

FILE COPY

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT
please return to room



NATIONS UNIES

ASSEMBLEE
GENERALE



Distr. GENERALE

A/CN.9/332/Add.5
12 avril 1990

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

COMMISSION DES NATIONS UNIES
POUR LE DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Vingt-troisième session
New-York, 25 juin-6 juillet 1990

OPERATIONS INTERNATIONALES D'ECHANGES COMPENSES

Projet de guide juridique pour l'élaboration de contrats internationaux
d'échanges compensés : exemples de chapitres*

Rapport du Secrétaire général

Additif

VI. ETABLISSEMENT DU PRIX DES MARCHANDISES

Table des matières

	<u>Paragraphes</u>
A. Observations générales	1 - 6
B. Monnaie de paiement du prix	7 - 10
C. Détermination du prix après la conclusion de l'accord d'échanges compensés	11 - 27
1. Normes	11 - 20
a) Prix du marché des marchandises de qualité standardisée	13
b) Coût de production	14
c) Prix pratiqué par un concurrent	15 - 18
d) Clause du client le plus favorisé	19
e) Utilisation de plus d'une norme	20
2. Négociation	21 - 24
3. Détermination du prix par un tiers	25 - 26
4. Détermination du prix par une partie	27
D. Révision du prix	28 - 40
1. Révision par application de la clause d'établissement du prix	33
2. Clauses d'indexation	34 - 36
3. Changement du taux de change de la monnaie de paiement	37 - 40
a) Clause sur la monnaie de paiement	37 - 38
b) Clause sur l'unité de compte	39 - 40

* Le texte ci-après est un premier projet établi par le Secrétariat, que la Commission examinera dans le cadre des travaux préparatoires relatifs au projet de guide juridique pour l'élaboration de contrats internationaux d'échanges compensés; il ne doit pas être considéré comme reflétant nécessairement les vues de la Commission.

A. Observations générales

1. Il est souhaitable que, dans l'accord d'échanges compensés, les parties indiquent, si elles le peuvent, le prix des marchandises qui feront l'objet du contrat de fourniture. Lorsqu'elles ne peuvent le faire, elles ont intérêt à prévoir comment ce prix sera déterminé lors de la conclusion du contrat de fourniture. Le présent chapitre traite des méthodes permettant de déterminer le prix après que l'accord d'échanges compensés a été conclu. Il traite en outre de la monnaie dans laquelle le prix est exprimé et de la révision du prix.

2. Les parties peuvent devoir ajourner l'établissement du prix, par exemple parce qu'elles ne sont pas en mesure, lorsqu'elles signent l'accord d'échanges compensés, d'identifier le type des marchandises qui feront l'objet de l'opération, ou parce qu'une longue période doit s'écouler entre la signature de cet accord et la conclusion d'un contrat de fourniture donné. Dans ce dernier cas, les parties peuvent souhaiter ajourner la fixation du prix dans l'éventualité d'une variation des prix ou d'une modification des conditions économiques durant cette période. Dans certains cas, les parties peuvent fixer le prix d'une première expédition et remettre à plus tard la fixation du prix des expéditions suivantes. En prévoyant une méthode pour déterminer le prix, les parties peuvent dans une certaine mesure éviter que ne naissent, au sujet du juste prix, des différends susceptibles de retarder ou d'empêcher la conclusion des contrats de fourniture.

3. Dans une opération de troc, il peut n'être pas nécessaire de fixer un prix parce que les marchandises expédiées dans un sens constituent le paiement des marchandises expédiées dans l'autre. Mais les parties peuvent avoir à discuter du prix si elles décident de mesurer la valeur relative de leurs expéditions en termes pécuniaires et pas simplement en termes de quantité et de qualité, ou si les expéditions n'ont pas la même valeur et que la différence doit être réglée en espèces. Il sera aussi nécessaire de fixer le prix lorsque les règlements douaniers requièrent l'indication de la valeur pécuniaire des marchandises entrant dans le pays.

