

<i>Titre ou description</i>	<i>Cote</i>
Article 57 : proposition du représentant du Mexique et de l'observateur de la Conférence de La Haye	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.13
Articles 43 et 44 : proposition du Groupe de rédaction VII	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.14
Liste des participants	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.15

B. — Conditions générales de vente et contrats types

Rapport du Secrétaire général : possibilité de formuler des conditions générales portant sur une large gamme de produits (A/CN.9/78)*

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>		<i>Paragraphes</i>
I. — INTRODUCTION	1-5	H. — Termes commerciaux	69-76
II. — MÉTHODE D'ANALYSE ET PLAN DE L'ÉTUDE	6-9	I. — Assurance	77-81
III. — ANALYSE DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA CEE POUR LES CÉRÉALES	10-23	J. — Documents	82-86
A. — Observations générales	10-12	K. — Transport des marchandises	87-89
B. — Contrats avec réciprocité et contrats sans réciprocité	13-14	L. — Indications, instructions, avis et dates d'expédition	90-99
C. — Condition finale à l'embarquement et conditions spéciales pour le seigle (état garanti au débarquement); poids final à l'embarquement et rendement intégral	15-16	M. — Garantie	100-106
D. — Mode de transport : par voie maritime, par les voies navigables intérieures et par chemin de fer	17-21	N. — Transfert des risques	107-112
E. — C.a.f., f.o.b. et autres termes commerciaux courants	22	O. — Paiement	113-127
F. — Observations générales sur les conditions générales de la CEE	23	P. — Réclamations	128-134
IV. — ANALYSE DES DISPOSITIONS FIGURANT DANS DIFFÉRENTES FORMULES DE CONDITIONS GÉNÉRALES	24-180	Q. — Sanctions de l'inexécution des obligations concernant la livraison	135-153
A. — Formation du contrat	30-36	R. — Sanctions du défaut de conformité des marchandises	154-160
B. — Licences	37-40	S. — Sanctions de l'inexécution d'autres obligations	161-163
C. — Taxes, droits de douane et autres droits	41-43	T. — Sanctions dont dispose le vendeur en cas de défaut de paiement par l'acheteur à la date convenue	164-166
D. — Quantité ; marge de tolérance; détermination de la quantité livrée	44-49	U. — Causes d'exonération	167-178
E. — Quantité des marchandises et vérification	50-55	V. — Dispositions diverses	179-180
F. — Emballage	56-57	V. — CONCLUSIONS ET TRAVAUX FUTURS	181-200
G. — Lieu et date de livraison	58-68		
		<i>Annexes</i>	<i>Pages</i>
		I. — Contrats types pour la vente des céréales établis sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe	110
		II. — Liste des conditions générales analysées dans la partie IV du Rapport	111

I. — Introduction

1. A sa troisième session, la Commission a prié le Secrétaire général

« d'entreprendre une étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits. L'étude devrait notamment tenir compte des conclusions du rapport [un rapport intérimaire qui devait être présenté à la quatrième session] mentionné au paragraphe 1 ci-dessus et de l'analyse que présentera le Japon sur les conditions générales de la Commission économique pour l'Europe¹. »

2. Comme suite à cette demande, le Secrétaire général a présenté à la Commission, à sa quatrième session, un rapport relatif à la première phase de l'étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits². Cette phase de l'étude tendait à déterminer et à analyser les points sur lesquels portent les conditions générales reproduites dans le document A/CN.9/R.6.

3. A la lumière de ce rapport, la Commission a prié le Secrétaire général « de continuer son étude sur la possibilité de formuler des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits pour la présenter, si possible, à la cinquième session de la Commission³ ».

4. Conformément à cette décision, le Secrétaire général a soumis à la Commission, à sa cinquième session, un rapport intérimaire relatif à la seconde phase de l'étude⁴. Se fondant sur ce rapport, la Commission a prié le Secrétaire général

« de présenter à la Commission, à sa sixième session, une étude définitive sur la possibilité de mettre au point des conditions générales portant sur une gamme plus large de produits et, dans toute la mesure du possible, d'entreprendre l'élaboration des principes à suivre en la matière et d'un projet de conditions générales de ce genre⁵. »

5. Le présent rapport vient compléter l'étude en question. Le Secrétaire général a également achevé la rédaction, sous forme d'avant-projet, d'un ensemble de conditions générales « globales ». On a estimé toutefois, pour les raisons exposées ci-après au paragraphe 198, que le projet ne devrait être soumis à la Commission

¹ Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa troisième session (1970), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-cinquième session, Supplément n° 17* (A/8017), par. 102 b; *Annuaire de la CNUDCI, vol. I : 1968-1970, deuxième partie, III, A.*

² A/CN.9/54; *Annuaire de la CNUDCI, vol. II : 1971, deuxième partie, I, B, 1.*

³ Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa quatrième session (1971), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 17* (A/8417), par. 106; *Annuaire de la CNUDCI, vol. II : 1971, première partie, II, A.*

⁴ A/CN.9/69.

⁵ Rapport de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international sur les travaux de sa cinquième session (1972), *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-septième session, Supplément n° 17* (A/8717), par. 43; *Annuaire de la CNUDCI, vol. III : 1972, première partie, II, A.*

qu'après consultation des associations professionnelles et autres organisations commerciales intéressées des différentes régions du monde et après révision du texte, compte tenu du résultat des consultations.

II. — Méthode d'analyse et plan de l'étude

6. On sait que la première phase de l'étude sur laquelle un rapport a été présenté à la Commission à sa quatrième session consistait à déterminer les points sur lesquels portent les conditions générales existantes qui régissent la vente d'une large gamme de produits. Rappelons que cette étude a permis au Secrétaire général d'émettre les hypothèses suivantes :

a) Bien que certains points déterminés dans l'étude ne figurent pas nécessairement dans toutes les séries de conditions générales ou ne concernent pas nécessairement tous les types de produits, ils peuvent néanmoins figurer sans inconvénient dans un schéma de conditions générales « globales »; lorsqu'il s'agit d'une disposition qui ne concerne qu'un produit ou qu'un type de produit, on pourrait prévoir dans le texte des conditions générales que cette disposition n'est valable que pour ce cas particulier.

b) Il est inutile d'établir des séries distinctes de conditions générales pour différents termes commerciaux, tels que f.o.b. ou c.a.f.; l'interprétation de tous ces termes commerciaux peut être donnée dans le même ensemble de conditions générales, les parties définissant ceux de ces termes qui s'appliquent à leur contrat au lieu de décider que leur contrat sera régi par telle ou telle série de conditions.

c) La possibilité d'établir des conditions générales globales ne dépend pas de la question de savoir, à ce stade, sur quels points elles doivent porter, mais bien de la possibilité de formuler sur les points essentiels une clause qui puisse figurer dans les conditions générales applicables à toutes sortes de produits.

7. Pour vérifier ces hypothèses, la présente étude analyse un certain nombre de conditions générales relatives à différents types de produits. Cette analyse poursuit un double but :

a) Comparer les points envisagés dans les conditions générales « globales » avec ceux dont traitent les conditions générales ne s'appliquant qu'à un nombre restreint de produits, et

b) Comparer les dispositions qui figurent dans l'un et l'autre type de conditions générales afin de dégager les éléments qui pourraient permettre l'établissement de dispositions uniformes sur les différents points en question, applicables à tous les produits ou du moins à un grand nombre de produits.

8. C'est à cette fin que, dans la partie III du présent rapport, on a analysé les dispositions des conditions générales établies par la CEE pour la vente des céréales (conditions générales nos 1A et 8B), pour tirer de cette analyse des conclusions permettant de déterminer s'il est possible et souhaitable d'établir des conditions générales « globales ».

9. L'analyse se poursuit dans la partie IV du présent rapport, où l'on compare les conditions générales de vente concernant les céréales avec celles qui s'appliquent à d'autres produits agricoles, les produits alimentaires d'origine agricole manufacturés, le bois d'œuvre, le caoutchouc, les minéraux et différentes sortes de produits manufacturés et produits des industries mécaniques. La liste de ces conditions générales figure à l'annexe II. La partie V de la présente étude contient les conclusions finales et des recommandations quant aux travaux futurs sur les conditions générales de vente et les contrats types.

III. — Analyse des conditions générales de la CEE pour les céréales

A. — OBSERVATIONS GÉNÉRALES

10. La Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE) a établi 16 formules différentes pour la vente des céréales. Sur ces 16 formules, huit concernent les ventes sur une base c.a.f. (maritime), deux concernent les ventes sur une base f.o.b. (maritime), deux concernent les ventes avec expédition par chemin de fer; les quatre autres formules restantes concernent les ventes avec expédition par les voies navigables intérieures (deux relatives aux ventes c.a.f. et deux aux ventes f.o.b.). La liste de toutes ces conditions générales est donnée dans l'annexe I au présent rapport.

11. On remarque que les conditions générales de la CEE pour les céréales traitent, sous une forme ou une autre et de façon plus détaillée, les mêmes points que ceux qui ont été dégagés dans l'étude préliminaire⁶, à deux exceptions près : le transfert de propriété et la formation du contrat. Il convient d'ailleurs de noter que ces formules de la CEE n'ont pas à réglementer la formation du contrat, puisqu'elles ont été conçues comme des formules types de contrat et non comme des conditions générales.

12. Les dispositions des diverses conditions générales de la CEE relatives aux céréales ne présentent entre elles que peu de différences, qui tiennent pour la plupart au mode de transport ou aux termes commerciaux choisis, par exemple : c.a.f. ou f.o.b., avec réciprocité ou sans réciprocité, etc. Ces différences sont exposées dans les paragraphes 13 à 22 ci-dessous.

B. — CONTRATS AVEC RÉCIPROCITÉ ET CONTRATS SANS RÉCIPROCITÉ

13. Ces conditions générales distinguent entre les contrats avec réciprocité et les contrats sans réciprocité, cette distinction présentant un intérêt lorsque la qualité de la chose livrée ne correspond pas à la qualité prévue au contrat :

a) Dans le cas d'un contrat avec réciprocité, l'acheteur a droit à réfaction lorsque la qualité livrée est

inférieure à celle prévue au contrat et il doit indemniser le vendeur lorsque cette qualité est supérieure à celle prévue au contrat;

b) S'il s'agit d'un contrat sans réciprocité, l'acheteur a droit à réfaction lorsque la qualité livrée est inférieure à celle prévue au contrat mais il n'est pas tenu d'indemniser le vendeur lorsque cette qualité est supérieure à celle prévue au contrat.

14. Ainsi donc, tous les contrats avec réciprocité contiennent des dispositions supplémentaires prévoyant que l'acheteur paiera une certaine indemnité au vendeur si la qualité de la chose livrée est supérieure à la qualité qui avait été prévue au contrat.

C. — CONDITION FINALE À L'EMBARQUEMENT ET CONDITIONS SPÉCIALES POUR LE SEIGLE (ÉTAT GARANTI AU DÉBARQUEMENT); POIDS FINAL À L'EMBARQUEMENT ET RENDEMENT INTÉGRAL

15. Les termes ci-dessus indiquent si l'état des marchandises est garanti et le poids final déterminé à l'embarquement ou au débarquement. Les dispositions pertinentes relatives à ces différents termes varient en conséquence.

16. Il faut remarquer que, alors qu'il existe des formules différentes pour chacune des deux possibilités évoquées ci-dessus dans le cas d'un transport maritime c.a.f., il n'existe, en revanche, pas de formules distinctes dans le cas d'un transport par les voies navigables intérieures ou par chemin de fer. Dans ces deux derniers cas, il est ménagé un espace blanc que les parties doivent remplir afin d'indiquer le lieu (celui de l'embarquement ou celui du débarquement) où le poids et l'état des marchandises devront être déterminés.

D. — MODE DE TRANSPORT : PAR VOIE MARITIME, PAR LES VOIES NAVIGABLES INTÉRIEURES ET PAR CHEMIN DE FER

17. Les conditions générales de la CEE ici étudiées n'envisagent que trois modes de transport : par voie maritime, par les voies navigables intérieures et par chemin de fer; elles laissent de côté d'autres modes de transport tels que la route ou la voie aérienne.

18. Ainsi qu'on l'a indiqué au paragraphe 10 ci-dessus, il n'existe de contrats distincts pour les termes de vente c.a.f. et f.o.b. que pour les transports par voie maritime et les transports par les voies navigables intérieures. Il n'y a donc pas de formules de contrat pour les autres termes commerciaux utilisés dans les contrats commerciaux internationaux prévoyant un transport par voie maritime ou par les voies navigables intérieures, tels que c. et f., à quai, Ex Ship, et f.a.s.

19. Il n'existe pas de formules distinctes pour les différents termes commerciaux utilisés dans le cas de transport par chemin de fer. Ainsi, les mêmes formules sont applicables aux ventes conclues sur la base de termes commerciaux tels que « franco wagon », « transport payé jusque », « transport payé jusqu'à un point

⁶ A/CN.9/54, sect. D; *Annuaire de la CNUDCI*, vol. II : 1971, deuxième partie, I, B, 1.

convenu de la frontière du pays exportateur » et « rendu à ».

20. Sur quelques points, les dispositions des différentes formules prévoyant le transport maritime, le transport par les voies navigables intérieures et le transport par chemin de fer présentent entre elles des différences qui tiennent essentiellement à l'utilisation d'un moyen de transport différent. Ainsi :

a) Dans les formules de contrat prévoyant l'expédition par voie maritime, on trouve des dispositions concernant l'embarquement des marchandises précisant par exemple le type de navire qui doit être utilisé, la possibilité de déroutement et la charge minimum qui peut être embarquée sur un seul navire. Il n'existe pas de dispositions de ce type dans les formules de contrat prévoyant l'expédition par les voies navigables intérieures, ni bien sûr pour les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer;

b) Dans les contrats maritimes, si les parties conviennent de déterminer le poids des marchandises en procédant à une vérification commune et que l'acheteur ne s'y présente pas, le poids porté sur le connaissement est réputé être le poids final. Lorsqu'il s'agit de contrats prévoyant l'expédition par les voies navigables intérieures, si l'une quelconque des deux parties ne se présente pas, le pesage est effectué par des peseurs assermentés ou conformément à la coutume du port d'embarquement. Dans le cas d'un transport par chemin de fer, si l'une quelconque des deux parties ne se présente pas, le poids fixé par l'exploitant du chemin de fer est réputé être le poids final.

c) Le nombre de jours maximum dont le vendeur dispose pour informer l'acheteur de la date de l'expédition varie, dans les contrats maritimes, de deux jours ouvrables à dix jours, selon le point d'embarquement et/ou le point de débarquement; dans les contrats prévoyant le transport par les voies navigables intérieures, le délai est de deux à cinq jours ouvrables, selon que la distance entre les ports d'embarquement et de débarquement est inférieure ou supérieure à 200 kilomètres; dans les contrats prévoyant l'utilisation de la voie ferroviaire, le délai est d'un jour ouvrable, sauf accord contraire entre les parties.

