contrat, choses qui ne possèdent pas les qualités promises ou les qualités nécessaires pour l'usage auquel elles sont destinées, et choses affectées par des vices et défauts qui les rendent impropres à l'usage auquel elles sont destinées,.. Toutes ces hypothèses répondent au concept unique du défaut de conformité avec le contrat". Et l'article 33 de la loi uniforme indique que le demandeur n'a pas exécuté son obligation de délivrance : i) lorsqu'il n'a remis qu'une partie de la chose vendue ou lorsqu'il a remis une quantité différente en plus ou en moins de celle qu'il avait promise dans le contrat; ii) lorsqu'il a remis une chose autre que celle prévue au contrat ou une chose d'une autre espèce; iii) lorsqu'il a remis une chose non conforme à l'échantillon ou au modèle; iv) lorsqu'il a remis une chose qui ne possède pas les qualités nécessaires pour

son usage normal ou son utilisation commerciale ou qui ne possède pas les qualités nécessaires pour un usage spécial prévu par le contrat; v) en général lorsqu'il a remis une chose qui ne possède pas les qualités et particularités prévues.

L'acheteur qui estime que ses droits ont été lésés possède seulement les garanties qui découlent du défaut de conformité de la chose, conformément à l'énumération de l'article 33, mais ne peut mettre en jeu aucune autre garantie basée sur un défaut réel ou supposé de conformité (comme par exemple les cas, mentionnés par TUNC, d'une garantie du fait des vices de la chose ou d'une nullité pour erreur sur la substance de la chose).

c) Transfert des risques

Un autre concept fondamental que l'on rencontre dans le texte de la loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels consiste dans le transfert des risques à l'acheteur, qui a pour conséquence, comme l'indique l'article 96, que "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".

Le transfert des risques se réalise indépendamment du fait que la perte ou la détérioration est due ou non à un cas fortuit ou à un cas de force majeure, et il est considéré par la loi uniforme comme distinct du problème de la conclusion du contrat et de celui du transfert de la propriété (res perit domino). Le transfert des risques ne dépend que de la délivrance de la chose dans les conditions prévues au contrat et dans la loi uniforme et cette solution est proche de celle qui est retenue par les droits germaniques et scandinaves; on admet de plus que cette question du transfert des risques est régie par le principe fondamental, dans la loi uniforme de l'autonomie de la volonté des parties, étant donné que ces dernières peuvent fixer des règles différentes de celles que prévoit ladite loi uniforme.

Il apparaît donc, en résumé, et bien que l'on puisse relever, comme l'ont fait certains commentateurs renommés (TUNC, SCHMITTHOFF), certaines omissions dans cette loi, que la réglementation du transfert des risques donne les résultats qu'on attend d'elle non seulement parce qu'elle précise de façon claire, et par une formule simple, les effets qui en résultent (le paiement du prix par l'acheteur) et parce qu'elle prévoit diverses hypothèses (vente en cours de transport; vente de choses de genre; cas d'inexécution et cas de défaut de conformité de la chose) mais également parce qu'elle fait découler le système du transfert des risques,

non pas du transfert de la propriété - système français -, ni de la réalisation du contrat - Code suisse des obligations - qui donnent toujours lieu à de sérieux problèmes d'interprétation, mais de la délivrance de la chose (sa remise en application du contrat et de la loi) et parce qu'elle admet de plus que les parties peuvent stipuler que les risques seront assumés d'une façon différente de celle qui est prévue par la loi uniforme.

7. Principales caractéristiques de la loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels (B)

Les divers droits nationaux apportent des solutions différentes au problème de la détermination du moment où se forment les contrats entre absents. Comme on le sait, il existe à ce sujet quatre systèmes ou quatre solutions : l'information, la réception, la déclaration et l'expédition.

La Convention de La Haye de 1964, portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels, s'éloigne des précédents du projet de Rome de 1958 sur la formation de ces contrats, qui disposait dans son article 12 que le contrat est considéré comme conclu lorsque l'auteur de l'offre est informé de l'acceptation de ladite offre et ne contient aucune disposition à ce sujet; néanmoins, elle dispose, en ce qui concerne l'offre, que celle-ci ne lie son auteur qu'après être parvenue au destinataire (art. 5); que la révocation de l'offre n'a d'effet que si elle parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié son acceptation (art. 5, par. 1 et 4); et en ce qui concerne l'acceptation, que celle-ci doit consister en une déclaration qui parvient à l'auteur de l'offre par quelque moyen que ce soit (art. 6), le terme "parvenir" signifiant : être délivré à l'adresse du destinataire de la communication (art. 12). Par conséquent, le système de la réception a été implicitement maintenu, car si la révocation de l'offre peut être effectuée à un moment quelconque avant que le destinataire n'ait expédié son acceptation, si l'acceptation consiste en une déclaration que l'on expédie par un moyen quelconque, et si l'acceptation doit être remise à l'adresse de l'auteur de l'offre, c'est parce que le projet de La Haye considère que le contrat s'est formé précisément au moment de ladite remise ou réception, c'est-à-dire que l'accord des volontés s'est fait au moment de la réception de l'offre et que, par conséquent, le contrat est valablement formé au regard de la loi à partir de ce moment