4. Lorsqu'elles établissent le prix des marchandises faisant l'objet de l'opération d'échanges compensés, il est souhaitable que les parties précisent si, en sus du prix des marchandises elles-mêmes, ce prix comprend des frais annexes, tels que les frais de transport ou d'assurance, le coût des essais, les droits de douane et autres taxes. Certains des éléments du prix peuvent être indiqués par un terme commercial approprié, tels que ceux qui sont définis dans les INCOTERMS de la Chambre de commerce internationale.

5. Les parties pourront vouloir indiquer à quel moment le prix doit être calculé, en particulier quand il s'agit de marchandises dont le prix est sujet à fluctuations. Dans une opération d'échanges compensés ne comprenant aucune expédition ou plusieurs expéditions intervenant dans une période relativement brève, si le prix doit être déterminé une seule fois, les parties peuvent indiquer à quelle date cette détermination interviendra. Dans certains cas, elles peuvent prévoir que le prix sera fixé quand se produira un événement déterminé tel que la passation d'une commande ou, dans le cadre d'une opération d'achat en retour, le commencement de la production. Lorsque de multiples expéditions s'étalent sur une période plus longue, les parties peuvent convenir que le prix sera déterminé plusieurs fois, en indiquant à quelles dates, ou définir un mécanisme de révision du prix initial dans l'accord d'échanges compensés.

6. Les parties doivent être conscientes qu'il peut exister une réglementation contraignante quant au prix qui peut être fixé. Si le prix fixé est plus bas que le prix du marché, par exemple, l'importation des marchandises pourra faire l'objet de restrictions anti-dumping.

B. Monnaie de paiement du prix

7. La monnaie dans laquelle le prix est payé peut présenter certains risques pour une partie en raison de la fluctuation du pouvoir d'achat de la monnaie retenue et de l'évolution du taux de change de la monnaie du contrat par rapport à d'autres monnaies. Si le prix doit être payé dans la monnaie du pays du fournisseur, l'acquéreur devra faire face aux conséquences d'une évolution du taux de change de cette monnaie par rapport à la monnaie de son pays. Par contre, c'est le fournisseur qui supportera les conséquences d'une modification du change entre la monnaie de son pays et celle d'un autre pays dans laquelle il doit payer des équipements, des matériaux ou des services nécessaires à la fabrication des marchandises. Si le prix doit être payé dans la monnaie du pays de l'acquéreur, le fournisseur supporte les conséquences d'une modification du taux de change de cette monnaie par rapport à la monnaie de son pays. Si le prix est libellé dans la monnaie d'un pays tiers, chacune d'elles supporte les conséquences d'une modification du taux de change de cette monnaie par rapport à la monnaie de son pays. Lorsqu'un organisme de financement a accordé un prêt à l'acquéreur pour l'achat des marchandises, ce dernier préférera peut-être que le prix soit libellé dans la monnaie dans laquelle le prêt a été accordé.

8. Lorsqu'elles stipulent la monnaie dans laquelle le prix sera payé, les parties devraient tenir compte des réglementations en matière de change et des traités internationaux en vigueur dans le pays du fournisseur et dans celui de l'acquéreur qui, le cas échéant, régissent impérativement cette question. Les parties devraient aussi tenir compte du fait que, dans certains systèmes juridiques, le prix d'un contrat international doit être acquitté dans la monnaie dans laquelle il est libellé, tandis que d'autres systèmes juridiques permettent ou même exigent que le paiement soit effectué dans la monnaie qui a cours au lieu du paiement, même si le prix est libellé dans une monnaie étrangère.

9. L'accord d'échanges compensés pourrait libeller le prix dans une monnaie que les parties jugent stable ou dans une unité de compte qui n'est pas une monnaie, mais stipuler qu'il sera payé dans une autre monnaie. Le résultat est semblable en substance à celui que l'on obtient avec une clause sur la monnaie de paiement (voir plus loin, par. 37 et 38), et les restrictions imposées par la législation applicable à de telles clauses peuvent également s'appliquer à ces dispositions. Si l'on retient cette solution, il est bon de convenir dans l'accord d'échanges compensés que le taux de change qui sera appliqué sera celui en vigueur en un lieu donné à une date donnée.