21. On relève en revanche, dans ces dispositions, des différences qui ne semblent pas tenir directement ou nécessairement aux particularités du moyen de transport. On peut signaler les suivantes :

a) Dans les contrats maritimes, le vendeur se voit reconnaître une marge de tolérance au moment de l'embarquement, qui s'élève à 10 p. 100 en cas de marchandises en vrac et à 5 p. 100 en cas de colis. Dans un contrat prévoyant l'utilisation des voies navigables intérieures, la tolérance maximum est de 5 p. 100 et, dans un contrat prévoyant l'utilisation de la voie ferroviaire, elle est de 2 p. 100;

b) Dans les contrats maritimes c.a.f., on trouve des dispositions concernant la propriété et la consignation des sacs dans lesquels les marchandises sont livrées. Il n'existe de dispositions de ce type ni dans les contrats ferroviaires ni dans ceux prévoyant l'utilisation des

voies navigables intérieures (c.a.f. et f.o.b.), non plus que dans les contrats maritimes f.o.b.

c) Dans un contrat maritime c.a.f., si l'acheteur exerce son droit de refuser la chose, il ne peut exiger le remplacement de la chose ni exercer aucune des autres sanctions habituellement reconnues à une partie qui n'a commis aucune faute. Dans le cas des contrats c.a.f. prévoyant l'utilisation des voies navigables intérieures ou de la voie ferroviaire, cette limitation n'existe pas, et la question des sanctions supplémentaires est soumise à arbitrage lorsque les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord;

d) Tandis que les contrats prévoyant l'utilisation de la voie maritime et ceux qui prévoient l'utilisation des voies navigables intérieures qualifient d'« embarquement immédiat » (*immediate shipment*) l'embarquement qui est effectué dans les six jours ouvrables et de « prompt embarquement » (*prompt shipment*) l'embarquement qui intervient dans les 21 jours qui suivent, les contrats prévoyant l'utilisation de la voie ferroviaire qualifient d'« expédition immédiate » (*immediate dispatch*) l'expédition qui intervient dans les quatre jours et de « prompt expédition » (*prompt dispatch*) celle qui intervient dans un délai de huit jours. Dans le cas des contrats prévoyant l'expédition par la voie maritime ou par les voies navigables intérieures, le point de départ du délai est la date du contrat; dans le cas des contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, le point de départ du délai est la réception par le vendeur des instructions de l'acheteur concernant l'expédition;

e) Outre les termes indiqués ci-dessus à l'alinéa d, les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer définissent également les expressions « expédition sur ordre », « expédition dans un délai spécifié », « expédition étalée sur plusieurs mois », et « expédition étalée sur un seul mois »; on ne rencontre pas ces expressions dans les deux autres types de contrats.

E. — C.A.F., F.O.B. ET AUTRES TERMES COMMERCIAUX COURANTS

22. Les principales différences entre les termes c.a.f., f.o.b. et les termes commerciaux applicables en cas de transport par chemin de fer, tels qu'ils sont utilisés dans les conditions générales de la CEE pour la vente des céréales, sont les suivantes :

a) Dans les contrats c.a.f. et les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, le vendeur bénéficie d'une marge de tolérance au moment de l'expédition, tandis que dans les contrats f.o.b. c'est l'acheteur qui bénéficie de cette tolérance;

b) Les contrats c.a.f. contiennent des dispositions concernant spécialement l'embarquement, par exemple le type de navire, les clauses de déroutement, etc. On ne trouve pas de telles clauses dans les contrats f.o.b.; ces contrats prévoient en revanche que l'acheteur est tenu de fournir le navire ou un espace dans le navire;

c) Les contrats c.a.f. contiennent des dispositions relatives aux documents que le vendeur doit présenter à l'acheteur; ils précisent à la fois la nature des documents et le moment de leur présentation. On trouve

des dispositions semblables dans les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, la seule différence ayant trait à la nature des documents qui doivent être présentés. Les contrats f.o.b. ne précisent pas quels documents doivent être présentés;

d) On trouve également dans les contrats c.a.f. des dispositions détaillées sur le type d'assurance que le *vendeur* doit contracter, tandis que dans les contrats f.o.b. c'est l'*acheteur* qui doit contracter l'assurance. Dans les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, un espace blanc est ménagé où doit figurer l'accord intervenu entre les parties sur ce point;

e) Dans les formules de contrats c.a.f., il existe une disposition prévoyant que le *déchargement* des marchandises s'effectuera aux frais de l'acheteur. Il n'existe pas de disposition comparable dans les contrats f.o.b. ni dans les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer. Néanmoins, on trouve dans les contrats f.o.b. un espace laissé en blanc où doit figurer l'accord intervenu entre les parties sur les conditions du *chargement*;

f) Dans les contrats c.a.f. et les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, il existe une disposition permettant au *vendeur* de prolonger le délai d'expédition, tandis que, dans les contrats f.o.b., c'est l'acheteur qui jouit de ce droit;

g) Comme il est dit au paragraphe 21, c, ci-dessus, dans les contrats c.a.f., si l'acheteur se prévaut de son droit de refuser la chose, il ne peut exercer aucune autre sanction, tandis que, dans les contrats prévoyant l'expédition par chemin de fer, l'application d'autres sanctions est subordonnée à l'accord entre les parties ou à une décision d'arbitrage. Il n'existe pas de semblable limitation dans les contrats f.o.b.

F. — OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA CEE

23. A la lumière de l'analyse qui précède des conditions générales de la CEE concernant les céréales, on peut faire les observations générales suivantes :

a) Ces conditions générales ne sont pas suffisamment larges pour englober tous les termes commerciaux utilisés dans les ventes internationales de céréales, ni pour s'appliquer à tous les modes de transport (voir par. 17 et 18). Cela signifie que si les parties souhaitent recourir à des termes commerciaux autres que f.o.b. ou c.a.f., ou si elles souhaitent que les marchandises voyagent par un moyen de transport autre que la voie maritime, les voies navigables intérieures ou le chemin de fer, elles doivent renoncer à utiliser les conditions générales de la CEE. Il semble donc que des conditions générales englobant tous les moyens de transport et la totalité ou un grand nombre des termes commerciaux rendraient de plus grands services aux milieux d'affaires;

b) Les divergences qui existent entre les dispositions des différentes conditions générales étudiées ne semblent pas justifier l'utilisation de formules de contrats distinctes pour chacun des termes commerciaux et des conditions ou moyens de transport. Il semble également que la diversité de ces formules pourrait être facilement

réduite si l'on adaptait les dispositions concurrentes concernant les différents termes commerciaux, condition ou moyens de transport pour les fonder en un seul ensemble de conditions générales. Le fait qu'on a eu largement recours à cette méthode pour les termes commerciaux et les conditions utilisés dans les formules concernant les transports par chemin de fer donne à penser que cela est possible. Selon la méthode envisagée, les parties indiqueraient quels terme, condition ou moyen de transport elles utilisent au lieu de choisir la formule appropriée parmi les 16 formules différentes qu'offre actuellement la CEE. Pour éviter toute incertitude au cas où les parties négligeraient de préciser à quels terme, condition ou moyen de transport elles ont recours, il conviendrait d'introduire dans la formule unifiée une disposition prévoyant cette éventualité;

c) Le fait que certaines dispositions ne résultent ni nécessairement ni directement du mode de transport ni du terme commercial choisi, et apparaissent seulement dans certaines formules et non dans les autres, ne semble pas répondre à une intention précise : c'est le cas pour les dispositions mentionnées aux paragraphes 21, a, et 21, b, et pour la date à laquelle le délai mentionné au paragraphe 21, d, commence à courir. S'il en est bien ainsi, il vaudrait sans doute mieux que les mêmes dispositions figurent dans toutes les formules sauf lorsque la disposition n'est applicable que dans le cadre d'une certaine formule visant un moyen de transport, un terme commercial ou une condition spécifiques;

d) Le fait que des conditions générales distinctes aient été établies pour différents modes de transport et/ou pour différents termes commerciaux ne semble pas justifier l'existence d'une différence quant aux sanctions dont dispose l'acheteur en cas de refus de la marchandise (voir par. 21 c, ci-dessus). Lorsqu'elle est possible, l'uniformité des dispositions relatives aux droits et obligations des parties contribuerait largement à faire prendre conscience auxdites parties de leurs droits et obligations, et ce faisant permettrait d'éviter des malentendus et des différends.

IV. — Analyse des dispositions figurant dans différentes formules de conditions générales

24. Comme on l'a indiqué au paragraphe 9 ci-dessus, la présente partie consiste en une analyse des dispositions concernant différents points qui figurent dans un certain nombre de conditions générales. La liste des conditions générales qui sont analysées ici est donnée dans l'annexe II. On peut distinguer les cinq grandes catégories suivantes :

- A. — Conditions générales « globales »;
- B. — Conditions générales portant sur tous les produits agricoles ou sur un groupe de produits agricoles;
- C. — Conditions générales portant sur un groupe de produits non agricoles;

- D. — Conditions générales portant sur un produit agricole déterminé;
- E. — Conditions générales portant sur des produits non agricoles déterminés.

25. Dans ladite annexe, chaque instrument est identifié par une cote. Par exemple, les neuf conditions générales « globales » (catégorie A ci-dessus) sont identifiées par les cotes A.1, A.2, etc.; les 18 conditions générales applicables à tous les produits agricoles ou à un groupe d'entre eux (catégorie B ci-dessus) sont identifiées par les cotes B.1, B.2, etc. Dans le présent rapport, les différentes conditions générales sont désignées non pas nommément mais par leur cote.

26. Les points qui sont considérés ci-après ne figurent pas nécessairement dans toutes les conditions générales énumérées dans l'annexe II, mais on les trouve, pour la plupart, dans bon nombre d'entre elles. Les autres points sont examinés parce qu'ils paraissent importants, encore qu'on ne les trouve que dans un petit nombre de formules.

27. Les dispositions analysées dans la présente partie du rapport ont généralement trait aux mêmes points que ceux qui ont été identifiés dans l'étude précédente (A/CN.9/54*) bien que certains d'entre eux soient examinés ici sous une autre rubrique ou soient subdivisés en deux ou plusieurs rubriques.

28. Il y a également lieu de noter que les formulations qui sont énumérées ci-après, à l'occasion de l'analyse de diverses dispositions, après l'indication de la solution apportée à un problème donné, le sont à titre purement indicatif. Ces énumérations ne sont pas exhaustives.

29. On a, toutefois, exclu de l'analyse les dispositions qui ne sont applicables qu'à un produit particulier, telles que les dispositions relatives au degré d'humidité admissible ou au pouvoir germinatif exigé de certains produits agricoles.

A. — FORMATION DU CONTRAT

30. Il est question de la formation du contrat dans plusieurs conditions générales (par exemple, A.3, B.16, B.20, C.1, C.3, C.5, D.1, E.1 et E.2). Les contrats types (par opposition aux conditions générales) ne traitent généralement pas de la question; il en est ainsi par exemple, des contrats types établis par la Commission économique pour l'Europe pour la vente des céréales (B.16, B.17, B.18 et B.19).

31. Les principaux points relatifs à la formation des contrats dont il est question dans les formules examinées sont les suivants : irrévocabilité de l'offre, moment de l'acceptation, effet des négociations antérieures à la conclusion du contrat, forme du contrat et, enfin, validité des actes accomplis par les courtiers et les agents.

32. En ce qui concerne l'irrévocabilité de l'offre, les solutions adoptées diffèrent à certains égards. Conformément à l'instrument A.3, l'offre oblige son auteur sauf stipulation contraire; l'instrument B.6, au contraire, prévoit que l'offre est toujours réputée avoir été faite « sans engagement »; l'instrument B.20 adopte une solution intermédiaire, les offres envoyées par télégramme ou par télex étant fermes et celles qui sont adressées par écrit étant révocables.

33. Selon certaines formules, l'offre est réputée acceptée au moment où le bénéficiaire adresse son acceptation écrite à l'auteur de l'offre (C.1, C.2 et C.4) et, selon d'autres, au moment où ce dernier reçoit l'acceptation (A.3, E.1 et E.2).

34. Les conditions générales B.16, B.17, B.18, B.19, E.1, E.2 et E.5 prévoient qu'après la formation du contrat toutes les négociations antérieures, qu'elles aient eu lieu oralement ou par écrit, qui sont contraires aux dispositions du contrat, cessent d'avoir effet. Selon les conditions générales A.3, toutes ces négociations, qu'elles soient ou non contraires aux dispositions du contrat, deviennent nulles et non avenues.

35. Certains instruments exigent que le contrat soit passé par écrit (A.3 et C.3). D'autres admettent les accords verbaux à condition qu'ils soient confirmés par écrit. Selon les conditions générales B.16 et B.20, seules les confirmations données par écrit sont valables alors que, selon les conditions générales C.8, le fait de ne pas confirmer le contrat par écrit n'en affecte pas la validité.

36. Un petit nombre d'instruments prévoient, en outre, que les actes accomplis par les courtiers ou les agents sont valables. Conformément à certains d'entre eux, le contrat peut être conclu et signé par un représentant ou un agent dûment autorisé (E.1 et E.2), conformément à d'autres, ces contrats ne peuvent être considérés comme valables que s'ils sont confirmés par le commettant lui-même (B.6, C.3 et C.5). Selon les conditions générales D.1, le courtier doit dans tous les cas révéler le nom de l'acheteur ou du vendeur à l'autre partie; en revanche, les conditions générales D.2 prévoient que le courtier n'est tenu de le faire que dans certains cas particuliers.

B. — LICENCES

37. Les points traités sous la présente rubrique sont les suivants : laquelle des deux parties doit obtenir la licence d'exportation ou d'importation, et qu'arrive-t-il lorsque les autorités compétentes mettent du retard à accorder une licence, refusent de l'accorder ou la retirent.

38. De nombreuses formulations (par exemple, les conditions générales B.16, B.18, B.19, B.20, D.3, E.3 et E.6) obligent chaque partie à obtenir la licence requise dans son pays. D'autres formulations (par exemple les conditions générales A.1 en ce qui concerne les ventes c.a.f., c. et f., Ex Ship et fret ou port payé jusqu'à, A.2 et B.17) prévoient simplement que les licences d'exportation doivent être obtenues par le vendeur et les licences d'importation par l'acheteur. D'autres formules encore (les conditions générales A.1.

* *Annuaire de la CNUDCI, vol. II : 1971, deuxième partie, I, B, 1.*

en ce qui concerne les contrats pour les ventes franco wagon, f.a.s. et à quai, les conditions générales A.2., A.9 et B.1 en ce qui concerne les contrats pour les ventes de marchandises rendues droits de douane acquittés et les conditions générales D.8), selon le terme commercial utilisé, prévoient que le vendeur doit procurer la licence d'importation et l'acheteur la licence d'exportation.

39. Selon la plupart des conditions générales, lorsque l'autorité compétente met du retard à accorder la licence requise, refuse de l'accorder ou la retire, l'une ou l'autre des parties peut annuler le contrat (conditions générales B.6, B.20, E.3 et E.6) ou le considérer comme nul et non avenu (conditions générales A.9 et C.1). Mais les conditions générales E.1 et E.2 établissent une distinction entre les effets du refus, ceux du retard et ceux du retrait. En cas de retard, le contrat est considéré comme nul et non avenu; le refus ou le retrait d'une licence après que la navire a été affrété et les marchandises expédiées est considéré comme ouvrant droit à réparation alors que le retrait d'une licence avant l'affrètement du navire ou l'expédition des marchandises donne le droit de résoudre le contrat.

40. Une solution tout à fait différente est adoptée dans toutes les conditions générales établies par la CEE pour la vente des céréales (par exemple, B.16, B.17, B.18 et B.19). Dans ces conditions générales, on considère que le défaut d'obtention de la licence requise, pour quelque raison que ce soit, constitue un manquement aux engagements pris, sauf lorsqu'une interdiction générale des importations ou des exportations est imposée après que le contrat a été conclu.

C. — TAXES, DROITS DE DOUANE ET AUTRES DROITS

41. Toutes les conditions générales qui n'ont pas été établies pour une vente à des conditions définies par un terme commercial particulier (par exemple, les conditions générales A.3, A.8, B.4, B.5, D.4, D.6, E.1, E.2, E.4 et E.5), de même que celles qui ont été élaborées pour les ventes f.o.b., c. et f. ou c.a.f. (conditions générales A.1, B.2, B.3, B.8, B.16, B.17, B.18, D.3, D.5 et D.7) prévoient que toutes les taxes et tous les droits de douane et autres droits perçus dans le pays du vendeur ou dans le pays d'origine seront payés par le vendeur et ceux perçus dans le pays de l'acheteur ou le pays de destination seront payés par l'acheteur.

