

LA CONVENTION DE VIENNE  
DIX ANS D'APPLICATION  
PAR LES TRIBUNAUX FRANCAIS

PAR

PHILIPPE KAHN

DIRECTEUR DE RECHERCHE ÉMÉRITE AU CNRS

OBSERVATIONS LIMINAIRES

La France fait partie des onze États qui ont provoqué l'entrée en vigueur de la Convention de Vienne le 1<sup>er</sup> janvier 1988, voici donc onze ans.

Contrairement à ce qui s'était passé pour les conventions de La Haye du 1<sup>er</sup> juillet 1964, la doctrine s'y est immédiatement intéressée et cet intérêt ne s'est pas démenti puisque la Revue de jurisprudence commerciale publiait encore en novembre 1997 un numéro spécial consacré à l'éclatement du droit des ventes internationales, qui reproduisait une journée consacrée à la Convention, que La Semaine juridique (Cahiers de droit de l'entreprise) publiait en décembre 1997 les travaux d'un colloque qui s'était tenu à Toulouse en février 1997 et qui avait pour thème la vente de marchandises à l'étranger et qu'une chronique de la jurisprudence relative à l'application de la Convention paraît régulièrement au Dalloz sous la direction de Claude Witz.

Entre temps, très nombreuses ont été les réunions scientifiques consacrées à la vente internationale, très nombreuses ont été les études ayant ce contrat pour objet et plusieurs livres lui ont été consacrés. J'ajouterai que la Cour de Cassation est très informée de cette convention et que plusieurs Hauts magistrats la connaissent parfaitement. Cependant, le bilan jurisprudentiel est très décevant sur le plan quantitatif et le nombre de décisions rendues ou, en tout cas, connues, est sans

commune mesure avec les efforts déployés puisqu'on peut les évaluer à une cinquantaine.

Certes, il existe des explications objectives : la convention ne concerne que les ventes conclues après son entrée en vigueur et le temps de l'exécution, plus le temps du contentieux limitent le nombre de décisions au niveau supérieur. Il est probable également qu'un certain nombre de décisions rendues par les tribunaux de commerce et de grande instance n'ont pas été frappées d'appel et sont restées inconnues.

La raison la plus forte réside plutôt dans l'ignorance des avocats, des magistrats et des parties de ce nouveau droit. Et même quand il est connu, par un refus collectif de changer des habitudes ancrées depuis longtemps dans les mentalités.

Tout ceci n'aura qu'un temps car actuellement les étudiants sont formés à ce droit conventionnel et la Cour de Cassation, dans la mesure où elle est saisie, tient la main à son application.

Mais pour le moment, le bilan jurisprudentiel reste limité et les entreprises, comme les institutions professionnelles, sont réservées, en attendant justement qu'un bilan leur permette une meilleure évaluation de l'intérêt de la nouvelle législation et de mieux comprendre son mode d'emploi.

#### CONDITIONS D'APPLICATION

Quelques décisions portent sur les conditions d'application de la convention.

On trouve un exemple déjà ancien (1992) dans une affaire qui a donné à la Cour de Paris (1) l'occasion de se prononcer sur plusieurs points :

Tout d'abord, il lui a fallu déterminer si l'on était bien en présence d'une vente internationale. En effet, la vente de matériels électriques avait été conclue en France entre une entreprise localisée en France (établissement) et l'agence en France d'une société allemande comme intermédiaire de la société allemande. La Cour a jugé que la vente avait été

(1) Paris, 22 avril 1992.

conclue entre l'entreprise française et l'entreprise allemande. La Convention de Vienne n'étant pas en vigueur en Allemagne à la date du contrat, la Cour a recherché le droit applicable selon la Convention de La Haye du 15 juin 1955 ce qui, à défaut de droit désigné par les parties, l'a conduite à appliquer le droit français, droit de l'établissement de l'acheteur où avait été conclue la vente et à soumettre ainsi la vente à la Convention de Vienne, droit français de la vente internationale. La Cour de Cassation, saisie d'un pourvoi, ne reviendra pas sur cette analyse (2). Elle précisera ensuite que lorsqu'on se trouve dans le champ de l'article 1, a, et que les parties n'ont pas fait de choix, il appartient au juge de déclarer la convention applicable à la vente (3). Il est fort possible que les parties aient été surprises, du moins à l'époque où la décision a été rendue, par le droit déclaré applicable. On notera une pratique intéressante de la Cour d'appel de Grenoble qui informe les parties de son intention d'appliquer la Convention de Vienne et leur demande de lui communiquer leurs observations (4). Dans cette période de transition entre l'application d'un droit national déterminé selon les règles de conflit de lois et l'application des règles conventionnelles matérielles, cette pratique assure la loyauté des débats et leur caractère contradictoire sans diminuer les pouvoirs du juge.