10. Il n'est pas souhaitable que la totalité du prix soit libellé en plusieurs monnaies et que, soit le débiteur, soit le créancier décide de la monnaie dans laquelle le prix sera payé. De telles clauses ne protègent que la partie qui a le droit de choisir et qui peut en retirer des gains injustifiés.

C. Détermination du prix après la conclusion
de l'accord d'échanges compensés

1. Normes

11. L'accord d'échanges compensés peut stipuler que le prix sera déterminé au moyen d'une norme (voir chap. III, "Approche contractuelle", par. 50). Une telle méthode permet au moment de la conclusion du contrat de fourniture de déterminer le prix objectivement et non influencé par la volonté des parties.

12. Les parties peuvent prévoir la procédure à suivre au cas où la norme qu'elles ont choisie se révèle inapplicable (par exemple, parce que contrairement à ce qu'elles prévoyaient il n'y a pas de prix du marché). Elles peuvent ainsi prévoir que le prix sera déterminé au moyen d'une autre norme ou par un tiers.

a) Prix du marché des marchandises de qualité standardisée

13. Lorsque les marchandises visées dans l'accord d'échanges compensés sont des matières premières ou des produits semi-finis (par exemple des céréales, du pétrole, des métaux ou de la laine) dont le cours est publié régulièrement, les parties peuvent convenir d'en lier le prix au cours ainsi publié. Lorsque ces marchandises sont cotées sur plusieurs places ou marchés, les parties ont intérêt à désigner une place ou un marché particulier. Pour se protéger contre les variations de prix, elles peuvent retenir comme norme la moyenne des prix publiés à des dates déterminées (par exemple les prix publiés le premier jour ouvrable du mois pendant les six mois précédant la date de la détermination du prix).

b) Coût de production

14. Les parties peuvent convenir que le prix sera fondé sur le coût de production des marchandises augmenté d'un montant correspondant aux frais généraux et à la marge bénéficiaire du fournisseur. Elles peuvent choisir cette méthode lorsqu'elles ne sont pas en mesure de prévoir le coût exact des divers facteurs de production lors de la signature de l'accord d'échanges compensés. Afin de limiter le risque que l'acheteur ait à payer un prix excessif, elles ont intérêt, si possible, à définir quantitativement les facteurs de production (par exemple, matières premières, énergie et main-d'oeuvre) nécessaires pour produire une unité des marchandises. Les parties peuvent aussi stipuler que le fournisseur doit tenir des états comptables faisant apparaître les coûts de production sous la forme et selon des procédures définies par l'acheteur, et que ce dernier aura accès à cette comptabilité.

c) Prix pratiqué par un concurrent

15. Le prix peut être déterminé sur la base du prix pratiqué par un concurrent donné produisant des marchandises du même type que celles qui doivent être livrées en exécution du contrat de fourniture. Si l'accord d'échanges compensés n'identifie pas le concurrent à prendre en considération, il peut énoncer des critères permettant de le faire (par exemple, des critères géographiques ou fondés sur le volume de production des mêmes types de marchandises). Parce qu'un concurrent peut vendre un produit à des prix différents selon les régions et les marchés, il est souhaitable, dans l'accord d'échanges compensés, d'identifier le marché qui sera retenu. La clause relative au prix peut aussi indiquer comment les informations sur le prix seront obtenues et la date à laquelle le prix pratiqué par le concurrent sera

déterminé. En outre, les parties peuvent convenir qu'il ne sera pas tenu compte des prix réduits facturés à certains clients tels que les organisations s'occupant des secours en cas de catastrophe ou les employés du fournisseur (prix préférentiels).