42. Conformément aux conditions générales établies pour la vente à des conditions autres que f.o.b., c. et f. ou c.a.f., la partie qui est tenue de payer les taxes, droits de douane et autres droits varie selon les conditions correspondant au terme commercial utilisé. Par exemple, dans les conditions générales pour les livraisons franco wagon et à l'usine (conditions générales A.1) ou à la frontière (conditions générales A.2), l'acheteur doit payer les taxes, les droits de douane et autres droits perçus dans le pays où l'envoi ou l'expédition ont été faits. Dans les conditions générales pour les ventes rendues à un point de destination convenu (conditions générales A.2 et B.1), le vendeur doit également payer les taxes, les droits de douane et autres droits perçus dans

le pays de destination. Dans le cas de la vente ex-wagon (conditions générales B.1) ou Ex Ship (conditions générales A.1), la disposition prévue dans le cas des livraisons f.o.b., c. et f. et c.a.f., mentionnée au paragraphe précédent semble être applicable.

43. Les conditions générales qui traitent des fluctuations du taux des droits de douane, des taxes et autres droits stipulent (à une exception près) que ces fluctuations doivent être mises au compte de l'acheteur (conditions générales A.8, D.1, D.4 et D.5); les conditions générales D.8 prévoient que l'acheteur n'est pas touché par les fluctuations des taxes, droits de douane et autres droits initialement payables par le vendeur.

D. — QUANTITÉ : MARGE DE TOLÉRANCE; DÉTERMINATION DE LA QUANTITÉ LIVRÉE

44. La plupart des conditions générales qui sont établies pour la vente de marchandises en vrac autorisent le vendeur ou l'acheteur, selon que c'est l'un ou l'autre qui fournit les moyens de transport, à livrer ou à exiger que soit livrée, selon le cas, une quantité supérieure ou inférieure à celle convenue à concurrence d'un certain pourcentage. Conformément à la plupart de ces conditions générales (par exemple, les conditions générales A.5, B.2, B.4, B.5, B.8, B.10, B.11, D.9, D.10, etc.), cette marge de tolérance ne doit pas dépasser 5 p. 100. Selon d'autres conditions générales, la marge de tolérance se situe entre 2 et 15 p. 100 (par exemple, dans les conditions générales B.14, B.15, B.19, D.4, E.3, E.5 et E.6). Dans certaines formulations, la marge de tolérance admise dépend du point de savoir si les marchandises sont à livrer en « environ », « approximativement » ou « à peu près » telle quantité (conditions générales B.1, C.7, C.9 et D.20), ou si c'est « un chargement plein et complet » qui doit être expédié (par exemple, B.9).

45. Lorsqu'une marge de tolérance est prévue, selon certaines formulations (conditions générales B.6, B.7, B.13, B.14, B.15, B.16 et B.17), la quantité livrée en plus ou en moins doit être réglée au prix fixé par le contrat alors que, selon d'autres, elle est réglée en partie au prix fixé par le contrat et en partie au prix du marché (conditions générales B.11, B.18 et B.19).

46. Un grand nombre de conditions générales contiennent des dispositions qui se rapportent à la détermination de la quantité de marchandises effectivement livrée. Ces conditions générales diffèrent quant au point de savoir si cette quantité doit être déterminée au moment de l'expédition ou au déchargement. Par exemple, les formules A.3, B.1, B.2, B.16, B.17 et C.9 prévoient que la quantité doit être déterminée au moment de l'expédition alors que les formules B.4, B.5, B.12, D.6, D.7, D.9 et D.10 stipulent que la quantité doit être déterminée au moment du déchargement. Toutefois, certaines conditions générales, par exemple les conditions générales B.18, B.19 et D.3, laissent expressément aux parties le soin de se mettre d'accord entre elles sur ce point.

47. Plusieurs conditions générales (par exemple, les conditions générales B.2, B.4, B.10, D.9, D.10 et C.9) prévoient que la quantité doit être déterminée par

un organisme public ou un organisme indépendant expressément désigné. Plusieurs formulations prévoient que le vendeur ou l'acheteur, selon le cas, a le droit d'assister à cette détermination de la quantité qui a lieu dans le pays de l'autre partie ou de surveiller les opérations (conditions générales B.4, B.5, B.8, D.3, D.7, D.9, D.10 et C.9).

48. D'autres formulations prévoient que la quantité indiquée dans le connaissance ou la lettre de voiture ferroviaire sera réputée être la quantité effectivement livrée (A.3, B.1, B.8, B.16, B.17, B.19 et D.3). Certaines conditions générales prévoient également la possibilité pour les parties ou leurs représentants d'établir conjointement quelle quantité a été livrée (B.1, B.16, B.17, B.18 et B.19).

49. Un petit nombre de conditions générales contiennent des dispositions qui régissent la détermination de la tare et qui stipulent qu'un certain pourcentage doit être déduit du poids livré au titre de la tare (conditions générales B.1, B.2, B.3, D.3 et C.7).

E. — QUANTITÉ DES MARCHANDISES ET VÉRIFICATION

50. La plupart des conditions générales applicables aux produits agricoles contiennent des dispositions qui prévoient que les marchandises livrées doivent être d'une qualité moyenne loyale (conditions générales A.3, B.1, B.7, B.11, B.14, B.15, B.16, B.17, B.18, B.19, D.1, D.6, D.9 et D.10). D'autres conditions générales stipulent que les marchandises doivent être d'une bonne qualité marchande (conditions générales B.4, B.20 et D.2). En ce qui concerne les produits non agricoles, certaines formulations prévoient que les marchandises doivent se conformer « aux normes appliquées dans le pays exportateur en ce qui concerne la qualité, l'assortiment, les dimensions ou le marquage » (conditions générales E.1) ou correspondre aux marchandises généralement livrées par le vendeur (conditions générales E.3) ou bien être « de la qualité moyenne habituellement offerte dans le pays du vendeur pour le type considéré de produit et répondre à sa destination » (conditions générales A.3).

51. Plusieurs conditions générales prévoient que, dans le cas de la vente sur échantillon, les marchandises doivent correspondre exactement à l'échantillon tandis que dans le cas de la vente sur échantillon type, il suffit que la marchandise corresponde à peu près à l'échantillon (conditions générales B.20, C.7, C.8, C.9 et D.3).

52. Certaines conditions générales obligent le vendeur à fournir à l'acheteur une preuve de la qualité des marchandises sous forme de déclaration ou de certificat (conditions générales A.1, A.3 et B.20). Selon la formule A.8, le vendeur doit remettre le certificat à la demande de l'acheteur. Selon les formules C.2 et C.4, la vérification de la qualité doit être faite à l'usine du vendeur en présence de l'acheteur.

53. Un grand nombre de conditions générales prévoient que l'acheteur ou son représentant vérifie la qualité des marchandises au moment et au lieu de

l'expédition (par exemple, les conditions générales B.8, B.17, B.18, B.19 et D.8). D'autres formules stipulent que cette vérification doit être faite au lieu de destination (conditions générales A.6, B.11, B.12, B.20, B.21, D.3 et D.19). Selon certaines de ces conditions générales, le lieu de vérification peut être également déterminé par accord entre les parties (conditions générales B.16, B.17, B.18, B.19 et E.2).

54. Plusieurs conditions générales prévoient que, lorsque les parties se mettent d'accord sur un mode d'inspection ou que l'inspection est effectuée par un organisme officiel déterminé, les résultats de l'inspection sont concluants et ne peuvent être contestés par les parties (c'est le cas par exemple des conditions générales A.4, A.9, B.16, B.17, B.18, B.19 et E.1).

55. La plupart des conditions générales se rapportant à des produits agricoles contiennent des dispositions qui prévoient que l'on doit vérifier la qualité en prélevant des échantillons. Le mode de prélèvement des échantillons ainsi que leur examen sont régis par des dispositions détaillées qui, à bien des égards, diffèrent les unes des autres (conditions générales D.7, B.9, B.10, B.20, B.21, B.11, B.8 et D.3). Des dispositions analogues sont contenues dans la formule C.9 qui s'applique à la vente d'huiles végétales et animales, de graisses, etc.

F. — EMBALLAGE

56. Plusieurs formules laissent aux parties le soin de régler d'un commun accord entre elles la question du mode d'emballage (B.2, B.3, B.8, B.16, B.17, B.18 et B.19). Certaines conditions générales fixent toutefois le mode d'emballage en se référant aux conditions habituelles d'emballage (A.1, A.2, A.3, C.8). La formule A.3 prévoit que l'emballage doit assurer la sécurité des marchandises au cours du transport et dans les conditions habituelles de manutention. Un petit nombre de formules applicables aux produits agricoles prévoient que les marchandises doivent être livrées dans des sacs répondant à une certaine description (B.5, B.6, B.20).

57. Plusieurs conditions générales prévoient également que l'emballage appartient à l'acheteur, son coût ayant déjà été compté dans le prix (voir par exemple, les conditions générales B.16, C.1, C.2, C.4 et C.5).

G. — LIEU ET DATE DE LIVRAISON

58. Quelques conditions générales prévoient que la livraison s'effectue soit en remettant les marchandises à l'acheteur, soit en l'informant que les marchandises sont à sa disposition (C.3, C.5). D'autres conditions générales fixent le lieu de la livraison compte tenu de la partie qui paie pour le transport des marchandises; lorsque c'est le vendeur qui paie, il doit livrer les marchandises au lieu de destination; en revanche, lorsque le transport est payé par l'acheteur, le vendeur doit livrer les marchandises au lieu d'expédition (B.1, C.7).

59. Nombre de formules disposent que, au cas où le contrat n'indique pas le lieu de la livraison, ce lieu

sera celui de l'établissement du vendeur (B.6, C.1, C.2, C.4, C.5, C.8). Selon l'instrument E.3, cependant, le vendeur doit livrer les marchandises franco le long du navire.

60. De nombreuses formules définissent le sens de certaines expressions couramment utilisées dans le commerce international pour indiquer le délai dans lequel les marchandises doivent être expédiées mais ces définitions varient selon l'instrument. Par exemple,

a) « Livraison immédiate » signifie que la livraison doit être effectuée :

- Dans les 3 jours qui suivent la conclusion du contrat (B.9, B.10);
- Dans un délai de 6 jours ouvrables à compter du jour qui suit celui de la conclusion du contrat (B.16, B.17);
- Dans un délai de 4 jours ouvrables à compter de la réception des instructions d'expédition de l'acheteur (B.19);
- Dans un délai de 7 jours en cas de transport par chemin de fer et dans un délai de 10 jours en cas de transport par bateau (B.20);
- Dans un délai de 15 jours à compter du lendemain de la vente (D.3);

b) « Prompte livraison » s'entend d'une livraison effectuée :

- Dans les 8 jours ouvrables (B.19) qui suivent la réception des instructions d'expédition;
- Dans un délai de 10 jours en cas de transport par chemin de fer et dans un délai de 14 à 30 jours en cas de transport par mer, selon la distance, « sur réception des instructions d'expédition de l'acheteur ou après que le vendeur a eu connaissance de l'octroi d'une autorisation nécessaire ou après l'ouverture d'un crédit convenu » (B.20);
- Dans un délai de 10 jours à compter de la date de la conclusion du contrat mais de 3 jours en cas de vente sur place, c'est-à-dire en cas de vente dans une bourse de commerce (B.1);
- Dans un délai de 21 jours à compter du jour qui suit celui de la conclusion du contrat (B.16, B.18).

61. Plusieurs conditions générales contiennent des dispositions relatives à tel ou tel aspect de la date de livraison. Ainsi, l'instrument D.3 dispose que, lorsque le contrat ne fixe pas de date de livraison, celle-ci doit se faire « promptement », c'est-à-dire dans les 30 jours qui suivent la date de la vente, alors que, selon la formule E.4, l'acheteur doit donner des instructions en vue d'une « prompte » livraison, dans les 10 semaines qui suivent la date du contrat. En vertu des formules C.2 et C.4, en revanche, les parties doivent déterminer la date de livraison par accord dans les six mois qui suivent la date du contrat.

62. Lorsque le contrat prévoit un délai de livraison, ce délai commence à courir à compter de : a) la date de la formation du contrat; ou b) la date de réception par le vendeur du paiement anticipé convenu dans le

contrat (C.1), ou de la date à laquelle le vendeur reçoit notification de l'octroi d'une licence d'importation (C.2, C.4). L'instrument C.4 dispose également que, si l'exécution d'un contrat dépend de plans, de spécifications ou de renseignements devant être fournis par l'acheteur, le délai peut ne commencer à courir qu'à la réception de ces documents.

63. Les formules B.9, B.10, D.9 et D.10 contiennent des dispositions sur le calcul des délais exprimés en mois ou en quinzaines.

64. De nombreuses conditions générales stipulent que la partie qui doit fournir le moyen de transport peut, par notification à l'autre partie, prolonger le délai de livraison. La plupart de ces formules autorisent une prolongation allant jusqu'à 8 jours (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7) alors que d'autres autorisent une prolongation de 3 jours (B.9), 15 jours (B.4), ou d'un mois (B.8, C.1). Les conditions générales B.5, B.6, B.12, B.14 et D.7 n'autorisent à prolonger le délai de livraison que dans le cas où le délai d'expédition prévu au contrat ne dépasse pas 31 jours.

65. Nombre de conditions générales visées dans le paragraphe ci-dessus prévoient que, si c'est le vendeur qui prolonge le délai de livraison, il doit payer une indemnité dont le montant est fonction de la durée de la prolongation (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7).

66. L'instrument A.3 dispose que le vendeur peut retarder la livraison des marchandises lorsque l'acheteur ne lui fournit pas à temps les données nécessaires pour la fabrication des marchandises ou s'il change par la suite ces données.

67. Plusieurs conditions générales traitent de la possibilité d'échelonner les livraisons. L'instrument A.9 permet l'échelonnement des livraisons dans tous les cas. Selon la formule B.1, la livraison peut être échelonnée lorsque le contrat est sur une base « à quai » ou « rendu... » ou lorsque le vendeur doit se charger du transport des marchandises. La formule C.7 permet des livraisons échelonnées dans ces deux derniers cas, alors que la formule C.9 autorise l'échelonnement lorsque le contrat est sur une base c. et f. ou c.a.f. La formule B.16 n'autorise les livraisons échelonnées que lorsque le contrat porte sur une quantité supérieure à 50 tonnes (de céréales). En revanche, certaines conditions générales ne permettent l'échelonnement qu'avec le consentement de l'acheteur (par exemple, la formule A.3). Cependant, les instruments B.1 et C.7 prévoient que le vendeur doit livrer les marchandises de façon échelonnée lorsqu'il en est prié par l'acheteur.

68. Plusieurs conditions générales stipulent que lorsque les marchandises font l'objet de plusieurs expéditions, chaque expédition doit être considérée comme faisant l'objet d'un contrat distinct (A.9, B.16, B.18, B.19, D.7, D.9, D.10). Les instruments B.16, B.18, B.19, D.9 et D.10 prévoient que chaque expédition devra être conforme aux dispositions régissant l'ensemble du contrat.

H. — TERMES COMMERCIAUX

69. Plusieurs conditions générales de vente se rapportent à un ou plusieurs termes commerciaux déterminés, tels que c. et f., c.a.f., f.o.b., etc. Il existe cependant nombre de conditions générales qui ne sont pas exclusivement réservées aux contrats fondés sur tel ou tel terme commercial. Certaines de ces conditions contiennent néanmoins une définition de divers termes commerciaux que les parties peuvent utiliser dans leur contrat.