La question la plus délicate est la désignation par les parties du droit français dans une clause de droit applicable. S'agit-il du droit français interne, soit les articles du Code civil (art. 1582 à 1685) ou du droit français international, la Convention de Vienne en l'occurrence ?

La plupart des auteurs considèrent que le juge doit appliquer le droit conventionnel. Toutefois, une Cour d'appel avait écarté l'application de la Convention de Vienne dans une affaire de défaut de conformité (selon elle) ou de vice caché (selon le Code Civil), au motif que les parties avaient choisi la loi française sans autre précision, pour régir leur contrat international de vente. L'arrêt a été cassé par la Chambre commer-

(2) Cas. Civ., 4 janvier 1995, *D.*, 1995, 289, note WITZ.

(3) Cas. Civ. 1, 23 janvier 1996, *Rev. crit.*, DIP, 1996, p. 460, note Dominique BUREAU.

(4) C.A. Grenoble, *ch. com.*, 22 février 1995, *J.D.I.*, 1995, 632.

ciale pour des raisons de motivation, mais ce qui est intéressant, ce sont les explications données par le conseiller rapporteur (5), M. Remery : pour des raisons dues au mécanisme du pourvoi en cassation, il n'était pas possible de sanctionner l'interprétation donnée par la Cour d'appel du choix des parties, mai il est manifeste que la Cour suprême penche pour l'interprétation dominante en doctrine qui est que le choix de la loi française par les parties doit être considéré comme le choix du droit conventionnel. Certes dans cette période où la Convention n'est pas encore bien assimilée par la pratique, il est probable que le choix est souvent fait en aveugle. Mais d'une part la balance entre inconvénients et avantages du droit conventionnel et du droit interne est plutôt en faveur du droit conventionnel et d'autre part, il existe une présomption de professionnalisme chez les opérateurs du commerce international qui implique une mise à niveau et une connaissance des nouvelles règles du jeu. Les raisons qui justifieraient le choix du droit interne sont donc peu convaincantes. En revanche, si les parties ont de façon expresse ou indubitable désigné le droit interne français, une telle stipulations conduit à l'application du droit interne. Ainsi on peut relever dans les conditions générales d'une très importante entreprise française la clause suivante : *en cas de vente internationale, la vente est régie par les présentes conditions générales et par le droit français interne en tant que de besoin, la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises étant expressément exclue.*

Cette liberté va jusqu'à autoriser, les parties à faire ou à modifier ce choix pendant l'instance. Ainsi la Cour de Cassation, dans un arrêt récent (6) a donné des directives claires dans les termes suivants :

« Pour les droits dont elles ont la libre disposition, les parties peuvent s'accorder sur l'application de la loi française du for malgré l'existence d'une convention internationale ou d'une clause contractuelle désignant la loi compétente ; un tel accord peut résulter des conclusions des parties invoquant une loi autre que celle qui est désignée par un traité ou par le contrat ».

(5) Cas. Com., 17 décembre 1996, *Rev. crit. dr. int. pr.*, 1997, p. 72, note REMERY.

(6) Cas. Civ 1, 6 mai 1997, *Rev. crit. dr. int. pr.*, 1997, p. 804, note D. BUREAU. En l'espèce s'opposaient la loi désignée par les mécanismes de la Convention de La Haye du 15 juin 1955, soit la loi belge du vendeur et les conclusions des parties qui conduisaient à la loi française.

En revanche, répétons-le, lorsque la désignation du droit français est due à une règle de conflit de lois (art. 1, 1, b), par le jeu de l'application de la Convention de La Haye du 15 juin 1955, il s'agit du droit français international, c'est-à-dire le droit conventionnel.

#### INTERPRÉTATION

On attendait avec curiosité comment réagiraient les tribunaux lorsqu'ils seraient confrontés aux règles d'interprétation du contrat posées par les articles 8 et 9. ? En effet, celles-ci sont différentes de celles posées par le Code civil de 1804 (art. 1156-1164), qui privilégie la recherche de la volonté commune des parties. A défaut de pouvoir établir cette volonté réelle, le code met à la disposition de l'interprète quelques maximes, qu'un auteur récent qualifiait de « guide-âne » (7), pour faciliter la recherche du sens des clauses. La Convention repose sur un autre système qui consiste moins à rechercher une volonté commune que l'expression de celle d'une des parties à travers les indications qu'elle a pu donner ou qui peuvent s'induire de son comportement, à condition que l'autre partie en ait eu connaissance ou n'ait pu l'ignorer. Et à défaut de signes suffisamment précis, l'interprète prendra comme référence la personne raisonnable de même qualité que l'autre partie. Ainsi on cherche moins à protéger le débiteur (système français) qu'à sanctionner l'auteur d'une clause imprécise.