16. Le prix pratiqué par un concurrent peut, à défaut d'ajustement, n'être pas appropriés il a trait à une quantité de marchandises sensiblement supérieure ou inférieure à celle qui doit être achetée en exécution de l'accord d'échanges compensés. Le prix pratiqué par un concurrent peut n'être pas non plus approprié si les marchandises offertes par le concurrent sont d'une qualité différente, s'il est assorti de conditions de paiement (par exemple, paiement différé) que n'offre pas le fournisseur des marchandises à échanger, ou s'il comprend des frais de transport ou d'assurance et des prélèvements d'un montant différent de celui qui sera incorporé à ce titre dans le prix des marchandises à échanger. Il est donc souhaitable de préciser que seuls seront pris en considération les prix d'expéditions comparables à celles du futur contrat de fourniture, quant à la quantité, la qualité, et les conditions de livraison et paiement, ou que certains montants seront ajoutés au prix pratiqué par le concurrent, ou en seront déduits, pour compenser les différences.

17. Les parties peuvent convenir que le prix des marchandises à échanger sera fondé sur celui pratiqué par plusieurs concurrents. Elles peuvent à cet effet identifier ces concurrents, ou décider que chacune d'entre elles obtiendra auprès d'un nombre déterminé de concurrents des informations quant aux prix pratiqués. Si les concurrents ne sont pas identifiés, il est souhaitable de préciser aux concurrents de quels pays ou régions les parties s'adresseront pour obtenir ces informations. Il est de même souhaitable d'indiquer dans l'accord d'échanges compensés comment le prix sera calculé (par exemple s'il s'agira d'un prix moyen ou médian). Les parties pourront souhaiter définir la période au cours de laquelle les informations relatives aux prix pratiqués devront être recueillies. Elles devront ce faisant tenir compte du délai nécessaire pour obtenir ces informations et de la nécessité de calculer le prix sur la base des prix courants.

18. Lorsqu'une partie fabrique le type de marchandises qu'elle s'est engagée à acheter, les parties peuvent convenir que le prix sera déterminé sur la base du prix pratiqué par l'acheteur ou du coût de fabrication de l'acheteur. Elles peuvent, par exemple, procéder ainsi dans une opération d'achats en retour, à l'occasion de laquelle le producteur d'un certain type de marchandises vend des installations destinées à produire ce type de marchandises en s'engageant à acheter la production future.

d) Clause du client le plus favorisé

19. Les parties peuvent convenir que le prix des marchandises faisant l'objet de l'opération d'échanges compensés sera calculé par référence au prix le plus bas que le fournisseur facture à d'autres clients pour le même type de marchandises. Dans certains cas, les parties peuvent restreindre la portée d'une telle disposition à une catégorie limitée de clients (par exemple, les clients établis dans un pays déterminé ou les clients identifiés dans l'accord d'échanges compensés). Les parties pourront souhaiter indiquer comment sera identifié le client le plus favorisé, par exemple en convenant que le fournisseur devra fournir des informations détaillées quant aux prix qu'il facture à d'autres clients. Il est aussi souhaitable de veiller à ce que le prix accordé du client le plus favorisé soit applicable aux expéditions faites en exécution de l'accord d'échanges compensés (voir par. 16 ci-dessus). Les parties pourront aussi indiquer la date à laquelle le prix du client le plus favorisé doit être déterminé, et prévoir qu'il ne sera pas tenu compte des

ristournes accordées par le fournisseur à certains clients (prix préférentiels) (voir par. 15 ci-dessus). Elles peuvent en outre élargir la portée de la clause du client le plus favorisé en décidant que le prix sera déterminé sur la base du prix le plus bas facturé par le fournisseur ou par d'autres fournisseurs déterminés pour le même type de marchandises.