70. Parmi les formules considérées dans le présent rapport, deux séries traitent exclusivement de l'interprétation de certains termes commerciaux. L'instrument A.1 [Incoterms 1953, règles établies par la Chambre de commerce internationale (CCI)] donne l'interprétation des termes suivants : à l'usine, franco wagon, f.a.s., f.o.b., c. et f., c.a.f., fret ou port payé jusqu'à..., Ex Ship et A quai. L'autre série est l'instrument A.2 [également établi par la Chambre de commerce internationale (CCI)] qui traite de l'interprétation de deux termes commerciaux : « rendu frontière... » et « rendu... droits acquittés ».

71. Les conditions générales C.7 donnent de plusieurs termes commerciaux une interprétation différente de celle qui est donnée par la CCI dans les règles susmentionnées. Elles partent des problèmes que peut poser une transaction commerciale (notamment la qualité, la livraison, le défaut de conformité, les sanctions, etc.) et proposent pour chaque problème un choix de solutions en fonction de plusieurs termes commerciaux que les parties peuvent utiliser dans leur contrat, par exemple, f.a.s., f.o.b., c. et f., c.a.f., A quai, en magasin, sous réserve d'approbation, franco à l'entrepôt de l'acheteur, etc.

72. D'autres formules de conditions générales utilisent une méthode analogue, mais de façon plus restrictive. Ainsi, les formules C.1, C.2 et C.4 établies par la CEE n'adoptent cette méthode qu'à l'égard du transfert des risques. Sur les autres points, ces instruments ne donnent pas d'interprétation des termes commerciaux.

73. Certaines conditions générales qui n'ont pas été établies pour des contrats fondés sur un ou plusieurs termes commerciaux déterminés, utilisent par voie de référence les interprétations données dans l'instrument A.1 (Incoterms 1953), par exemple, les formules A.9, B.20 et C.2 (la dernière seulement en ce qui concerne le transfert des risques).

74. D'autres formules définissent certains termes commerciaux d'une façon plus ou moins détaillée qui, à plusieurs égards, diffère des interprétations données dans les Incoterms. Nombre de ces instruments définissent également plusieurs termes commerciaux qui ne figurent pas dans les règles de la CCI mentionnées au paragraphe 70.

75. Les définitions les plus complètes figurent dans l'instrument A.3 (Conditions générales du CAEM). Pour chaque terme commercial dont elle traite, cette formule contient non seulement des dispositions relatives au paiement des frais de transport et au transfert

des risques, mais encore au moment du transfert de la propriété des marchandises et au moment exact où la livraison est réputée avoir été effectuée. Ces conditions générales définissent également les obligations des parties touchant le transport des marchandises par voie aérienne ou postale, ce que ne font ni les règles de la CCI ni les autres instruments examinés.

76. Certaines formules de conditions générales, sans avoir été expressément établies sur la base de tel ou tel terme commercial, semblent ne pouvoir être utilisées que dans le contexte d'un ou plusieurs termes commerciaux donnés. Par exemple, l'instrument B.5 (établi par la *Grain and Feed Trade Association*) semble n'être applicable qu'aux contrats sur une base c.a.f., cependant que l'instrument A.8 semble n'être applicable qu'aux contrats sur une base f.o.b., c. et f. ou c.a.f.

I. — ASSURANCE

77. Presque toutes les conditions générales établies pour des contrats sur une base c.a.f. ou qui sont applicables à ce type de contrats contiennent des dispositions détaillées sur l'assurance que le vendeur doit souscrire. Pour ce qui est des contrats sur une base f.o.b. ou c. et f., de nombreuses formules exigent que l'acheteur prenne une police d'assurance sur les marchandises avant leur chargement, par exemple, les instruments A.5, B.7, B.17, B.22, D.3. Les formules relatives aux contrats sur la base d'autres termes commerciaux ne contiennent pas de dispositions relatives à l'assurance.

78. Pour ce qui est des types de risques que la police d'assurance doit couvrir, les conditions générales à l'examen énoncent des règles différentes. En ce qui concerne les risques ordinaires ou habituels, certaines formules exigent que la police d'assurance prévoie une couverture WA (*Institute Cargo Clauses*), par exemple les instruments A.8, B.5, B.6, B.18, B.20, C.9, D.3, D.10, etc. D'autres conditions générales exigent que l'assurance soit conclue aux conditions « FPA » (franc d'avaries particulières), par exemple les instruments A.9, B.14, B.15, B.16, D.5.

79. Les règles sont également différentes en ce qui concerne les risques spéciaux tels que la guerre, l'émeute ou la grève. La plupart des formules exigent que le vendeur, en cas de contrat c.a.f., soit couvert contre les risques de guerre et, selon certaines formules, également contre les grèves, les mines, les insurrections et les agitations populaires (par exemple, les instruments B.5, B.6, B.11). Cependant, la formule A.9 prévoit que le vendeur peut, à son choix, assurer ou non les marchandises contre les risques de guerre et la formule B.18 prévoit que le vendeur doit prendre une assurance à cet égard s'il en est requis par l'acheteur. En revanche, l'instrument B.3 exige que les parties s'entendent sur l'assurance contre certains risques spéciaux y compris le vol, le pillage, le coulage et la casse.

80. Les règles diffèrent également quant à la partie à laquelle il incombe de payer les frais d'assurance contre les risques spéciaux. Selon les formules B.5, B.6, B.13, B.14, B.16, C.9, D.3, D.7, etc., le vendeur paie la prime jusqu'à concurrence de 0,5 p. 100 de la

valeur des marchandises et l'acheteur paie le reste, le cas échéant. Selon l'instrument B.9, par contre, le vendeur paie jusqu'à concurrence de 0,25 p. 100 et selon l'instrument D.5, jusqu'à concurrence de 10 p. 100. Les formules B.7, B.20, D.5, D.10 prévoient que le vendeur paie la totalité de la prime d'assurance, alors que selon les formules A.1, B.2, B.4, E.3 et d'autres la totalité de la prime est payée par l'acheteur.

81. En outre, les règles diffèrent également en ce qui concerne le montant de l'assurance qui doit être souscrite. Les formules E.4 et E.5 exigent que l'assurance couvre seulement le montant de la facture. Les formules B.5, B.6, B.13, B.14, B.15, D.7 exigent une couverture du montant de la facture majorée de 2 p. 100; les instruments B.4, B.9, C.8, C.9, D.5 exigent une couverture correspondant au montant de la facture majoré de 5 p. 100, cependant que les instruments A.9, B.20, D.3 prévoient une majoration de 10 p. 100.

J. — DOCUMENTS

82. La plupart des conditions générales contiennent des dispositions concernant les documents relatifs à l'exécution du contrat de vente. Ces documents peuvent être classés en quatre catégories principales : a) les documents exigés pour l'exportation ou l'importation des marchandises, autres que les licences et autres autorisations gouvernementales dont il a été question précédemment, aux paragraphes 37 à 40; b) les documents nécessaires à l'acheteur pour prendre livraison des marchandises; c) les documents relatifs au montage, à la réparation ou à l'entretien de machines, et d) les documents relatifs au paiement.

83. En ce qui concerne les documents de la catégorie a ci-dessus, la formule A.1 (Incoterms) dispose, à propos de chaque terme commercial, qu'il revient à l'acheteur d'obtenir tous les documents (à l'exception du certificat d'origine et de la facture consulaire), dont il peut avoir besoin pour le transport, l'importation et, lorsque la livraison est effectuée dans le pays du vendeur, pour l'exportation des marchandises; le vendeur doit prêter à l'acheteur tout son concours pour obtenir ces pièces. En revanche, le vendeur doit fournir à l'acheteur, à la demande et aux frais de ce dernier, le certificat d'origine et la facture consulaire. Les formules B.18, D.9 et D.10 contiennent une règle analogue, disposant que tous les certificats qui sont exigés et qui peuvent être obtenus dans le pays d'expédition et/ou d'origine doivent être fournis par le vendeur, aux frais de l'acheteur.

84. Pour ce qui est des documents visés plus haut au paragraphe 82, b, les conditions générales A.1 précisent, à propos de plusieurs termes commerciaux, les documents que le vendeur doit fournir pour permettre à l'acheteur de prendre livraison des marchandises. Pour les contrats sur une base franco wagon, ces documents sont « le titre usuel de transport » que le vendeur doit procurer; pour les contrats sur une base c. et f. ou c.a.f., les documents à fournir sont un connaissement net et la facture de la marchandise avec en plus, pour les contrats sur une base c.a.f., la police d'assurance, et,

pour les contrats sur une base « Ex Ship » ou « à quai », un ordre de livraison et « tous autres documents nécessaires pour que l'acheteur puisse prendre livraison de la marchandise ».

85. Plusieurs conditions générales relatives au matériel d'équipement prévoient la livraison à l'acheteur de certains documents techniques [voir le paragraphe 82, c]. Ainsi, les formules C.2 et C.4 exigent que le vendeur procure les croquis et autres données techniques pour le montage, la mise en service, le fonctionnement et l'entretien du matériel livré. L'instrument A.3 prévoit que les documents techniques fournis par le vendeur doivent être conformes à la pratique suivie dans le pays du vendeur en ce qui concerne la branche d'industrie considérée. La formule C.3 exige la fourniture de croquis pour le montage et la pose de fondations pour machines cependant que l'instrument C.1 dispose que le vendeur doit fournir à l'acheteur des brochures expliquant le mode d'emploi du matériel.

86. Plusieurs conditions générales qui prévoient la fourniture d'une documentation technique stipulent également que les documents restent la propriété exclusive du vendeur et ne peuvent, sans son consentement, être utilisés par l'acheteur à une fin autre que celle pour laquelle ils lui ont été remis et que ce dernier ne peut pas non plus transmettre ces documents ou les communiquer à une tierce partie (A.3, C.2, C.3, C.4 et C.5).

K. — TRANSPORT DES MARCHANDISES

87. Plusieurs conditions générales contiennent des dispositions relatives aux obligations du vendeur touchant le transport des marchandises lorsque, aux termes du contrat, il doit se charger de ce transport.

88. La formule D.3 contient une disposition analogue à celle de l'article 54 de la LUVI, stipulant que le vendeur doit conclure, avec la diligence voulue et aux conditions usuelles, le contrat pour le transport des marchandises par la route habituelle jusqu'au port de destination convenu. Certaines conditions générales prévoient le type de navires que le vendeur peut utiliser pour le transport des marchandises. Par exemple, les instruments B.5, B.6 et D.7 exigent que le navire soit « un navire à turbines de première classe ou un navire à moteur classé au moins dans la catégorie 100.A.1 ou B.S. de la British Corporation ou dans la catégorie supérieure dans les registres américain, français, italien, norvégien, ouest-allemand ou dans d'autres registres de même valeur ». La formule B.9 prévoit que le navire doit être « un navire en bon état de navigabilité, convenant au transport [des céréales] pour lequel une assurance peut être souscrite moyennant des primes normales ».

89. La plupart des conditions générales prévoient que les marchandises doivent être expédiées en droiture ou non, avec ou sans transbordement (B.4, B.11, B.16, C.9, D.3, D.4, D.7, D.9 et D.10). Cependant, l'instrument A.9 ne mentionne pas la possibilité d'expédition dite « directe » mais autorise le transbordement,

l'instrument A.6, en revanche, exclut expressément le transbordement et exige l'expédition en droiture au port de destination.

L. — INDICATIONS, INSTRUCTIONS,
AVIS ET DATES D'EXPÉDITION

90. Plusieurs conditions générales obligent l'acheteur, lorsque c'est lui qui doit assurer le transport des marchandises, à donner au vendeur les indications concernant le transport. Par exemple, pour les contrats f.a.s., l'instrument A.1 dispose que l'acheteur doit aviser le vendeur en temps utile du nom du navire, de l'emplacement de chargement et de la date de livraison à ce navire. Aux termes de la formule B.2, l'acheteur doit informer le vendeur du nom, de la capacité et de la date anticipée d'arrivée du navire 30 jours avant l'embarquement. La formule A.5 prévoit que l'acheteur doit, au début du mois précédant le « mois de l'expédition », notifier au vendeur le nom et la nationalité du navire, le port d'embarquement, la date prévue d'arrivée, les quantités à charger et le nom du réceptionnaire. En revanche, les formules E.1 et E.2 exigent simplement que le nom du navire et son tonnage soient communiqués au vendeur.

91. Plusieurs conditions générales contiennent des dispositions concernant les instructions d'expédition que l'acheteur doit donner au vendeur. Par exemple, la formule A.1 stipule, dans le cas de contrats franco wagon, que l'acheteur doit donner au vendeur « les instructions nécessaires pour l'expédition » alors qu'aux termes de la formule A.2, dans le cas de contrats du type « rendu... », l'acheteur doit indiquer au vendeur l'adresse de la destination finale de la marchandise dans le pays d'importation. La formule B.6 exige également de l'acheteur qu'il donne au vendeur les indications nécessaires à l'exécution du contrat. La formule E.6 prévoit que l'acheteur doit donner « toutes instructions pour le chargement » et la formule A.3, en ce qui concerne les marchandises qui doivent être transportées par chemin de fer, stipule que l'acheteur doit fournir une « déclaration en douane » et indiquer « le point où les marchandises traversent la frontière dans le pays du vendeur, l'adresse du destinataire et la gare de destination ».

92. Les conditions générales diffèrent quant au délai dans lequel les instructions d'expédition doivent être fournies. Ainsi, ces instructions doivent être envoyées :

Selon le modèle A.1, en ce qui concerne les ventes franco wagon, « en temps utile »;

Selon le modèle B.6, « en temps voulu »;

Selon B.9, « avant que le chargement soit achevé »;

Selon D.8, « à temps pour qu'elles parviennent au vendeur deux jours ouvrables francs au moins avant le jour où [les marchandises] doivent être envoyées à quai »;

Selon E.6, à temps pour être « en la possession de l'agent maritime 12 jours au moins avant la date d'embarquement stipulée dans le contrat »; et

Selon A.3, en cas de transport par mer, 55 jours avant la date de la livraison.

93. D'autres conditions générales exigent de l'acheteur qu'il envoie les instructions d'expédition dans des délais qui varient selon les termes utilisés pour déterminer le délai de livraison imparti au vendeur⁷. Ainsi :

En cas de « livraison immédiate », les instructions d'expédition doivent être données au moment de la conclusion du contrat (D.3), dans un délai de 24 heures (B.19), ou dans un délai de trois jours ouvrables (B.20);

En cas de « prompt livraison », au moment de la conclusion du contrat (D.3), ou dans un délai de huit jours ouvrables (B.19, B.20);

En cas de livraison dans un certain délai de date, trois jours ouvrables avant la date indiquée dans le contrat (B.19, B.20);

En cas de livraison dans un délai déterminé, le 15 du mois précédant le mois de l'expédition (D.3) ou le premier jour ouvrable de la période (B.19, B.20).

94. La plupart des conditions générales examinées exigent du vendeur qu'il informe l'acheteur de la date d'expédition des marchandises. Toutefois, le délai dans lequel l'acheteur doit être informé diffère d'un instrument à l'autre.

95. Alors que certaines conditions générales disposent simplement que le vendeur doit prévenir l'acheteur « sans délai » ou emploient une autre formule analogue (A.1, B.17, C.9, D.9 et D.10), d'autres exigent qu'il l'avise à temps pour permettre à l'acheteur de prendre les mesures nécessaires pour dédouaner et réceptionner la marchandise (E.1 et E.2). Toutefois, la plupart des conditions générales fixent un délai dans lequel le vendeur doit prévenir l'acheteur (A.4, A.5, B.1, B.2, B.9, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.3, E.1, E.2, etc.). Ce délai peut être de sept jours avant le commencement du chargement (A.3, où il est prévu que le vendeur doit fournir l'espace dans le navire), de 28 jours à partir de la date du connaissance (D.4) ou de 10 jours à partir de la « date de départ » du navire (D.5). Certaines conditions générales laissent aux parties le soin de fixer la date d'un commun accord (B.5, B.6, B.12, C.9).