Il aurait été préférable que la Loi uniforme adopte de façon nette et claire ce système, ou n'importe quel autre système, car on aurait évité ainsi des conflits et des doutes en matière d'interprétation de la loi\*.

#### ROUMANIE\*\*

[Original : anglais]

16 décembre 1968

Les autorités roumaines compétentes sont en train d'examiner la possibilité pour la Roumanie d'adhérer aux trois conventions mentionnées dans les lettres.

#### TCHÉCOSLOVAQUIE\*\*\*

[Original : anglais]

27 décembre 1968

1. Au cours des dernières années, la législation tchécoslovaque a accordé une attention considérable aux questions concernant les règles juridiques régissant les relations commerciales internationales. On a étudié le caractère particulier de ces relations ainsi que les problèmes juridiques que pose leur réglementation. En 1963, la Tchécoslovaquie a promulgué un Code de commerce international en vue de réglementer ces relations d'une façon différente des relations internes.
2. Au cours des travaux préparatoires antérieurs à l'adoption du Code, on a tenu compte notamment des normes juridiques énoncées dans les Lois uniformes sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, bien que seul le projet de texte datant de 1956 ait été utilisé du fait que le Code tchécoslovaque est entré en vigueur en 1963, avant que la conférence finale ne se réunisse, avant donc que les textes définitifs des Lois uniformes n'aient été disponibles. Un certain nombre de

---

\* Le chapitre IV de cette étude, qui a trait à la Convention de La Haye de 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels est reproduit dans le document A/CN.9/12/Add.1.

\*\* Membre de la Commission.

\*\*\* Membre de la Commission.

principes énoncés dans la Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels ont été néanmoins incorporés dans le Code tchécoslovaque, bien que, dans certains cas, sous une forme légèrement modifiée. Le système juridique tchécoslovaque nous permet donc de juger, jusqu'à un certain point, de l'efficacité de ces principes dans la pratique.

3. En se fondant sur l'expérience acquise à ce jour, on peut considérer qu'il est possible de s'inspirer des principes énoncés dans la Loi uniforme pour élaborer dans l'avenir des règles unifiées en matière de vente internationale. Toutefois, il est nécessaire d'examiner la possibilité d'apporter certaines modifications à ces principes.

4. Tout d'abord, il est permis de douter du bien-fondé de l'article 2 de la Loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels dont les dispositions constituent la négation même du droit international privé en ce sens qu'elles excluent en principe le recours aux règles applicables en cas de conflit de lois, pour l'application de cette loi. Le contraire est pourtant prévu dans d'autres articles (par exemple dans les articles 3, 4, 5, 17, 38), si bien que l'on peut douter de leur valeur.

5. Le principe énoncé à l'article 2 stipule que la loi du for s'applique de façon absolue quelle que soit la nature de la situation juridique qui doit faire l'objet d'une réglementation. Il est certes nécessaire de tenir compte des efforts déployés pour souligner l'importance d'une réglementation unifiée et pour en assurer l'application la plus large possible, mais ce principe, semble-t-il, va trop loin car il favorise l'application de la Loi uniforme sans se préoccuper de savoir si la législation de l'Etat signataire, dont la Loi uniforme est un élément, doit jamais s'appliquer dans un cas donné en vertu des règles du droit international privé. Aux termes des dispositions de l'article 2, la Loi uniforme s'applique même aux relations juridiques concernant exclusivement des personnes venant d'Etats qui n'ont pas adopté celle-ci, si leur situation juridique doit être tranchée par un tribunal d'un Etat signataire. Cette façon d'assurer l'application la plus large possible de la Loi uniforme ne convient pas à la réglementation des relations commerciales internationales. Les futures règles uniformes ne devraient donc s'appliquer que dans les cas où la législation de l'Etat signataire, dont elles deviendront un élément, est applicable en vertu des règles du droit international privé.