e) Utilisation de plus d'une norme

20. Les parties peuvent dans l'accord d'échanges compensés stipuler que le prix sera déterminé au moyen d'une formule faisant appel à plusieurs normes. Par exemple, il pourra être calculé en faisant la moyenne des prix déterminés au moyen des normes choisies. Une autre possibilité consiste à comparer le prix obtenu au moyen d'une norme particulière aux prix obtenus au moyen d'une ou plusieurs autres normes. Si la différence entre le prix obtenu au moyen de la norme choisie et les prix obtenus au moyen d'autres normes est inférieure à un montant déterminé, on retiendra le prix obtenu au moyen de la norme choisie. Si la différence dépasse ce montant, le prix finalement retenu sera la moyenne des prix obtenus à l'aide des diverses normes. De telles formules peuvent être utiles lorsque l'on craint que le prix obtenu au moyen d'une seule norme ne reflète pas la valeur marchande d'un produit donné au moment de l'achat.

2. Négociation

21. Les parties peuvent convenir que le prix sera négocié. On trouvera un examen des procédures de négociations dont les parties peuvent convenir au chapitre III ("Approche contractuelle", par. 39 à 42). Il est souhaitable que dans la mesure du possible les parties arrêtent des directives pour la détermination du prix.

22. De telles directives peuvent définir les limites minimum et maximum à l'intérieur desquelles le prix sera négocié. Lorsqu'elles fixent de telles limites, les parties peuvent utiliser les prix de référence visés aux paragraphes 11 à 20 ci-dessus, et convenir par exemple que le prix ne devra pas être supérieur ou inférieur de plus de 5 % au prix pratiqué par un concurrent.

23. A défaut, les directives peuvent seulement fournir un prix de référence à prendre en considération lors des négociations, par exemple l'un de ceux visés aux paragraphes 11 à 20 ci-dessus. Les parties peuvent ainsi convenir que le prix sera négocié compte tenu du prix pratiqué par un concurrent déterminé.

24. Une directive de négociation peut aussi être une déclaration selon laquelle le prix des marchandises devra être "concurrentiel", "raisonnable", ou correspondre au prix pratiqué sur le "marché mondial". Une telle clause peut être acceptable lorsque les marchandises sont standardisées, mais on peut la rendre plus précise en indiquant par exemple si le prix sera fondé uniquement sur ceux payés au fournisseur par d'autres acheteurs ou également sur ceux pratiqués par d'autres fournisseurs, en définissant les périodes que les parties devront retenir pour déterminer ce qui constitue un prix "concurrentiel", "raisonnable", ou correspondant au prix du "marché mondial", et, si des prix différents sont pratiqués sur les divers marchés, quels marchés, types d'acheteurs ou territoires doivent être pris en considération.

3. Détermination du prix par un tiers

25. Les parties conviennent parfois que le prix sera fixé par un tiers indépendant (par exemple un spécialiste du marché des marchandises en question). On trouvera au chapitre III, "Approche contractuelle" (par. 53 à 60), un examen de la détermination des clauses contractuelles par des tiers. Une telle méthode peut aussi être utilisée en tant que méthode subsidiaire de fixation du prix au cas où les parties ne réussiraient pas à se mettre d'accord entre elles.

26. Il est souhaitable que l'accord d'échanges compensés définisse le mandat du tiers en lui donnant des directives du type examiné au sujet de la négociation (par. 21 à 24 ci-dessus).

4. Détermination du prix par une partie

27. Les parties à l'accord d'échanges compensés conviennent parfois que le prix sera déterminé par l'une d'entre elles (voir chap. III, "Approche contractuelle", par. 61). Les systèmes juridiques qui admettent que le prix soit déterminé par une partie ont tendance à exiger que les clauses à cet effet contiennent des directives pour être applicables. Quant au type de directives à formuler (voir par. 21 à 24 ci-dessus), les parties doivent être conscientes qu'il existe des différences selon les systèmes juridiques quant au degré de précision requis. Certains systèmes juridiques exigent que le prix déterminé par une partie soit raisonnable ou équitable. Faute pour les parties de stipuler que le prix devra être raisonnable ou équitable, certains systèmes juridiques considéreront une telle norme comme implicite. D'autres systèmes juridiques exigent que la latitude laissée à la partie déterminant le prix soit limitée par une norme plus précise que le caractère raisonnable ou équitable du prix.