96. De nombreuses conditions générales précisent quelle date doit être considérée comme la date d'expédition. La plupart de ces conditions générales qui impliquent un transport par mer, disposent que, sauf preuve contraire, la date du connaissance est réputée être celle de l'expédition (A.8, B.5, B.6, B.9, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, C.9, D.3, D.7, D.9, D.10, E.1, E.2, etc.). Le modèle B.4 indique que, si le connaissance ne mentionne pas que la marchandise a été effectivement chargée, la date du dédouanement mentionnée dans le certificat d'origine est réputée être la date d'expédition.

97. La formule A.1 prévoit que, dans le cas des contrats f.a.s. et f.o.b, le vendeur doit fournir le document d'usage net attestant la livraison de la marchandise.

⁷ Voir l'interprétation de certains de ces termes au paragraphe 60.

98. La formule A.3 contient une disposition spéciale concernant le matériel d'équipement. Elle stipule que si le contrat ne prévoit pas différents délais de livraison pour les divers éléments du matériel, la livraison est réputée effectuée le jour où a lieu la livraison du dernier élément indispensable pour la mise en service du matériel.

99. En ce qui concerne le transport par chemin de fer, la formule B.19 dispose que la date d'expédition est celle à laquelle la marchandise est remise au chemin de fer, alors que dans les formules E.1 et E.2, la date d'expédition est réputée être celle de la lettre de voiture.

M. — GARANTIE

100. Un certain nombre de conditions générales concernant le matériel d'équipement et autres produits des industries mécaniques contiennent des dispositions relatives à la garantie.

101. La garantie s'étend aux vices de la conception, des matériaux et de la fabrication (C.1, C.2, C.3, C.4 et C.5). Dans la formule A.3, la garantie concerne également les caractéristiques des marchandises qui sont définies dans le contrat.

102. Certaines de ces conditions générales précisent également la durée de la période de garantie. Par exemple, dans C.5, la période de garantie pour les engrenages est de six mois alors que dans C.1 les biens de consommation durables et autres produits des industries mécaniques fabriqués en série sont garantis pendant la plus courte des deux périodes suivantes : 12 mois à partir de la date du transfert des risques, ou six mois à partir de la date de la vente au premier utilisateur.

103. Dans la formule A.3, la durée de la garantie diffère selon la nature des marchandises. Dans cet instrument :

- a) Les articles de précision sont garantis pendant neuf mois à compter de la livraison;
- b) L'équipement léger et l'outillage ainsi que les installations petites et moyennes sont garantis pendant 12 mois à compter de la mise en service, avec un délai maximum de 15 mois à compter de la livraison;
- c) Pour l'équipement lourd, la durée de la garantie est la même qu'à l'alinéa b, mais le délai maximum est de 24 mois à compter de la livraison.

104. Les formules A.3, C.2, C.4 et C.5 prévoient que, lorsque les biens n'ont pu être utilisés pendant un certain laps de temps en raison d'un vice, la période de garantie doit être prolongée d'autant.

105. Les dispositions concernant la garantie des biens, ou parties des biens, remplacés ou réparés diffèrent d'un instrument à l'autre. Dans C.2, C.4 et C.5, ces biens bénéficient d'une nouvelle garantie de même durée que celle concernant les marchandises initialement fournies. En revanche, C.3 prévoit que le matériel fourni en remplacement de matériel défectueux n'est pas garanti. Dans A.3, « les articles fournis en remplacement peuvent faire l'objet d'une nouvelle

garantie fixée dans le contrat, compte tenu des usages internationaux ».

106. Toutes les conditions générales qui contiennent une disposition ayant trait à la garantie des marchandises reconnaissent au vendeur le droit de décider s'il remplacera ou réparera les marchandises défectueuses et, en cas de réparation, si celle-ci sera effectuée au lieu où se trouvent les marchandises défectueuses ou à l'établissement du vendeur. Toutefois, alors que les formules C.1, C.2, C.3, C.4 et C.5 indiquent que l'acheteur supporte les frais du renvoi des marchandises défectueuses au vendeur pour réparation ou remplacement, les conditions générales A.3 stipulent que tous les frais du retour au vendeur sont à la charge de ce dernier.

N. — TRANSFERT DES RISQUES

107. Selon les formules A.3 et C.3, les risques sont transférés au moment de la livraison. Les formules B.1, C.7, D.8, E.1 et E.2 disposent que le transfert des risques a lieu au moment où l'acheteur est tenu de prendre livraison.

108. Plusieurs conditions générales fixent pour certains types de contrats la date du transfert des risques de la même manière que les Incoterms. Par exemple, les formules A.3, B.16, B.17, B.18, C.1, E.1 et E.2 prévoient toutes que, dans le cas des contrats f.o.b., c.a.f. et c. et f., le transfert des risques a lieu au moment où les marchandises passent effectivement le bastingage du navire au port d'embarquement. Toutefois, dans les formules A.8, D.9 et D.10, les risques ne sont transférés qu'au moment où la marchandise est livrée à bord du navire et dans la formule E.3, au moment où « les marchandises sont chargées dans des allèges en vue de leur embarquement après réception de l'avis d'arrivée du navire ». Dans la formule D.3, les risques sont transférés au moment où le vendeur fait parvenir les marchandises au port d'embarquement.

109. Les formules B.16 et B.18 contiennent une exception à la règle des Incoterms mentionnée au paragraphe précédent et disposent que, si le contrat est conclu après le moment où les marchandises ont passé effectivement le bastingage du navire au port d'embarquement, les risques sont transférés à l'acheteur au moment de la conclusion du contrat.

110. De même, les formules C.1, E.1 et E.2 adoptent la règle des Incoterms en ce qui concerne le transfert des risques dans le cas de vente à l'usine. Les deux dernières formules reproduisent également la règle des Incoterms pour les contrats f.a.s. et à quai.

111. Plusieurs conditions générales fixent en outre le moment du transfert des risques en ce qui concerne des types de contrats que les Incoterms ne mentionnent pas. Par exemple, les formules C.1, E.1 et E.2 prévoient que, dans le cas de vente franco camion ou franco péniche, les risques sont transférés, comme dans le cas de la vente franco wagon, au moment où le transporteur prend le véhicule ou l'embarcation chargés. Dans A.3, pour les ventes franco camion de l'acheteur, les risques sont transférés au moment où les marchandises quittent

le moyen de transport du vendeur pour le moyen de transport de l'acheteur.

112. Certaines formules fixent le moment du transfert des risques dans le cas de certains types de ventes que les Incoterms ne mentionnent pas : par exemple « franco frontière » (E.1 et E.2), « rendu frontière » (C.1), « rendu frontière du pays exportateur » (B.19, et C.1) « rendu frontière du pays de transit » et « rendu frontière du pays importateur » (B.19), « rendu à » (B.19), « rendu franco » (poste frontière convenu du pays importateur ou point convenu du territoire du pays importateur) [C.1, E.1 et E.2] et « franco wagon, frontière du pays du vendeur » (A.3).

O. — PAIEMENT

113. La plupart des conditions générales contiennent des dispositions concernant le paiement. Ces dispositions ont trait au montant, aux modalités et à la date du paiement.

114. Le montant du paiement que l'acheteur doit effectuer ne représente pas uniquement le prix mais également le fret, les frais d'assurance, le prix de l'emballage, etc., selon les conditions de livraison fixées, les autres clauses du contrat et éventuellement les conditions générales applicables.

115. En ce qui concerne les marchandises dont le prix est fixé au poids, certaines conditions générales indiquent que le prix doit être calculé d'après le poids net (B.8, B.11). Cependant, selon la formule B.16, lorsque les marchandises sont expédiées en sacs, le prix est calculé d'après le poids brut. C.1, C.2 et C.4 disposent que les prix donnés dans les tarifs et les catalogues sont ceux des marchandises non emballées alors que ceux qui sont indiqués dans les soumissions et dans le contrat comprennent le coût de l'emballage.

116. Plusieurs formules prévoient que, si la quantité livrée est inférieure à celle qui est indiquée dans le connaissement, la différence doit être payée par le vendeur et que, si cette quantité est supérieure, la différence doit être payée par l'acheteur au prix convenu dans le contrat (B.13, B.14, B.15). Toute différence entre la quantité convenue et la quantité livrée doit être réglée, selon B.9, au prix « courant à la date de l'expédition » et selon B.10, au prix du marché à la date de la livraison. E.1 et E.2 prévoient cependant que, si la différence entre la quantité convenue et la quantité livrée ne dépasse pas 10 p. 100, elle sera réglée au prix du contrat.

117. Un certain nombre de conditions générales contiennent des dispositions concernant les effets d'une augmentation ou d'une baisse du prix du transport survenant après la conclusion du contrat. D'après B.21, c'est la partie qui supporte les frais de transport qui subit l'augmentation ou bénéficie de la baisse. Cependant, selon D. 6, c'est le vendeur qui subit les augmentations du taux du fret ou qui bénéficie de la baisse. Les formules B.13, B.14, et B.15 mentionnent uniquement la baisse du taux du fret, et indiquent que c'est l'acheteur qui en bénéficie.

118. Les conditions générales examinées peuvent être rangées dans trois grandes catégories selon la solution adoptée en ce qui concerne les modalités de paiement. Celles de la première catégorie laissent aux parties le soin de convenir du mode de paiement. D'autres contiennent des dispositions détaillées indiquant un ou plusieurs modes de paiement que les parties peuvent choisir d'un commun accord. Les autres enfin imposent un mode de paiement déterminé. Dans ce dernier cas, il est généralement exigé que le paiement soit effectué au comptant, contre remise de documents ou par lettre de crédit.

119. Les formules C.1, C.2 et C.4 laissent aux parties le soin de convenir des modalités de paiement. Cependant, B.20 et D.4, tout en adoptant le principe de cette solution, limitent la liberté de choix des parties à certains modes qu'elles énumèrent.

120. Les formules qui adoptent la deuxième solution décrite au paragraphe 118 contiennent généralement des dispositions prévoyant le paiement contre documents ou par lettre de crédit si les parties conviennent de l'un de ces modes de paiement (A.8, B.6, C.7, D.3).

121. Les formules B.1, B.4 et D.8 qui adoptent la troisième solution indiquent que le paiement doit s'effectuer au comptant alors que les formules B.4, B.5, B.6, B.9, B.13, B.14, B.15, D.3 et D.7 prévoient le paiement contre documents. Certains de ces derniers instruments précisent les documents qui doivent être remis contre paiement, par exemple la formule B.4.

122. Parmi les formules prévoyant le paiement par lettre de crédit, la formule A.6 dispose que la lettre doit être « irrévocable » et la formule D.5 qu'elle doit être « confirmée et irrévocable ». Cependant, aux termes de la formule A.9, la lettre doit être « confirmée, irrévocable et sans recours » et A.5 exige qu'elle soit « irrévocable, cessible et divisible ». Selon la formule A.4, la lettre de crédit doit être « irrévocable, confirmée, transmissible, cessible et divisible » et enfin B.2 et B.3 disposent qu'elle doit être « confirmée, divisible, irrévocable et sans restriction ».

123. La durée de validité de la lettre de crédit doit être supérieure d'au moins 15 jours au délai maximum d'expédition selon les conditions générales A.9 et D.3, et de 30 jours selon la formule A.8. Tout retard injustifié de la part de l'acheteur à ouvrir la lettre de crédit autorise le vendeur à prolonger le délai d'expédition de la même durée.

124. Plusieurs conditions générales disposent que, même si le vendeur ne présente pas l'un des documents exigés pour le paiement, le paiement doit cependant être effectué moyennant une garantie bancaire convenable (B.4, B.5, B.6, B.13, B.14, B.15, D.3, D.7).

125. Certaines conditions générales contiennent des dispositions fixant la date à laquelle le paiement doit avoir lieu. Par exemple, la formule B.20 exige que le paiement soit effectué exactement à la date convenue; la formule B.9 prévoit qu'il doit être fait le jour suivant la présentation des documents. B.4 dispose qu'il doit avoir lieu, dans tous les cas, dans un délai de 90 jours à partir de la date du connaissement. En cas de vente à

l'usine, la formule C.1 prévoit que le paiement soit fait dans un délai de 30 jours à partir du moment où le vendeur avise l'acheteur que la marchandise est tenue à sa disposition. Toutefois, la formule C.5, qui a trait à la vente d'engrenages et de carters, prévoit que le paiement doit s'effectuer de la manière suivante :

- a) 1/3 au moment de la commande;
- b) 1/3 pendant l'exécution du contrat et au plus tard à la date à laquelle la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur; et
- c) 1/3 dans un délai de 30 jours à compter de la date à laquelle la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur.

126. La formule A.8 dispose que, quel que soit le mode de paiement dont les parties sont convenues, l'acheteur reste tenu de payer la valeur intégrale de toutes les marchandises expédiées conformément au contrat. La formule B.6 prévoit que si les parties ne sont pas d'accord sur la quantité à livrer, ou si la totalité de la marchandise n'a pas été livrée, l'acheteur doit de toute façon payer le prix de la quantité reçue ou de la quantité sur laquelle les parties sont d'accord.

127. Quelques conditions générales disposent que, si l'acheteur ne paie pas le prix à la date convenue, il doit payer un intérêt sur l'arriéré. La formule A.3 fixe le taux de cet intérêt à 4 p. 100 alors que dans C.8 il est de 2 p 100 supérieur au taux de l'escompte en République fédérale d'Allemagne. C.3 et C.5 fixent le taux de l'intérêt d'après le taux pratiqué par la Banque de France.

P. — RÉCLAMATIONS

128. De nombreuses conditions générales fixent le délai dont l'acheteur dispose pour présenter des réclamations au sujet de la quantité ou de la qualité de la marchandise. Selon la formule A.8, ce délai doit être fixé par les parties au moment de la conclusion du contrat, alors que B.1 fixe un délai de trois jours ouvrables à compter de la remise de la marchandise; D.6 prévoit un délai de 21 jours à partir de la fin du déchargement et A.9 un délai de 30 jours à partir de l'arrivée des marchandises au lieu de destination. Dans d'autres instruments, le délai prévu diffère selon que la réclamation porte sur la quantité ou sur la qualité.

129. Pour ce qui est de la quantité, on trouve dans différentes conditions générales les délais suivants :

- 2 jours ouvrables à partir du mesurage de la marchandise (C.7);
- 6 jours ouvrables à partir de l'arrivée de la marchandise au lieu de destination (B.6);
- 14 jours ouvrables à partir de la fin du débarquement et/ou de l'entreposage au port de destination (D.3);
- 3 mois à partir de la date de la livraison (A.3).

130. Par ailleurs, en ce qui concerne la qualité, les délais peuvent être les suivants :

- Immédiatement après le déchargement (C.9) ou immédiatement après la remise de la marchandise dans le cas d'une vente à quai ou en entrepôt,

sous réserve que l'acheteur soit informé de cette condition; dans les autres cas, la réclamation doit être présentée immédiatement après l'arrivée (B.1);

- 3 jours ouvrables en ce qui concerne la vente sur place (C.7) ou à partir de la réception de la marchandise si le vice est apparent ou, s'il s'agit d'un vice caché, à partir du moment où celui-ci est décelé (B.20);
- 5 jours ouvrables à partir de l'arrivée des marchandises (C.8) ou à partir du moment où les marchandises ont pu être examinées (D.10);
- 7 jours à partir du moment où la marchandise peut être examinée (D.9), ou après réception de la marchandise si le vice est apparent ou 8 semaines ou 3 mois, selon la nature de la marchandise, si le vice est caché (E.4 et E.5);
- 7 jours ouvrables à partir de la date de la livraison d'échantillons à l'acheteur (D.3);
- 12 jours à partir de l'arrivée de la marchandise au lieu de destination si le vice est apparent et 45 jours s'il est caché (pouvoir germinatif) (B.6);
- 6 mois à partir de la date de livraison et, en ce qui concerne les marchandises sous garantie, 30 jours au plus tard à partir de la date d'expiration de la période de garantie (A.3).