6. La solution qu'il y a lieu de considérer comme correcte est celle qui consistera en premier lieu à unifier les règles applicables en cas de conflit de lois et à déterminer en fonction de ces règles (au cas où la formule de la loi uniforme serait adoptée) la législation qui est applicable, les règles de fond unifiées n'étant utilisées que dans les cas où la législation, dont elles sont un élément, est applicable. Selon le nombre d'Etats qui adopteront les règles unifiées, les problèmes de conflit disparaîtront dans une certaine mesure, parce que certaines questions seront traitées de la même façon sans que l'on se préoccupe de savoir quelle est la législation de l'Etat signataire qui sera applicable,

7. Le caractère peu judiciaire du principe énoncé à l'article 2 des Lois uniformes qui exclut tout recours aux règles applicables en cas de conflit de lois apparaît également lorsque l'on en compare le contenu à celui de la Convention de 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels avec lequel il est directement en contradiction. Aux termes des dispositions de l'article 2 de ladite convention, qui est déjà entrée en vigueur et a force obligatoire pour plusieurs Etats, les parties contractantes sont libres de choisir la législation applicable; à défaut, c'est la législation du pays du vendeur qui s'applique, Par contraste, les Lois uniformes stipulent que la loi du for est exclusivement applicable. Même le principe lex posterior derogat priori n'offre pas de solution car le nombre des Etats contractants peut varier et l'exclusion des règles applicables en cas de conflit de lois figurant à l'article 2 de la Loi uniforme est dirigée contre les Etats qui ne sont pas parties à la Convention portant loi uniforme.

8. On peut trouver une autre contradiction entre les dispositions de l'article 3 de la Loi uniforme, autorisant une application seulement partielle de ladite loi - et par là le scindement de la réglementation ainsi que le choix tacite de la loi - et les dispositions de l'article 2 de la Convention sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels qui partent du principe opposé.

9. Si la Commission a décidé à juste titre de s'occuper de l'unification des règles applicables en cas de conflit de lois dans la vente internationale des objets mobiliers corporels, elle peut difficilement adopter un principe qui empêche la solution de ces problèmes. Par conséquent, il serait bon de remplacer

les dispositions de l'article 2 de la Loi uniforme par le principe selon lequel les règles unifiées seront intégrées dans la législation des Etats parties à la Convention et seront applicables si, en vertu du droit international privé (également unifié, dans la mesure du possible), la législation de l'un quelconque de ces Etats était applicable,

10. Il faudra également revoir la définition de l'expression "vente internationale des objets mobiliers corporels", La Loi uniforme envisage un système qui est trop compliqué et l'application de ses dispositions dépend de facteurs qui peuvent entraîner une grande incertitude sur le plan juridique.

11. Lorsqu'on cherche à définir l'expression "vente internationale des objets mobiliers corporels", il faut se reporter au mandat de la Commission qui est énoncé dans la résolution 2205 (XXI) du 17 décembre 1966 de l'Assemblée générale des Nations Unies; il découle de cette résolution que la compétence de la Commission est limitée au droit commercial international. Relèvent également du domaine de compétence de la Commission les relations ayant d'une part un caractère international et d'autre part un caractère commercial.

12. La Loi uniforme lorsqu'elle définit l'expression "vente internationale des objets mobiliers corporels" part d'un facteur subjectif (les parties contractantes sont les parties ayant leur établissement sur le territoire d'Etats différents) ainsi que de facteurs objectifs (énoncés aux alinéas a) à c) du paragraphe 1 de l'article 1). Seuls les contrats dans lesquels existent ce facteur subjectif ainsi que certains de ces facteurs objectifs sont soumis à la Loi uniforme.

13. En dehors des facteurs susmentionnés établissant le caractère international de la vente, la Loi uniforme ne contient aucune définition du caractère expressément commercial de la vente. Bien que ce caractère soit mentionnée à propos du facteur subjectif de l'établissement (qui ne fait pas l'objet de clauses détaillées mais qui suppose de toute évidence une activité commerciale exercée par la partie), le paragraphe 2 de l'article 1 permet, au cas où la partie contractante n'aurait pas d'établissement, de prendre en considération sa résidence habituelle. On reconnaît naturellement par là que les règles unifiées peuvent s'appliquer, à condition que toutes les autres conditions préalables soient remplies, dans les cas où il est

permis de douter de leur inclusion dans les relations commerciales (par exemple, la Loi uniforme peut s'appliquer dans le cas d'un touriste achetant à l'étranger pour son usage personnel des marchandises qui seront transportées dans son pays). En revanche, on peut se demander si certains achats de biens ne devraient pas être soumis aux règles unifiées bien qu'aucune des conditions énumérées aux alinéas a) et c) de l'article 1 ne soit remplie. Ainsi, par exemple, la Loi uniforme ne tient pas compte du fait que l'obligation de l'acheteur, c'est-à-dire le versement du prix de vente, est exécutée au niveau international, que des problèmes juridiques différents de ceux que posent les relations commerciales internes s'y rattachent et que la Loi devrait donc permettre l'application des normes envisagées.