Le système conventionnel a été entièrement reçu par la Cour de Grenoble dans un arrêt du 22 février 1995 (8) dans un affaire qui opposait un vendeur fabricant de jeans établi en France à un acheteur établi aux États-Unis. Les jeans devaient être revendus en Amérique du Sud et en Afrique et non en Espagne. Et le vendeur non seulement avait été précis, mais en outre, s'était inquiété tout au long du contrat de la destination de la marchandise. Le juge grenoblois a interprété le contrat en se fondant sur la volonté exprimée du vendeur et sur son comportement parfaitement connus de l'acheteur.

(7) J. DUPICHOT, Pour un retour aux textes, défense et illustration du « guide-âne » des articles 1156 et 1164 du code civil, *Mélanges Flour*, p. 179.

(8) Grenoble, *Ch. com.*, 22 février 1995, *J.D.I.*, 1995, p. 632.

Les tribunaux ont également été amenés à se prononcer sur la règle que le silence ne vaut pas acceptation. En l'espèce, l'acheteur avait reçu des pièces modifiées à sa demande et n'avait pas réagi. Puis, à la réclamation du paiement, il n'opposait pas la non conformité mais son silence à la réception pour dire qu'il n'avait pas accepté la modification, donc qu'on se trouvait toujours dans le domaine de l'offre (non acceptée). Les juges ont bien souligné que le silence ici valait acceptation, en principe. Mais des circonstances de l'espèce (réception par un professionnel de pièces modifiées sans contestation ou observations), ils ont induit que l'acheteur avait effectivement accepté la modification du contrat (9). La Cour de Cassation, dans un arrêt du 27 janvier 1998, a confirmé l'arrêt d'appel (10).

Au-delà de l'espèce, ce qui est intéressant, c'est l'affirmation que le silence, à lui seul, ne vaut pas acceptation, ce qui est bien la règle conventionnelle. Et que les circonstances peuvent conduire à donner un autre sens au même silence. Ce qui est bien, aussi, la règle conventionnelle.

#### EXÉCUTION DE LA VENTE

La question centrale a été l'appréciation de la conformité des marchandises vendues avec en amont le jeu des délais, examen, dénonciation, action et en aval la qualification de la non-conformité, contravention essentielle ou non.

La constatation d'une non-conformité, dès lors que la convention était déclarée applicable n'a pas fait l'objet de difficultés particulières. Les juridictions ont accepté d'oublier la trilogie du Code Civil, erreur sur la substance, vices apparents, vices cachés, pour véritablement retenir la notion nouvelle et unique de non-conformité.

Sans doute, dans certains cas, on a pu relever le détour par le droit interne français, mais il s'agissait alors de déterminer l'applicabilité de la convention. Sans doute, dans plusieurs cas, le problème fondamental était-il l'évaluation des manque-

(9) Versailles, 19 avril 1993.

(10) Cas. civ., 27 janvier 1998.

ments, mais il s'agissait plus d'une question de fait que de droit. Ainsi ont été reconnues comme non conformes des pièces nécessaires à la fabrication de centrales hydrauliques défectueuses (11) ou la panne d'un groupe frigorifique survenue dans un court délai après la livraison (12).

Les hésitations portent plutôt sur les délais de l'article 39 qui imposent à l'acheteur d'examiner la marchandise rapidement et de dénoncer les défauts dans un délai raisonnable. Dans l'affaire précitée, jugée par la Cour de Rennes, bien que les achats se soient continués pendant plusieurs années et que les défauts constatés soient apparus rapidement, la dénonciation tardive n'a pas été retenue, la Cour ayant fait application de la non-dénonciation du défaut de conformité par l'acheteur lorsque ce défaut porte sur des faits que le vendeur ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélés à l'acheteur.

Puis, dès lors que la non-conformité est établie et est invocable, reste à la qualifier de contravention essentielle au contrat ou de contravention non essentielle, le système de sanction étant différent comme on le sait. La notion de contravention essentielle est une notion nouvelle pour le droit français.