131. Certaines conditions générales indiquent quels doivent être la forme et le contenu de la réclamation présentée par l'acheteur. Par exemple, les formules A.3, B.6, E.1 et E.2 disposent que la réclamation doit être présentée par écrit. E.1 et E.2 exigent qu'elle contienne toutes les indications nécessaires au sujet de la quantité sur laquelle elle porte et que l'acheteur expose ses motifs de réclamation. Par ailleurs, la formule A.3 énumère en détails les indications que l'acheteur doit donner dans la réclamation et prévoit notamment qu'il doit mentionner la sanction choisie; s'il manque l'une des indications requises, le vendeur doit en aviser immédiatement l'acheteur, faute de quoi il ne pourrait par la suite se prévaloir du fait que la réclamation était incomplète.

132. La formule B.6 exige que l'acheteur fournisse, à l'appui de toute réclamation concernant la qualité, un certificat d'analyse délivré par un laboratoire officiel et portant sur des échantillons prélevés par des échantillonneurs assermentés ou par des fonctionnaires habilités sur des marchandises dont l'emballage d'origine n'a pas été ouvert.

133. Plusieurs conditions générales, par exemple A.9, B.1, E.3, E.6, disposent que si l'acheteur n'avise pas le vendeur ou ne lui communique pas des indications complètes dans un certain délai, il est réputé avoir renoncé à sa réclamation.

134. Un certain nombre de conditions générales fixent également le délai et les moyens dont le vendeur dispose pour vérifier le bien-fondé d'une réclamation de l'acheteur. Par exemple, la formule A.3 dispose que le vendeur doit faire une enquête et répondre à l'acheteur dans le délai fixé au contrat et, lorsqu'aucun délai n'a été stipulé, dans un délai de 90 jours s'il s'agit d'usines livrées clefs en main ou d'installations complètes et

dans un délai de 60 jours dans tous les autres cas. Si le vendeur ne répond pas à la réclamation de l'acheteur dans le délai prescrit ou avant l'expiration de tout délai supplémentaire convenu entre les parties, et que l'acheteur a recours à l'arbitrage, tous les frais d'arbitrage sont à la charge du vendeur, quelle que soit la sentence.

Q. — SANCTIONS DE L'INEXÉCUTION DES OBLIGATIONS
CONCERNANT LA LIVRAISON

135. Les sanctions de l'inexécution des obligations de l'une des parties concernant la livraison diffèrent considérablement d'un instrument à l'autre. Certaines des conditions générales prévoient des sanctions différentes selon que la marchandise n'est pas livrée à la date convenue ou qu'elle ne l'est pas du tout. D'autres conditions générales prévoient un système uniforme de sanctions quelle que soit l'obligation qui n'a pas été exécutée. En outre, plusieurs conditions générales disposent qu'avant d'invoquer l'une des sanctions prévues la partie non fautive doit accorder un délai supplémentaire pour l'exécution du contrat. D'autres formules stipulent qu'en cas de retard le vendeur doit payer une indemnité (*penalty*) dont le montant est fonction du retard et l'acheteur ne peut faire jouer une autre sanction que lorsque le montant maximum de cette indemnité est atteint.

136. La plupart des conditions générales qui prévoient l'octroi d'un délai supplémentaire pour l'exécution du contrat appliquent la même règle que le retard incombe à l'acheteur ou au vendeur (B.1, B.20, C.7, C.8). La formule C.1 n'impose toutefois l'octroi d'un délai supplémentaire que si c'est le vendeur qui n'a pas exécuté ses obligations. D'après la formule A.3, qui adopte une solution légèrement différente, en cas de défaut de livraison, l'acheteur ne peut avoir recours à d'autres sanctions qu'à l'expiration d'un certain délai.

137. Certaines conditions générales fixent la durée du délai supplémentaire. D'après B.20, elle est normalement de sept jours; d'après B.1, elle ne peut être inférieure à trois jours ouvrables; C.8 dispose qu'elle ne peut être inférieure à trois jours ouvrables en cas de livraison immédiate et à six jours dans tous les autres cas. A défaut d'accord entre les parties, C.1 prévoit un délai d'un mois.

138. Les formules A.3 et B.20 contiennent une exception à la règle du *Nachfrist* (délai supplémentaire) mentionnée au paragraphe 135, qui s'applique lorsque la partie en défaut avise l'autre partie par écrit qu'elle n'exécutera pas son obligation contractuelle ou lorsque le contrat « fixe un délai de livraison déterminé » (contrats à terme ferme où le terme est l'essence du contrat); toutefois, B.20 précise qu'il faut expressément mentionner que le contrat est de cette catégorie.

139. Comme on l'a indiqué au paragraphe 135, plusieurs conditions générales prévoient le paiement d'une indemnité ou une réduction du prix en cas de retard dans la livraison. Par exemple, les formules A.8, C.2 et C.4 prévoient la réduction du prix, selon un

pourcentage dont les parties sont convenues au moment de la conclusion du contrat.

140. La formule A.3 prévoit le paiement par le vendeur d'une indemnité à raison de 0,05 p. 100 par jour de retard pour les 30 premiers jours, puis de 0,08 p. 100 par jour pour les 30 jours suivants et de 0,12 p. 100 par jour au-delà de 60 jours; le montant total de l'indemnité ne peut en aucun cas dépasser 8 p. 100 de la valeur de la marchandise dont la livraison est retardée. D'autre part, A.6 fixe le montant de l'indemnité à 1 p. 100 de la valeur de la marchandise non livrée si le retard ne dépasse pas deux semaines; ce montant augmente par la suite de 1 p. 100 toutes les deux semaines, sous réserve toutefois de ne pas dépasser au total 5 p. 100.

141. On trouvera aux paragraphes 142 à 150 quelques exemples des sanctions auxquelles la partie qui n'est pas en défaut peut avoir recours, sous réserve bien entendu qu'un délai supplémentaire ait été accordé ou que le montant maximum de l'indemnité ait été atteint, lorsqu'il existe une disposition dans ce sens.

142. D'après les formules C.2 et C.4, l'acheteur peut par notification écrite demander au vendeur de livrer la marchandise dans un délai supplémentaire raisonnable, dont il peut fixer la durée dans sa demande. Si le vendeur n'a pas livré la marchandise à l'expiration de ce délai, l'acheteur peut, par notification écrite et sans l'intervention du tribunal, mettre fin au contrat pour la quantité non livrée; il peut en outre demander des dommages-intérêts.

143. Selon la formule C.1, l'acheteur peut mettre fin au contrat, par notification écrite à la fois pour les marchandises non livrées et pour celles qui, ayant été livrées, ne peuvent être convenablement utilisées sans les marchandises non livrées. En outre, l'acheteur peut, à l'exclusion de toute autre sanction du retard de la livraison, recouvrer toutes les sommes qu'il a payées pour les marchandises visées ci-dessus et toutes dépenses qu'il a régulièrement engagées pour l'exécution du contrat.

144. D'après C.9, la partie qui n'est pas en défaut peut, en avisant immédiatement le vendeur, « et sans préjudice de son droit à l'exécution »,

a) Soit résoudre le contrat pour la totalité de la marchandise ou pour la quantité manquante et renoncer à toute autre réclamation;

b) Soit acheter ou vendre, en faisant preuve de la circonspection normale, la marchandise ou les documents pour le compte de la partie en défaut et réclamer, le cas échéant, la différence de prix;

c) Soit faire déterminer par des courtiers indépendants la valeur marchande de la marchandise à la date où l'inexécution a été connue ou à l'expiration de tout délai accordé. La différence de prix qui en résulte doit être immédiatement payée par la partie en défaut;

d) Outre les sanctions visées aux alinéas b et c, des dommages-intérêts peuvent être réclamés dans certains cas.

145. Les formules E.1 et E.2 disposent que l'acheteur peut soit exiger l'exécution du contrat, le vendeur

étant alors responsable pour toute dépense supplémentaire justifiée résultant du retard, soit résoudre le contrat par simple notification écrite, sans avoir à demander l'approbation d'un tribunal. Dans ce dernier cas, l'acheteur peut également demander des dommages-intérêts.

146. Selon A.3, l'acheteur peut, à l'expiration du délai mentionné au paragraphe 137, refuser d'exécuter le contrat pour la quantité manquante ainsi que pour la marchandise livrée qui ne peut être utilisée sans la quantité manquante. En pareil cas, le vendeur doit rembourser à l'acheteur tous les paiements qu'il a effectués majorés d'un intérêt de 4 p. 100 par an.

147. Selon A.8, l'acheteur peut soit résoudre le contrat pour la quantité manquante et réclamer toute différence de prix lorsque le prix du contrat est inférieur au prix du marché pratiqué dans le pays d'expédition pour des marchandises de même nature à la date de l'expédition, soit accepter la marchandise, avec une réduction du prix fixée d'un commun accord entre les parties.

148. Selon A.6, lorsque le retard dépasse dix semaines, l'acheteur peut résoudre le contrat pour la quantité manquante.

149. Selon E.3 et E.6, lorsque la marchandise n'est pas livrée, le vendeur doit payer à titre de dommages-intérêts forfaitaires, une somme égale à 10 p. 100 de la valeur CAF de ladite marchandise; d'après la formule D.5, le montant des dommages-intérêts forfaitaires est égal à 1 p. 100 du plus élevé des deux prix suivants : le prix du contrat ou le prix du marché à la date à laquelle l'exécution aurait dû avoir lieu.

150. Selon B.20 et C.8, le contrat qui n'est pas exécuté ou dont une partie n'est pas exécutée est considéré comme résolu à moins que l'une des parties n'envoie un rappel dans un délai de 30 jours selon B.20 et dans un délai de trois mois selon C.8 à partir de la date de la dernière livraison. B.20 prévoit en outre qu'en pareil cas aucune des parties n'a droit à des dommages-intérêts.

151. Les formules B.16, B.18 et B.19 disposent que l'acheteur ne peut se prévaloir du fait que le vendeur n'a pas envoyé un lot dans les délais prévus au contrat pour refuser les autres lots. Pour sa part, le vendeur reste tenu de livrer les autres lots dans les délais convenus.

152. Plusieurs conditions générales indiquent les sanctions auxquelles le vendeur peut avoir recours lorsque l'acheteur ne prend pas livraison ou prend livraison tardivement.

153. Par exemple, selon A.2, dans le cas de contrats « rendu... » ou « rendu frontière », l'acheteur qui ne prend pas livraison de la marchandise dès qu'elle est mise à sa disposition supporte tous les risques et paie tous les frais supplémentaires qui en résultent. D'après C.7, si l'acheteur ne prend pas livraison à la date convenue, le vendeur peut, à l'expiration d'un délai supplémentaire qu'il doit accorder, soit vendre la marchandise en vente publique, soit la faire vendre par un courtier assermenté aux frais de l'acheteur. C.1 dispose que le vendeur doit assurer l'entreposage de la

marchandise aux risques et aux frais de l'acheteur. Le vendeur peut également recouvrer toutes les dépenses justifiées qu'il a engagées pour l'exécution du contrat. Les formules C.2 et C.4 stipulent non seulement que le vendeur doit entreposer la marchandise aux risques et aux frais de l'acheteur mais également qu'il doit l'assurer aux frais de l'acheteur. En outre, ces derniers instruments disposent que, si l'acheteur ne prend pas livraison dans un délai raisonnable qui lui a été notifié par écrit par le vendeur, celui-ci peut, par une nouvelle notification écrite et sans que l'intervention d'un tribunal soit nécessaire, résoudre le contrat pour la partie de la marchandise dont il n'a pas été pris livraison et réclamer à l'acheteur le montant de toute perte subie du fait du défaut de prise de livraison par l'acheteur.

R. — SANCTIONS DU DÉFAUT DE CONFORMITÉ DES MARCHANDISES

154. La plupart des conditions générales relatives aux produits agricoles et autres marchandises vendues en vrac contiennent une disposition prévoyant la réfaction (réduction du prix) comme principale sanction du défaut de conformité des marchandises. Conformément à la formule B.11, la réfaction est fixée d'un commun accord ou par arbitrage et, selon la formule D.5, par arbitrage seulement; d'après les conditions générales B.13, B.14 et B.15 « il doit être tenu dûment compte de l'époque de l'année où l'expédition a eu lieu ». De nombreuses conditions générales, et notamment les formules B.9, B.10, B.12, B.16, B.17, B.18, D.4, prévoient que la réfaction doit être fonction de la différence de qualité.

155. Selon la formule D.5, le vendeur doit dans certains cas payer une indemnité, indépendamment de la réfaction. Le montant de cette indemnité équivaut à la moitié de la réfaction. La condition générale A.3 prévoit aussi le paiement d'une indemnité dans les cas où l'acheteur demande au vendeur de remédier au défaut de la chose. Cette indemnité doit correspondre à la période s'écoulant entre la date où la réclamation a été faite et la date où il est remédié au défaut soit en le réparant ou en remplaçant les marchandises défectueuses, et elle doit être calculée selon le même taux qu'en cas de retard dans la délivrance (voir par. 140 ci-dessus).

156. Selon certaines conditions générales, la sanction dont dispose l'acheteur varie selon la différence de qualité. C'est ainsi que selon les conditions générales B.16, B.17 et B.18, lorsque le défaut représenterait en valeur plus de 10 p. 100 du prix du contrat, l'acheteur peut refuser les marchandises et réclamer des dommages-intérêts. Conformément à la condition générale C.7, lorsque la différence entre la valeur des marchandises livrées et le prix du contrat est inférieure à 10 p. 100, l'acheteur ne peut réclamer qu'une réduction du prix; lorsque, cependant, la différence dépasse ce pourcentage, l'acheteur peut mettre fin au contrat et réclamer des dommages-intérêts. Selon la condition générale B.6, lorsque le défaut représente en valeur moins de 5 p. 100 du prix dans le cas des ventes sur échantillon, ou moins de 7 p. 100 dans le cas de ventes sur types, il ne peut

donner lieu qu'à réfaction; si, cependant, le défaut est plus important, l'acheteur peut demander la résolution du contrat et réclamer des dommages-intérêts. Suivant la condition générale B.12, si la quantité de matières étrangères mélangées aux marchandises dépasse 5 p. 100, l'acheteur peut refuser ces marchandises et le contrat sera considéré comme nul et non avenue pour ce qui est des marchandises refusées.

157. Conformément aux conditions générales A.5 et A.6, une indemnisation est la seule sanction dont dispose l'acheteur en cas de défaut de qualité (ou de quantité).

158. D'après la condition générale A.3, l'acheteur peut demander au vendeur de remédier au défaut ou de réduire le prix. Dans le premier cas, le vendeur doit procéder à la réparation du défaut ou au remplacement des marchandises défectueuses. Si, cependant, le vendeur ne remédie pas au défaut, l'acheteur a le droit d'y procéder lui-même et de réclamer au vendeur le montant des frais qu'il a encourus, dans la mesure où ceux-ci sont justifiés.

159. Selon la condition générale C.9, l'acheteur n'a droit, en cas de défaut de qualité, qu'à une réduction du prix. Cependant, lorsque le contrat prévoit pour certaines caractéristiques des marchandises une limite minimum ou maximum, l'acheteur peut, lorsque cette condition n'est pas remplie, déclarer la résolution du contrat ou demander le remplacement des marchandises défectueuses ou réclamer des dommages-intérêts pour inexécution du contrat.