14. L'interprétation du paragraphe 1 de l'article 1 de la Loi uniforme peut également susciter certaines difficultés. Par exemple, s'agissant de la condition selon laquelle les biens doivent être transportés dans un autre pays, on peut se demander au moment de la conclusion du contrat (alors que l'on devrait savoir de façon précise quel est le droit applicable) si ledit transport aura effectivement lieu, ou peut-être, si toutes les parties contractantes savent que le transport aura lieu et que par conséquent le contrat entre dans le champ d'application des Lois uniformes,

15. En ce qui concerne la condition énoncée à l'alinéa c) du même paragraphe, il est difficile de savoir quel est le droit applicable eu égard au lieu de délivrance de la chose, si ce lieu n'est pas fixé dans le contrat.

16. Compte tenu de ce qui précède, il serait souhaitable que la Commission revoie la définition de l'expression "vente internationale des objets mobiliers corporels" afin de ne laisser planer aucun doute sur le plan juridique.

17. Lorsqu'on définit le caractère international de la vente des objets mobiliers corporels, il faudrait, semble-t-il, partir du point de vue subjectif (à savoir que les parties contractantes ont leur établissement sur le territoire d'Etats différents) alors qu'on pourrait définir le caractère commercial en tenant compte de l'objectif de la vente (comme le fait dans certains cas le droit commercial français).

18. Compte tenu de ce qui précède, il serait possible par exemple de dire que la vente internationale des objets mobiliers corporels est un contrat de vente conclu entre des parties n'ayant pas leur domicile (établissement) sur le territoire du même pays, si au moment de la conclusion du contrat elles savaient ou devaient de toute évidence savoir que la chose achetée était destinée à être revendue ou à être utilisée à d'autres fins commerciales par l'acheteur (par exemple, à équiper l'usine de l'acheteur, etc.).

19. Lorsqu'on définit l'expression "contrat de vente", il serait souhaitable d'exclure les cas dans lesquels les objets mobiliers corporels sont encore à fabriquer et dans lesquels la partie qui les a commandés doit fournir, tout au moins en partie, les éléments ou les pièces nécessaires à leur fabrication. On aura probablement des difficultés à interpréter l'article 6 de la Loi uniforme lorsqu'il faudra interpréter l'expression "une partie essentielle des éléments nécessaires". En dehors de cela, la violation de la clause relative aux obligations du vendeur concernant la remise de la chose et en particulier l'inexécution de ces obligations entraînant une contravention essentielle au contrat modifie la situation des parties (par exemple, lorsque les objets présentent des défauts de fabrication). Il ne serait donc pas souhaitable de soumettre ces cas au même régime juridique que ceux dans lesquels la fabrication de la chose ne concerne que le vendeur.

20. En dehors de ces questions d'ordre général, la Commission devra revoir un certain nombre d'autres principes sur lesquels les Lois uniformes sont fondées, notamment le principe selon lequel une offre de contrat n'a pas un caractère obligatoire, etc. Lorsque ces questions seront étudiées, la délégation tchécoslovaque sera en mesure d'indiquer jusqu'à quel point l'application de certains principes énoncés dans les Lois uniformes et adoptés par le Code de commerce international tchécoslovaque aura été couronnée de succès ou, au contraire, d'indiquer les modifications respectives qui auront été apportées à ces principes avant de les incorporer dans la législation tchécoslovaque.

UNION DES REPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIETIQUES\*

[Original : russe]  
27 décembre 1968

Ces Conventions ont été adoptées à la Conférence internationale de La Haye en 1964, à laquelle participaient seulement 28 Etats, Au nombre des Etats participants ne figuraient que trois pays socialistes et deux pays en voie de développement.

Les Conventions, n'ayant été ratifiées que par un seul Etat (Royaume-Uni), ne sont pas entrées en vigueur et, conformément aux dispositions qu' elle contiennent, ne peuvent entrer en vigueur actuellement.

Il est évident que si ces Conventions ont rencontré un tel accueil, c'est qu'elles ne répondent pas aux conditions que, selon la grande majorité des Etats, de tels documents internationaux devraient remplir.

De l'avis des organes compétents soviétiques, lesdites Conventions ne constituent pas une documentation appropriée pour les travaux de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international.

-----

---

\* Membre de la Commission.