Dans l'affaire des jeans livrés à une autre destination que celle prévue au contrat, la Cour de Grenoble relève que l'absence de justification du lieu de livraison ou la remise d'un document falsifié prive substantiellement le vendeur de ce qu'il était en droit d'attendre du contrat et que le comportement de l'acheteur constitue une contravention essentielle au contrat au sens de l'article 25 de la convention (13). La Cour en tire les conséquences pour la sanction : elle admet la résolution du contrat. De même, il a été reconnu que la livraison de vin chaptalisé constituait un manquement du vendeur à son obligation de délivrance d'une marchandise conforme au contrat justifiant la résolution du contrat (14).

Dans une autre affaire, la même Cour de Grenoble a eu à se prononcer sur une vente mettant bien en relief les mécanismes

(11) C.A. Rennes, 21 février 1996, *Revue juridique de l'Ouest*, p. 332, Ch. DONNIER.

(12) Grenoble, *Ch. com.*, 15 mai 1996, *D.*, 1997, Som. 221, obs. WITZ.

(13) CA Grenoble, *ch. com.*, 22 février 1995, *J.D.I.*, 1995, p. 632.

(14) Cas. civ. 1, 23 janvier 1996, *J.D.I.*, 1996, p. 670.

conventionnels (15). Il s'agissait d'une vente de jus d'orange entre un vendeur espagnol et un acheteur français. Les livraisons devaient s'échelonner sur plusieurs mois à un certain prix. En cours d'exécution, le vendeur avait accepté une diminution du prix moyennant un raccourcissement du délai de livraison. L'acheteur ayant été en retard de quelques jours pour prendre livraison de la marchandise, le vendeur avait déclaré la résolution du contrat. Le problème était de déterminer que, si le retard de l'acheteur n'était pas contesté, il y avait bien contravention essentielle. La Cour, après avoir cité l'article 25 de la Convention, conclut par la formule qu'il y a contravention essentielle « *lorsque l'obligation méconnue a été envisagée comme substantielle par le créancier et que le débiteur a pu la percevoir comme telle* ». L'analyse à laquelle procède la Cour montre que s'il y a un lien entre la date de livraison et le prix (l'avancement de la date prévue au contrat étant la contrepartie d'un avantage financier), le non-respect de quelques jours de cette nouvelle date pouvait avoir des effets sur le prix (retour au prix primitif), mais non en faire une contravention essentielle.

LA COMBINAISON  
DE LA CONVENTION DE BRUXELLES  
ET DE LA CONVENTION DE VIENNE

Dans l'affaire jugée par la Cour de Renne (précitée), préalablement à l'appréciation de la conformité se posait celle de la compétence du tribunal de commerce de Rennes. En effet, celui-ci avait retenu les obligations de vendeur comme base de la demande de l'acheteur et localisé l'exécution de ces obligations dans son ressort, en application de l'article 5-1 de la Convention de Bruxelles et du lieu d'exécution selon le droit applicable (Vienne). A cette détermination de la compétence le vendeur opposait une clause d'élection de for contenue dans les factures. La Cour à la suite du tribunal considère la clause non opposable à l'acheteur en raison de sa graphie (petits caractères), de la langue (italien), de sa place (bas de la fac-

(15) Cour d'appel de Grenoble, « Chambre commerciale », 4 février 1999, *SARL EGO Fruits c. Ste La verja*.



ture). Il y avait absence d'acceptation par l'acheteur et certes expression d'une intention du vendeur, mais non manifestée dans une forme loyale (16). Les deux arrêts de la Cour de Cassation cités en note ne portaient pas sur la Convention de Vienne, mais ils sont intéressants pour leurs développements sur la notion de relations d'affaire ou d'usages et peuvent être transposés dans le domaine de la vente régie par Vienne.

On retiendra également une décision portant sur la détermination du lieu d'exécution de l'obligation pour l'application de l'article 5-1 de la Convention de Bruxelles. En l'espèce, il fallait déterminer le lieu d'exécution d'un paiement. La Convention de Vienne n'était pas en cause, mais la solution de l'arrêt est transposable : le juge français s'était reconnu compétent car d'après lui, selon le droit italien applicable, le prix était portable donc le paiement devait être fait au domicile du vendeur (demandeur). Selon la Cour de Cassation, la Convention de La Haye du 15 juin 1955 conduisait à appliquer le droit français pour lequel le prix est quérable (17). Si la Convention de Vienne avait dû être retenue, le prix serait devenu portable.