160. Conformément aux conditions générales B.13, B.14 et B.15, une différence de qualité n'ouvre pas à l'acheteur le droit de refuser les marchandises sauf en application d'une sentence arbitrale.

S. — SANCTIONS DE L'INEXÉCUTION D'AUTRES OBLIGATIONS

161. Plusieurs conditions générales indiquent quelles sont les sanctions dont dispose le vendeur lorsque l'acheteur ne donne pas à temps les instructions nécessaires pour l'expédition. Suivant la condition générale A.1 (voir Incoterms, en ce qui concerne les contrats départ usine, f.o.b., c. et f., c.a.f., f.a.s. et « fret et port payés jusqu'à... »), l'acheteur doit supporter tous les frais supplémentaires encourus ainsi que tous les risques que peuvent courir les marchandises après le délai fixé pour donner les instructions requises. Conformément à la condition générale A.3, le vendeur peut placer les marchandises en dépôt aux risques et aux frais de l'acheteur. Suivant la condition générale B.1, le vendeur peut : a) expédier les marchandises et demander à l'acheteur d'exécuter ses obligations contractuelles, ou b) demander des instructions à l'acheteur, ou c) déclarer la résolution du contrat, ou d) réclamer des dommages-intérêts pour inexécution. Dans les cas b, c et d, le vendeur doit aviser l'acheteur qu'il n'expédiera pas les marchandises, au moins trois jours avant d'exercer les droits correspondants.

162. Selon les conditions générales E.1 et E.2, lorsque l'acheteur ne donne pas d'instructions pour le

chargement, le vendeur peut procéder au chargement comme il l'entend. Suivant les conditions générales A.8 et A.9, le vendeur ne peut être tenu responsable d'aucun retard dans l'expédition s'il n'a pas reçu les instructions correspondantes; la formule A.8 prévoit aussi que le vendeur a le droit de demander un intérêt de 6 p. 100 par an sur le montant du prix pour la période s'écoulant entre la date d'expédition prévue au contrat et la date du connaissance, ou déclarer la résolution du contrat, ou réclamer des dommages-intérêts s'il ne reçoit pas d'instructions dans un délai d'un mois à partir de la date d'expédition prévue au contrat.

163. Certaines conditions générales prévoient également des sanctions dans les cas où le vendeur n'adresse pas à l'acheteur un avis d'expédition des marchandises ou n'observe pas les instructions de l'expédition. C'est ainsi que la formule A.3 prévoit que le vendeur doit payer une indemnité en cas de défaut d'avis d'expédition et qu'il doit rembourser l'acheteur de tous les frais encourus par ce dernier du fait de l'inobservation des instructions d'expédition. Selon la formule D.3, cependant, le vendeur rembourse simplement l'acheteur de tous les frais que celui-ci a encourus du fait que le vendeur ne lui a pas communiqué les renseignements voulus concernant l'expédition. D'après la formule B.1, dans le cas d'une vente de marchandises devant être transportées par mer, si le vendeur ne lui communique pas les renseignements relatifs au transport, l'acheteur a le droit, à l'expiration d'un délai supplémentaire de trois jours, de déclarer la résolution du contrat ou de réclamer des dommages-intérêts.

T. — SANCTIONS DONT DISPOSE LE VENDEUR EN CAS DE DÉFAUT DE PAIEMENT PAR L'ACHETEUR À LA DATE CONVENUE

164. Plusieurs conditions générales prévoient que lorsque l'acheteur ne paie pas à la date convenue, le vendeur peut remettre l'exécution de ses propres obligations jusqu'à ce que le paiement ait été effectué (conditions générales A.8, C.1, C.2, C.4, E.4 et E.5). En outre, la formule C.1 prévoit que le vendeur a droit, après avoir adressé à l'acheteur une notification écrite, à un intérêt de 6 p. 100 sur les sommes dues. Si l'acheteur ne paie pas dans un délai supplémentaire convenu par les parties ou, à défaut d'accord entre les parties, dans un délai d'un mois à compter de la date où le paiement aurait dû être effectué, le vendeur peut, par voie de notification écrite, mettre fin au contrat, à l'exclusion de toute autre sanction. Conformément aux conditions générales C.2 et C.4, cependant, le vendeur peut réclamer à l'acheteur un intérêt sur les sommes dues, s'il adresse à l'acheteur une notification à cet effet dans un délai raisonnable, et si, à l'expiration du délai supplémentaire fixé dans le contrat, l'acheteur n'a pas encore payé, le vendeur peut, par voie de notification écrite et sans que l'intervention d'aucun tribunal soit nécessaire, mettre fin au contrat et réclamer des dommages-intérêts.

165. Les conditions générales E.1 et E.2 prévoient que si l'acheteur ne paie pas toutes sommes dues avant la livraison, ou n'ouvre pas une lettre de crédit, le vendeur a le choix entre poursuivre l'exécution du

contrat ou déclarer sa résolution. Dans ce dernier cas, il doit adresser une notification à l'acheteur dans un délai de 15 jours à compter de la date à laquelle le paiement est dû, en indiquant la date après laquelle il considérera que le contrat est résolu. Le vendeur peut également demander des dommages-intérêts ainsi que le remboursement de tous frais supplémentaires que le retard de l'acheteur lui a causés. Les conditions générales C.7, D.8, D.9 et D.10 prévoient également que le vendeur peut déclarer la résolution du contrat après notification, lorsque le vendeur ne paie pas à la date convenue.

166. Les conditions générales A.8 sont les seules qui accordent au vendeur non payé le droit d'arrêter les marchandises en cours d'expédition. Selon cette formule, si l'acheteur ne paie pas dans un certain délai à compter de la présentation de la lettre de change ou de la facture des marchandises expédiées conformément au contrat, le vendeur peut, en particulier, « procéder, pour le compte et aux risques de l'acheteur et sans qu'il soit nécessaire de lui adresser une notification à cet effet, à la vente ordinaire ou publique des marchandises déjà expédiées conformément au contrat... ».

U. — CAUSES D'EXONÉRATION

167. La plupart des conditions générales prévoient en cas d'inexécution par les parties de leurs obligations certaines exonérations de responsabilité.

168. Alors que certaines d'entre elles définissent les causes d'exonération en termes généraux, de nombreuses conditions générales énoncent, d'une manière plus ou moins détaillée, les circonstances particulières dans lesquelles ces causes peuvent jouer. Les conditions générales A.3 prévoient les « cas de force insurmontable » et les définissent comme des « circonstances survenant après la conclusion du contrat et résultant d'événements de caractère extraordinaire, que la partie intéressée ne pouvait prévoir ni éviter ». Selon les conditions générales A.9, le vendeur n'est responsable d'aucun dommage qui n'est pas imputable à sa faute ou à son fait ou à une faute ou une négligence de ses agents ou préposés. En outre, tandis que la formule A.6 exonère le vendeur de toute responsabilité pour tout retard dans l'expédition résultant de circonstances indépendantes de sa volonté, les conditions générales E.1 et E.2 définissent les cas d'exonération comme toutes circonstances indépendantes de la volonté des parties, qu'une partie raisonnable n'aurait pu éviter et dont elle n'aurait pu empêcher les conséquences, à condition que ces circonstances surviennent après la formation du contrat et en empêchent l'exécution totale ou partielle.

169. En revanche, de nombreuses conditions générales énumèrent plusieurs des circonstances particulières suivantes, pour définir les cas de force majeure ou simplement des causes d'exonération, lorsque ces circonstances entraînent un retard dans l'exécution du contrat ou une impossibilité d'exécution totale ou partielle : état de guerre, inondation grave, incendie, catastrophe naturelle, sécheresse, gel, grève, lock-out, acte de Dieu, émeutes, troubles civils, panne de machine, mobilisation, réquisition ou acquisition de la part du gouvernement, restrictions monétaires, interdiction d'im-

portation ou d'exportation, manque de moyens de transport ou pénurie générale de matières, restrictions à l'utilisation d'énergie, peste, refus de délivrer une licence d'exportation ou d'importation, entrave au transport, embargo, insurrection, sabotage, fléau ou épidémie, quarantaine, typhon ouragan, raz-de-marée, foudre, insuffisance de main-d'œuvre et autres causes indépendantes de la volonté des parties (conditions générales A.4, A.6, A.8, A.9, B.5, B.6, B.7, B.8, C.2, C.6, D.1, D.7, E.3, E.4, E.5, E.6, etc.).

170. Les conditions générales E.4 prévoient un cas particulier d'exonération. Conformément à ces conditions générales, l'acheteur est dégagé de son obligation de prendre livraison des marchandises prévues au contrat mais que le vendeur n'a pas encore manufacturées, lorsque l'usine ou les locaux de l'acheteur sont détruits par l'incendie ou toute autre cause indépendante de sa volonté.

171. La formule D.2 prévoit que si le contrat devient illégal au regard de la législation anglaise ou de celle du pays d'origine ou de destination des marchandises, le contrat est résolu sans compensation pour aucune des parties, et tout paiement déjà effectué doit être remboursé conformément aux dispositions de l'*United Kingdom Law Reform (Frustration of Contracts) Act* de 1943.

172. Un grand nombre de conditions générales imposent à la partie ayant l'intention de se prévaloir d'un cas d'exonération l'obligation d'en notifier l'existence à l'autre partie; beaucoup de ces conditions générales imposent également de notifier la fin de la cause d'exonération, par exemple les conditions générales A.3, B.16, B.17, B.19, C.1, C.2, C.4, C.7, E.1, E.2, E.4, E.5.

173. Le délai dans lequel la notification doit être faite varie considérablement. C'est ainsi que la notification doit intervenir :

Immédiatement ou sans délai (A.3, A.4, A.6, A.8, B.16, B.17, B.19, B.21, C.1, C.2, C.4, C.7, E.1 et E.2);

Dans un délai raisonnable (D.3, D.9, D.10, E.5);

Dans un délai de sept jours à compter de la survenance de l'événement (B.6, B.12, D.7, E.4);

Dans un délai de deux jours (dimanches et jours fériés non compris) à compter du dernier jour du délai garanti pour l'expédition (B.7, B.13, B.14 et B.15);

Dans un délai de sept jours à compter de la fin du délai d'expédition contractuel (D.5 et D.6).

174. Plusieurs conditions générales prévoient aussi l'obligation de fournir la preuve de l'existence du cas d'exonération, par exemple les conditions générales A.3, A.4, A.6, B.7, B.13, B.14, B.15, B.16, B.17, B.19, D.3 et D.9.

175. Presque toutes les formules envisagent les conséquences de la survenance d'un cas d'exonération. Certaines font cependant une distinction entre les cas où l'exécution du contrat devient totalement ou partiellement impossible et les cas où cette exécution est simplement retardée.

176. Toutes les conditions générales qui contiennent des dispositions concernant l'exonération de la responsabilité contractuelle prévoient que, lorsque l'exécution du contrat devient absolument impossible, le contrat doit être « annulé » ou considéré comme « nul et non avenue » dans la mesure où son exécution est devenue impossible (A.8, B.3, B.4, B.10, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, B.17, B.18, B.19, E.3, E.4, E.5).

177. Les conditions générales C.1 prévoient, d'autre part, que, si l'exécution du contrat dans un délai raisonnable devient impossible, chacune des parties peut mettre fin au contrat en adressant à l'autre une notification.

178. Plusieurs conditions générales adoptent des solutions divergentes dans des cas où la cause d'interruption du contrat n'a qu'un caractère temporaire. On peut citer les quelques exemples suivants :

Si l'interruption ou l'empêchement dure plus de 30 jours, le contrat peut être annulé (A.4, B.4, B.9, B.10, B.12, C.9, E.4, E.5);

Selon A.9, il en est ainsi à l'expiration d'un délai raisonnable;

D'après les conditions générales D.5 et D.6, ce délai est de 60 jours;

Si l'interruption se prolonge pendant plus de cinq ou de huit mois, selon le délai de livraison prévu, chaque partie peut mettre fin au contrat (A.3);

D'après les conditions générales D.9, D.10 et E.6, le contrat devient nul et non avenue si l'interruption se prolonge pendant plus de six semaines;

Conformément aux conditions générales E.5 et E.3, le délai de livraison est prolongé de la durée du temps d'interruption;

Les conditions générales B.7, B.14 et B.15 adoptent une solution analogue en prolongeant le délai de livraison, mais seulement dans les cas où l'interruption résulte d'une grève, d'une émeute ou d'un lock-out survenant dans les 28 derniers jours de ce délai;

D'après les conditions générales B.18 et, avec de légères différences, B.16, B.17 et B.19, la prolongation joue si la cause survient dans les 28 derniers jours du délai de livraison et découle d'un événement autre qu'une interruption officielle de la navigation pour cause de glaces, d'inondation ou d'eaux maigres. Le défaut de livraison après la période de prolongation constitue un manquement à l'exécution;

Conformément aux conditions générales B.1, le délai de livraison est suspendu pendant la durée de l'interruption;

Selon les conditions générales B.3, les parties doivent convenir de modifier, de prolonger ou d'annuler le contrat.

V. — DISPOSITIONS DIVERSES

179. Presque toutes les conditions générales prévoient que les différends qui ne peuvent être réglés à l'amiable entre les parties doivent être soumis à l'arbitrage d'un tribunal déterminé, conformément le plus souvent aux règles d'arbitrage adoptées par l'association

commerciale, la bourse de commerce ou autre organisme analogue qui a élaboré les conditions générales considérées.

180. Souvent, les conditions générales contiennent également des dispositions relatives à l'étendue des dommages-intérêts qu'une partie non fautive peut réclamer. Quelques conditions générales contiennent aussi des dispositions concernant certains des problèmes suivants : faillite, prescription, cession de droits, droit applicable et contrats successifs.

V. — Conclusions et travaux futurs

A. — CONCLUSIONS

181. Comme il a été indiqué au paragraphe 7, l'un des buts de la présente analyse est de comparer les points dont traitent les conditions générales « globales » avec ceux qu'envisagent les conditions générales de portée plus restreinte, c'est-à-dire les conditions qui ne s'appliquent qu'à un groupe de produits ou à un produit particulier.

182. De cette analyse, il ressort qu'aucune des conditions générales à l'examen ne vise ni ne règle toutes les questions envisagées dans la partie VI de la présente étude.

183. Si, dans un petit nombre de cas, il n'existe pas de dispositions concernant certains points ou certains problèmes, c'est en raison de la nature particulière des marchandises pour lesquelles la formule a été établie. Ainsi, si la plupart des conditions générales applicables aux produits agricoles contiennent des dispositions prévoyant un pourcentage de tolérance (voir par. 44 et 45), il n'existe bien entendu aucune disposition en ce sens dans les formules de conditions générales applicables aux produits des industries mécaniques. En revanche, les conditions générales applicables au matériel d'équipement traitent de la garantie de bon fonctionnement des appareils pendant une certaine période (voir par. 100 à 106), ce que ne font pas les conditions générales applicables aux produits agricoles.

184. Toutefois, dans la plupart des cas, l'absence de dispositions relatives à un point ou à un problème particulier ne semble pas tenir à la nature des marchandises. Par exemple, la formule C.6, établie par la Fédération of Oils, Seeds and Fats Associations pour les contrats dits « courants », ne prévoit que les questions du paiement, du retard, de la faillite, du domicile, de l'arbitrage et des jours non ouvrables. De même, la formule A.4 (*Sino-Japanese Trade Contracts for Imports to Japan*) ne contient de dispositions que sur les conditions de paiement et d'expédition, sur l'inspection, l'arbitrage et la force majeure. Ainsi, toutes ces conditions générales laissent sans solution de nombreux aspects de l'opération de vente.