D. Révision du prix

28. Lorsque des expéditions s'étalent sur une certaine durée, il peut être nécessaire de réviser le prix pour tenir compte de l'évolution des conditions économiques. Les parties peuvent convenir que le prix sera révisé à des dates définies. Ces dates doivent être coordonnées avec le calendrier d'exécution de l'engagement d'échanges compensés (la révision aura lieu par exemple quatre semaines avant le commencement d'une sous-période).

29. Selon une autre méthode, les parties peuvent convenir que le prix sera révisé pour répondre à certaines modifications des conditions économiques (par exemple, une variation du taux de change supérieure d'un certain pourcentage à un cours de référence en vigueur à la date où l'accord d'échanges compensés a été conclu ou une modification dépassant un seuil convenu du prix de certains facteurs de production tels que les matières premières ou la main-d'oeuvre). Dans certains systèmes juridiques, les dispositions contractuelles relatives à la révision du prix en raison d'une modification de la valeur de la monnaie dans laquelle le prix doit être payé sont soumises à une réglementation contraignante; les parties devront donc se demander si la clause qu'elles veulent incorporer à l'accord d'échanges compensés est autorisée par la législation de leurs pays respectifs.

30. Une autre approche consiste à prévoir qu'outre les révisions provoquées par certaines modifications des conditions économiques, le prix sera révisé à intervalles réguliers (par exemple tous les six mois). Pour limiter la fréquence des révisions du prix, les parties peuvent convenir qu'aucune révision non prévue ne pourra avoir lieu dans un certain délai suivant une révision, ou dans un certain délai précédant une révision prévue. Une autre

méthode peut consister à déclencher la procédure de révision du prix lorsqu'une fraction déterminée de la quantité totale de marchandises devant être achetées a été livrée.

31. L'accord d'échanges compensés peut stipuler que la clause de révision de prix ne s'appliquera que si la révision doit entraîner une modification du prix dépassant un certain pourcentage.

32. Lorsque l'accord d'échanges compensés contient une clause de révision du prix, les parties peuvent souhaiter indiquer à quelles expéditions le prix révisé s'appliquera. Elles peuvent par exemple convenir que le prix à retenir pour une expédition déterminée sera le prix en vigueur à la date où les marchandises seront commandées ou la lettre de crédit émise.

1. Révision par application de la clause d'établissement du prix

33. Les parties peuvent stipuler dans l'accord d'échanges compensés que le prix sera révisé en utilisant la méthode employée pour déterminer le prix initial [prix de référence (par. 11 à 20), négociation (par. 21 et 24), détermination du prix par un tiers (par. 25 et 26) ou détermination du prix par une partie (par. 27)].

2. Clauses d'indexation

34. Les clauses d'indexation permettent la révision du prix des marchandises en liant le prix aux niveaux des prix de certains biens ou services en vigueur à une date donnée. L'évolution des indices choisis entraîne automatiquement une modification du prix. Lors de l'élaboration de la clause d'indexation, il est conseillé d'utiliser une formule algébrique permettant de déterminer la manière de répercuter sur le prix le mouvement des indices de référence. Plusieurs indices, chacun avec des coefficients de pondération différents, peuvent être utilisés en combinaison dans cette formule de manière à refléter la part des différents éléments (par exemple, matériaux ou services) dans le coût total. Plusieurs indices reflétant chacun le coût des différents matériaux et services peuvent être agrégés dans une formule unique. Lorsque les sources d'un même élément de calcul se trouvent dans des pays différents (par exemple, matériaux ou services), des indices distincts pourront en outre être utilisés dans une formule unique pour cet élément.