La combinaison Convention de Bruxelles-Convention de Vienne a été utilisée par la Cour de Cassation dans un arrêt du 2 décembre 1997 une fois de plus à l'occasion de l'application de l'article 5-1° de la Convention de Bruxelles. En l'espèce, des produits livrés par un vendeur italien à un acheteur français avaient été considérés comme défectueux par ce dernier. L'acheteur avait engagé une action devant le tribunal (français) de son siège social, estimant que l'obligation de garantie était exécutable en France. Au contraire, la Cour d'appel, à la suite du tribunal, a estimé que l'article 31 de la CVIM, qui prévoit que lorsque la vente implique un transport de marchandise la livraison s'effectue lors de la remise de la marchandise au premier transporteur pour transmission à l'acheteur, conduisait à fixer la livraison en Italie et le tribunal compétent selon l'article 5-1° de la Convention de Bruxelles en Italie.

(16) Cas. civ. 1, 9 janvier 1996 et Cas com. 27 février 1996, *Rev. crit. dr. int. pr.*, 1996, p. 730, note H.G.T.; *J.D.I.*, 1997, p. 173, obs. A. HUET.

(17) Cas. Civ. 1, 6 février 1996, *J.D.I.*, 1996, p. 672.

Le pourvoi contre l'arrêt a été rejeté (18). La Cour suprême a retenu la même solution dans un cas analogue (la partie non-française étant cette fois localisée en Allemagne) dans un arrêt du 16 juillet 1998 (19). L'inconvénient de la solution, si elle est parfaitement orthodoxe, est d'éloigner la juridiction de jugement du lieu où se trouve effectivement la marchandise au moment où la non-conformité est constatée. On peut penser que cet inconvénient peut facilement être réduit par l'appel aux juridictions de l'urgence et à des experts locaux pour constater le défaut. En revanche, on retiendra avec André Huet que la Cour de Cassation, en utilisant le lieu de l'exécution de l'obligation de livraison pour apprécier l'obligation de garantie qui en découle, marque le caractère unitaire de la notion de livraison d'une marchandise conforme qui constitue l'obligation principale du vendeur.

#### CONCLUSION

De ces quelques décisions, on peut retenir que l'application de la Convention de Vienne n'a pas soulevé de difficultés majeures, pas plus en tout cas que l'application du code civil dont on connaît les méandres jurisprudentiels autour de la théorie des vices du consentement de celles des vices cachés et de la garantie, même si on maintient quelques réserves dans l'attente d'une jurisprudence plus étoffée, permettant de répondre aux nombreuses questions posées par la doctrine dans ses commentaires, comme par exemple le critère de la distinction entre vente et entreprise lorsque le vendeur fournit de nombreuses prestations de services. On pressent cependant que dans la plupart des cas ce sera une question de fait plus que de droit et que, lorsqu'on raisonne à la marge, subsiste une part d'arbitraire du juge, de l'arbitre ou de l'avocat irréductible.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier, pour la France comme pour les autres pays, que la Convention a joué un rôle de catalyseur et qu'autour d'elle, depuis 1980, bien des textes ont

(18) Cas. Civ. 1, 2 décembre 1997, *J.D.I.*, 1999, n° 1, commentaire A. HUET.

(19) Cas. Civ. 1, 16 juillet 1998, *J.D.I.*, 1999, n° 1, commentaire A. HUET.

apporté des compléments facilitant son interprétation. Ainsi, les Principes d'Unidroit applicables aux contrats internationaux qui s'intègrent bien dans le cadre conventionnel offrent à la fois une source d'inspirations pour les faiseurs de contrats, y compris les contrats de vente et des clés d'interprétation pour le juge.

Pour se limiter à la vie juridique française, paradoxalement, le plus grand danger qui menace la Convention est peut-être l'excès de commentaires qui conduisent les auteurs à des raisonnements de plus en plus sophistiqués qui rejoignent ceux utilisés dans les théories de conflit de lois ou dans les savantes exégèses du code civil. Leur généralisation et leur adoption pourraient conduire à une fuite — volontaire — des opérateurs vers leurs textes nationaux mieux connus par eux ou vers la construction d'une *lex mercatoria* revivifiée par le dogme de la mondialisation. Les opérateurs du commerce international ont besoin de principes sûrs, simples et évolutifs.

Dans une étude ancienne parue au lendemain de la conclusion de la Convention de Vienne (20), je finissais mon commentaire en exprimant un certain scepticisme sur son avenir. C'était une erreur d'appréciation ; le nombre d'Etats où elle est en vigueur est déjà un signe fort de son succès et surtout les premiers cas d'application montrent qu'elle est applicable sans difficulté majeure, quelles que soient les traditions juridiques du pays en cause.

(20) *Rev. int. dr. comp.* 1981, p. 951.