185. On notera également que sur les neuf conditions générales « globales » qui sont énumérées sous la

catégorie A dans l'annexe II, sept formules ne sont applicables qu'à des ventes effectuées à l'intérieur d'une zone géographique donnée ou entre deux pays donnés. Les deux autres conditions (A.1 et A.2) ne traitent que de l'interprétation de termes commerciaux et ne sont utilisées que dans certaines régions du monde. En conséquence, pour un grand nombre de produits, il n'existe pas actuellement de conditions générales de vente qui soient universellement applicables. En outre, nombre de formules applicables à un certain groupe de produits ou à un produit particulier ne valent que pour un petit nombre de termes commerciaux.

186. Cela étant, il semble que l'on puisse conclure à la nécessité d'un ensemble de conditions générales véritablement « globales », qui pourraient être utilisées dans le commerce international entre les différentes régions du monde.

187. Le fait que la plupart des formules ne contiennent pas de dispositions concernant plusieurs aspects de l'opération de vente n'est probablement pas, en soi, un obstacle à l'établissement d'un ensemble de conditions générales « globales » portant sur un grand nombre de points. Des conditions générales de cette portée pourraient faciliter la conclusion des contrats de vente et écarter les risques de litiges.

188. De même, l'établissement d'un ensemble de conditions générales de cette nature peut ne pas être affecté par le fait que dans certains cas une disposition n'intéresserait qu'un produit donné et non pas d'autres. Dans des cas de ce genre, il pourrait être indiqué dans le texte que la disposition en question est d'application restreinte.

189. Au début de l'étude (voir par. 6) et dans la conclusion à laquelle aboutit l'analyse des conditions générales de la CEE relatives aux céréales pour certains termes commerciaux [voir par. 23, c], on a indiqué qu'il n'était pas nécessaire de disposer de conditions générales distinctes pour chaque terme commercial (f.o.b., c.a.f., c. et f., etc.) et pour chaque mode de transport. L'analyse contenue dans la quatrième partie du présent rapport confirme cette façon de voir. Les dispositions relatives aux divers termes commerciaux et modes de transport pourraient être énoncées sous forme de variantes dans une seule série de conditions générales « globales »; dans ce cas, les parties choisiraient le terme commercial ou le mode de transport qui s'appliquerait à leur contrat, de la même manière qu'elles choisissent actuellement la formule qui s'applique au terme commercial ou au mode de transport convenu.

190. Pour ce qui est du fond des dispositions qui seraient inscrites dans un nouvel ensemble de conditions générales « globales », rappelons que les dispositions des conditions générales actuelles qui ne sont applicables qu'à un produit donné (voir par. 29) ont été exclues de la présente analyse. Étant donné que ces dispositions ne valent que pour certains produits et ne traitent que d'un petit nombre des problèmes que peut poser la vente de ces produits, elles ne seraient pas à leur place dans un ensemble de conditions générales « globales » applicables à une grande diversité de

produits. Les questions visées par lesdites dispositions pourraient être laissées hors du champ d'application des conditions générales « globales » et être réglées soit par accord entre les parties soit par des dispositions contenues dans des annexes à la formule générale.

191. On se souviendra que l'une des hypothèses énoncées au début de la présente étude était que l'établissement d'un ensemble de conditions générales « globales » dépendait, dans une large mesure, de la possibilité de formuler au sujet des principaux aspects de la vente des solutions applicables à un grand nombre de produits [voir le paragraphe 6, c]. L'analyse des dispositions relatives à ces divers aspects de la vente, qui a fait l'objet des troisième et quatrième parties du présent rapport, montre que les instruments existants offrent pour chacun de ces aspects une multiplicité de solutions. À première vue, on peut penser que cette multiplicité de solutions découle de la diversité des produits dont la vente est régie par des conditions générales. Cependant, un examen plus approfondi semble indiquer que souvent les disparités tiennent à ce que les divers instruments ont été établis indépendamment les uns des autres, à des époques différentes et par différentes organisations.

192. À l'appui de cette observation, on remarque que des solutions différentes ont été adoptées dans les divers instruments sur des points qui sont tout à fait étrangers à la nature des marchandises, tels que la formation du contrat, l'octroi de licences, les taxes et droits de douane, l'interprétation des termes commerciaux et le transfert des risques (voir, par exemple, les paragraphes 33, 35, 36, 38, 43, 70 à 72 et 108).

193. L'observation ci-dessus est également confirmée par le fait que des solutions différentes ont été retenues sur certains points pour des marchandises de même nature. Ainsi, pour la marge de tolérance, qui n'est applicable que dans le cas de marchandises vendues en vrac, le pourcentage admis varie considérablement selon la formule utilisée (voir par. 44). De même, l'interprétation des termes relatifs au moment de la livraison, tels que « livraison immédiate » ou « prompte livraison », qui figurent surtout dans les instruments relatifs aux produits agricoles varie aussi considérablement (voir par. 60).

194. Dans un petit nombre de cas, toutefois, les divergences que l'on constate entre les dispositions relatives à certains points sont dans une certaine mesure liées à des différences de nature des marchandises; ainsi, le délai imparti à l'acheteur pour notifier au vendeur un défaut de conformité peut varier selon qu'il s'agit de denrées périssables ou de biens d'équipement. Il en va de même de la disposition, que l'on trouve habituellement dans les formules applicables aux produits agricoles et autres marchandises cotées sur le marché, selon laquelle les dommages-intérêts payables à l'acheteur en cas de défaut de délivrance représentent la différence entre le prix du contrat et le prix du marché au moment de la contravention au contrat; c'est là une disposition qui évidemment ne peut être appliquée à des marchandises qui n'ont pas de cours sur le marché.

195. Cependant, il ne semble pas que cela affecte beaucoup l'établissement d'un ensemble de conditions générales « globales ». Étant donné que chacune des dispositions concurrentes est généralement applicable à un groupe important de produits, il doit être possible de les introduire dans une série uniforme de conditions générales en indiquant sous la rubrique pertinente la solution particulière qui est applicable pour chaque groupe de produits.

196. L'avant-projet de conditions générales dont il est fait mention au paragraphe 5 a été établi compte tenu des considérations et suggestions qui précèdent.

197. Ces conditions générales « globales » ne sont destinées à remplacer aucune des formules existantes. L'ensemble de conditions générales qui pourrait être établi à partir de l'avant-projet ne serait évidemment utilisé que s'il était choisi par les parties elles-mêmes, qui seraient libres de le modifier ou d'exclure l'une quelconque de ses dispositions soit par accord exprès en ce sens, soit par référence aux dispositions d'une autre formule. Ainsi, les conditions générales uniformes pourraient également être utilisées pour combler les lacunes des instruments existants dans la mesure où la solution offerte aurait l'agrément des parties.

B. — TRAVAUX FUTURS

198. Compte tenu des conclusions et suggestions qui précèdent et des travaux auxquels a donné lieu le premier avant-projet, il semble possible d'établir une série de conditions générales « globales » qui seraient applicables tout au moins à un grand nombre de produits. Cependant, l'établissement d'un projet définitif de conditions générales uniformes exigerait la collaboration des associations commerciales, des chambres de commerce et autres organismes analogues de différentes régions, car eux seuls seraient en mesure de déterminer celles des règles concurrentes qui sur les divers points considérés méritent d'être retenues.

199. La Commission pourrait donc vouloir demander au Secrétaire général de créer un groupe d'experts qui serait représentatif des divers organismes mentionnés au paragraphe ci-dessus. Ce groupe aurait pour première tâche d'aider le Secrétariat à rédiger un projet définitif qui serait présenté à la Commission.

200. La Commission pourrait également vouloir demander au Secrétaire général de lui faire rapport, à sa septième session, sur l'état d'avancement des travaux dans ce domaine.

ANNEXE I

Contrats types pour la vente des céréales établis sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe

N°	
1 A	CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition — final at shipment.
1 B	CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition — final at shipment.
2 A	CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn.
2 B	CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn.
3 A	CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final.
3 B	CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final.
4 A	CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge).
4 B	CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Full outturn.
5 A	FOB (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels;
5 B	FOB (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels.
6 A	Consignment by rail in complete wagon loads; Non-reciprocal.
6 B	Consignment by rail in complete wagon loads; Reciprocal.
7 A	CIF (Inland Waterway); Non-reciprocal.
7 B	CIF (Inland Waterway); Reciprocal.
8 A	FOB (Inland Waterway); Non-reciprocal.
8 B	FOB (Inland Waterway); Reciprocal.

ANNEXE II

Liste des conditions générales analysées dans la partie IV du Rapport

<i>Cote</i>	<i>Titre</i>
A. — CONDITIONS GÉNÉRALES GLOBALES	
A.1	Incoterms 1953 — International Rules for the Interpretation of Trade Terms (International Chamber of Commerce)
A.2	International Rules for the Interpretation of the Terms : I. — « Delivered at frontier... (named place of delivery at frontier) » II. — « Delivered... (named place of destination in the country of information) duty paid » (International Chamber of Commerce)
A.3	General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance (GCD CMEA 1968)
A.4	Sino-Japanese Trade Contracts: (a) Friendly Trade Import Contract (Import to Japan)
A.5	Sino-Japanese Trade Contracts: (b) L-T Trade Import Contract (Import to Japan)
A.6	Sino-Japanese Trade Contracts: (c) Friendly Trade Export Contract (Export from Japan)
A.7	Contract of Sale Form between China and Viet-Nam
A.8	Model contract form for use in foreign trade contracts (The Indian Council of Arbitration)
A.9	General Terms and Conditions for the Sales of Sundries (Japan International Trade Arbitration Association)
B. — CONDITIONS GÉNÉRALES PORTANT SUR TOUS LES PRODUITS AGRICOLES OU SUR UN GROUPE DE PRODUITS AGRICOLES	
B.1	Geschäftsbedingungen des Waren-Vereins der Hamburger Börse e.V.
B.2	Standard form of contract for sale of Burma products on FOB basis
B.3	Standard form of contract for sale of Burma products on CIF basis
B.4	Conditions générales de vente en c.a.f. pour les produits de Madagascar (café exceptés) [Fédération nationale des syndicats d'importateurs et d'exportateurs de l'Afrique orientale]
B.5	General Contract No. 1 (The Grain and Feed Trade Association)
B.6	General Contract No. 1 (The Cattle Food Trade Association)
B.7	FOB Contract No. 64 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.8	General Contract FOB terms for goods in bags or bulk, No. 119 (The Grain and Feed Trade Association)
B.9	Copenhagen Contract for Transactions in Grain « free on board »
B.10	Copenhagen Contract for Transactions in Grain « including freight » (c.f.) or « including freight and insurance » (c.i.f.)
B.11	Contract for...; ... Basis — Delivered Terms ex ship, No. 81 (The Incorporated Oil Seed Association)
B.12	Contract for full container loads (FCLs), No. 107 (The Grain and Feed Trade Association)
B.13	Canadian and United States of America grain contract, cargoes, tale quale, No. 27 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.14	La Plata grain contract, cargoes, rye terms, No. 32 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.15	Black Sea and Danubian grain contract, cargoes, tale quale, No. 48 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.16	Contract for the sale of cereals No. 1 B — CIF (maritime) — Reciprocal cargoes and parcels — Weight and condition — final at shipment (United Nations Economic Commission for Europe)
B.17	Contract for the sale of cereals No. 5 B, FOB (maritime), Reciprocal cargoes and parcels (United Nations Economic Commission for Europe)
B.18	Contract for the sale of cereals No. 7 A (inland waterway), non-reciprocal (United Nations Economic Commission for Europe)

<i>Cote</i>	<i>Titre</i>
B.19	Contract for the sale of cereals No. 6 A, consignment by rail in complete wagon loads; non-reciprocal (United Nations Economic Commission for Europe)
B.20	FIS Rules and Usages for the international trade in agricultural seeds (Fédération internationale du commerce des semences)
B.21	FIS Rules and Usages for the International trade in vegetable seeds, root seeds, mangel seeds, peas, dwarf and broad bean seeds (Fédération internationale du commerce des semences)

C. — CONDITIONS GÉNÉRALES PORTANT SUR UN GROUPE DE PRODUITS NON AGRICOLES

C.1	General conditions of sale for the import and export of durable consumer goods and of other engineering stock articles, No. 730 (United Nations Economic Commission for Europe)
C.2	General conditions for the supply of plant and machinery for export, No. 188 (United Nations Economic Commission for Europe)
C.3	Conditions générales de vente — Matériels d'importation (Chambre syndicale des négociants importateurs de matériel de travaux publics et de manutention)
C.4	General conditions for the supply for export of railway rolling stock and internal combustion engine locomotives (The International Association of Rolling Stock Builders (AICMR) and the European Builders of Internal Combustion Engine Locomotives (CELT))
C.5	Conditions générales de vente (Syndicat national des fabricants d'engrenages et constructeurs d'organes de transmission)
C.6	Contract for general business, No. 12 (Federation of Oils, Seeds and Fats Associations Ltd.)
C.7	Geschäftsbedingungen des Vereins des Deutschen Einfuhrgrosshandels von Harz, Terpentinöl und Lackrohstoffen e.V.
C.8	Allgemeine Verkaufs — und Lieferungsbedingungen für pflanzliche und tierische Öle, Fette, Fettsäuren und Trane (Verband des Deutschen Grosshandels mit Ölen, Fetten und Ölhstoffen e.V. Grofor, Hamburg)
C.9	CIF Contract terms for vegetable and animal oils and fats, fatty acids, acid oils and marine oils (Association of German Importers, Exporters and Wholesalers in Oils, Fats and Raw Materials of Oil)

D. — CONDITIONS GÉNÉRALES PORTANT SUR UN PRODUIT AGRICOLE DÉTERMINÉ

D.1	General conditions for international dealings in potatoes (United Nations Economic Commission for Europe)
D.2	Conditions of sale (The Coffee Trade Federation)
D.3	FOB, C and F, and CIF Contract (The Coffee Trade Federation)
D.4	The London Jute Association Contract
D.5	Contract form for the purchase/sale of Thai mesta fibre (Indian Jute Mills Association/Thai Jute Association)
D.6	Agreement between the Jute Association of Thailand and the Japan Jute Association
D.7	Contract for feeding fish meal, CIF terms, No. 10 (The Grain and Feed Trade Association, Ltd.)
D.8	Conditions of sale of rubber FOB Colombo (The Ceylon Chamber of Commerce)
D.9	International FOB contract for hides No. 1 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)
D.10	International CIF, C and F contract for hides No. 14 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)

E. — CONDITIONS GÉNÉRALES PORTANT SUR DES PRODUITS NON AGRICOLES DÉTERMINÉS

E.1	General conditions for export and import of saw softwood, No. 410 (United Nations Economic Commission for Europe)
E.2	General conditions for the export and import of hardwood logs and sawn hardwood from the temperate zone (United Nations Economic Commission for Europe)
E.3	« Uniform » general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, The Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)

<i>Cote</i>	<i>Titre</i>
E.4	General trade rules (adopted by the Norwegian, Swedish and Finnish Paper Makers' Associations and agreed to by the National Association of Wholesale Stationers and Paper Merchants, the United Kingdom Paper Bag Association and the United British (wholesale) Paper Bag Makers' Association)
E.5	General trade rules for sale to oversea markets (adopted by the Norwegian, Finnish and Swedish Paper Makers' Associations and agreed upon by the Norwegian Oversea Exporters' Association and the Swedish Transmarine Export Union)
E.6	« Albion » general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, the Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)
E.7	General terms and conditions for machines (Japan International Trade Arbitration Association)
E.8	Draft model contract (Fédération européenne des importateurs de machines de bureau)
E.9	Conditions of sale and resale for export cargo shipments (National Coal Board of the United Kingdom)
E.10	Convention Fabrique Commerce. Contrat de coopération (Union nationale des négociants en chaussures en gros)