35. Plusieurs facteurs peuvent influencer sur le choix des indices à utiliser. Les indices devraient être largement diffusés (par exemple, être publiés régulièrement). Ils devraient être fiables. Les indices publiés par des organismes reconnus (tels que des chambres de commerce à la réputation établie) ou des organismes gouvernementaux ou intergouvernementaux pourront être retenus. Les parties devraient faire preuve de prudence si elles utilisent des indices fondés sur différentes monnaies car la modification du rapport entre les monnaies risque d'avoir des répercussions nullement prévues sur l'application de la formule.

36. Dans certains pays, en particulier les pays en développement, le choix des indices susceptibles d'être retenus pour une clause d'indexation est parfois restreint. Si l'indice correspondant à un certain élément de calcul des coûts n'existe pas, les parties pourront utiliser l'indice correspondant à un autre élément. Cet élément devra être tel que son prix ait toutes les chances d'évoluer dans des proportions comparables et en même temps que celui qui sera utilisé. Ainsi, lorsque l'on souhaite utiliser un indice des coûts salariaux, on choisit parfois l'indice des prix à la consommation ou l'indice du coût de la vie si l'on ne dispose pas d'un indice des salaires.

3. Changement du taux de change de la monnaie de paiement

a) Clause sur la monnaie de paiement

37. Dans la clause sur la monnaie de paiement, le prix à payer est lié au taux de change de la monnaie de paiement par rapport à une monnaie donnée (appelée "monnaie de référence") fixé au moment de la conclusion de l'accord d'échanges compensés. Si ce taux de change est différent au moment du paiement, le prix à payer est augmenté ou diminué de sorte que le prix demeure inchangé par rapport à la monnaie de référence. Il peut être souhaitable de choisir, aux fins de la détermination du taux de change applicable, la date du paiement effectif plutôt que la date à laquelle le paiement est dû. Si cette dernière était retenue, le fournisseur pourrait subir une perte au cas où l'acquéreur tarderait à payer. Ou bien la clause sur la monnaie de paiement peut laisser au fournisseur le choix entre le taux de change en vigueur au moment où le paiement vient à échéance et le taux en vigueur au moment du paiement effectif. Il est conseillé de choisir un taux de change en vigueur en un lieu donné.

38. Il faut que la monnaie de référence soit stable. On pourra tempérer l'insécurité résultant de l'instabilité éventuelle d'une monnaie de référence unique en optant pour plusieurs monnaies de référence. Le contrat pourra alors fixer une moyenne arithmétique des taux de change entre la monnaie de paiement et plusieurs autres monnaies données et stipuler que la révision du prix se fera conformément à l'évolution de cette moyenne.

b) Clause sur l'unité de compte

39. Si une clause sur l'unité de compte est utilisée, le prix est libellé dans une unité de compte composée de fractions cumulées d'un certain nombre de monnaies données. A la différence de la clause sur l'unité de paiement dans laquelle plusieurs monnaies sont utilisées (par. 38 ci-dessus), les coefficients affectés aux diverses monnaies dont se compose l'unité de compte ne sont pas identiques et sont généralement plus élevés pour les monnaies fréquemment utilisées dans le commerce international. L'unité de compte peut être une unité de compte établie par une institution intergouvernementale ou par un accord conclu entre deux Etats ou plus et qui indique les monnaies composant l'unité et le poids relatif accordé à chacune d'elles (par exemple, le droit de tirage spécial (DTS), l'unité de compte européenne (ECU) ou l'unité de compte de la Zone d'échanges préférentiels pour les Etats d'Afrique australe et d'Afrique de l'Est). Lors du choix de l'unité de compte, les parties doivent se demander si le rapport entre la monnaie dans laquelle le prix doit être payé et l'unité de compte peut être facilement déterminé au moment voulu, c'est-à-dire au moment de la signature du contrat de fourniture ou au moment du paiement effectif.

40. La valeur d'une unité de compte composée de plusieurs monnaies est relativement stable puisque la faiblesse d'une monnaie y est généralement compensée par la force d'une autre. L'utilisation d'une telle unité de compte assure donc une bonne protection contre les fluctuations du taux de change de la monnaie dans laquelle le prix est payable par rapport aux autres monnaies.