

Vente internationale de marchandises : quelle place pour la Convention de Vienne ?

L'application de la **Convention des Nations Unies du 11 avril 1980** sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM, dite Convention de Vienne) **peut réserver bien des surprises aux entreprises parties à une vente internationale.**

De mauvaises surprises à un cocontractant non averti puisque les dispositions de la CVIM s'appliquent automatiquement à défaut de mention exprès contraire, et donc à son insu jusqu'au stade contentieux.

De bonnes surprises à un cocontractant averti, qui pourra décider de la place qu'il entend réserver à la CVIM pour régir ses relations contractuelles, et s'y soumettre ou non, selon ce qui lui est le plus favorable.

1. La CVIM constitue un corps de règles matérielles qui régissent la formation du contrat de vente internationale, ainsi que les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur¹.

Elle s'applique aux **ventes de marchandises**, qu'elles soient **formalisées ou non par un contrat écrit**, ayant une dimension **internationale** (c'est-à-dire conclues entre deux parties établies dans deux pays distincts). On entend par vente de marchandises, les **contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire**, conclus **pour un usage professionnel**. La prestation de services n'est donc pas soumise à la CVIM, sauf lorsqu'elle n'est que l'accessoire de la vente de marchandises (ex : certains contrats de façonnage, dans lesquels le tissu est acheté par le façonnier)

Les ventes qui répondent à cette définition sont alors soumises à la CVIM dans les deux cas suivants :

- lorsque la vente est conclue entre des **parties ayant leur établissement dans des pays tous deux contractants de la CVIM.**
- et, à défaut, lorsque **la loi applicable** à la vente internationale (stipulée contractuellement ou, à défaut, déterminée en vertu des règles de conflit de loi) **est celle d'un Etat Contractant.**

On relèvera que 67 pays répartis dans le monde entier sont aujourd'hui parties à la CVIM, comprenant la majeure partie des pays de l'Union Européenne², dont la France, ainsi que des pays incontournables commercialement comme la Chine, le Japon et les Etats-Unis.

2. La CVIM prime sur la loi applicable. Ainsi, à titre d'exemple, lorsque le contrat désigne la loi française, seules les dispositions de la CVIM s'appliquent et non les dispositions des articles 1582 à 1701 du code civil qui ne régissent que les ventes franco-françaises (à l'exception des points non traités par la CVIM). De la même façon, si les parties ont conclu un contrat seulement verbal et que les règles de conflit de loi désignent la loi française, alors leurs relations seront régies par la CVIM.

3. Les dispositions contractuelles priment sur la CVIM, cette dernière ayant un caractère supplétif. Aussi, les parties peuvent déroger contractuellement aux dispositions de la CVIM. Elles peuvent ainsi choisir d'exclure totalement son application, si elles le souhaitent. Si la jurisprudence admet certains cas d'exclusion tacite (indices dans le contrat, comportement lors du contentieux), cette interprétation reste très restrictive et il est recommandé d'exclure expressément et de manière non équivoque l'application de la CVIM lorsque l'on souhaite se soustraire à l'application de ce texte.

4. Compte-tenu de ce qui précède, il est hautement recommandé aux parties de s'interroger, en amont de la conclusion d'une vente internationale de marchandises, **sur l'applicabilité de la CVIM**, afin d'une part, de **mesurer l'étendue de leurs droits et obligations** en application de celle-ci par rapport à la loi applicable et, d'autre part, de décider de la **place qu'elles entendent réserver à la CVIM.**

Cette interrogation prend tout son sens lorsque l'on sait que les **règles matérielles prévues par la CVIM** sont, de manière générales plus **favorables au vendeur** que le **droit interne français**, plutôt protectionniste des intérêts de l'acheteur. On soulignera à cet égard, que le droit français fait en cela figure d'exception parmi les pays industrialisés.

Ainsi, à titre d'exemple, la **garantie du vendeur est plus limitée** dans le cadre de la CVIM qu'en droit interne français. La CVIM ne prévoit qu'une action unique, couvrant les vices apparents comme les vices cachés, action qui peut être exercée par l'acheteur dans un délai maximum de 2 ans à compter de la livraison. Rappelons qu'en droit interne français, on distingue la garantie de conformité de celle des vices cachés, cette dernière pouvant théoriquement être diligentée dans un délai de 2 ans à compter de la découverte du vice.

On relèvera d'autre part qu'aux termes de la CVIM, le **paiement est quérable**, ce qui conduit à faire supporter par l'acheteur les coûts des formalités et mesures nécessaires pour que le paiement soit effectué, et en particulier du contrôle des changes. On rappellera qu'en droit français le paiement est au contraire portable, l'ensemble desdites charges pesant alors sur le vendeur.

5. Enfin, les parties peuvent toujours se soumettre volontairement à la CVIM, dans le cas où celle-ci ne s'appliquerait pas à leur contrat, ce qui peut notamment permettre à un exportateur français de se prévaloir de la CVIM et non du droit français, pour rééquilibrer sa position vis-à-vis de son acheteur étranger.

¹ On soulignera que la CVIM ne traite pas de manière exhaustive la vente internationale. Notamment, elle ne contient aucune disposition sur la validité du contrat, le transfert de propriété et la responsabilité des produits défectueux.

² Le Royaume-Uni, l'Irlande, le Portugal et Malte n'ont pas ratifié la CVIM.

LA DECISION DU MOIS

L'efficacité des pactes de préférence renforcée ... mais pas encore assez

Les pactes de préférence (contrat par lequel un promettant **s'engage, pour le cas où il déciderait de conclure un contrat** (souvent une vente), **à présenter une offre, par priorité, au bénéficiaire** du pacte) sont fréquemment utilisés dans l'univers de la distribution (ex : le pacte de préférence permettant au franchiseur d'acquérir les fonds de son franchisé pour maintenir la permanence de son enseigne, pacte de préférence permettant au créateur de récupérer sa marque patronymique lorsque la société à qui il l'a apportée décide de la céder). Pour autant, les pactes de préférence ne sont pas toujours bien exécutés : quand, quelques mois ou années après sa signature, le promettant se décide à vendre, les circonstances ont changé, et il n'est pas rare que le promettant soit tenté de se tourner vers un autre partenaire et d'enfreindre son engagement de priorité.

Beaucoup considéraient, à cet égard, que la **position de la Cour de Cassation en matière de sanction de la violation des pactes de préférence** n'était pas assez dissuasive et **conduisait, en pratique, à réduire considérablement l'efficacité de ce contrat**.

En effet, jusqu'à un récent revirement, si le promettant concluait la cession avec un tiers, sans avoir préalablement présenté d'offre au bénéficiaire du pacte, celui-ci pouvait, tout au plus, prétendre à des **dommages et intérêts**. Les juges acceptaient, certes, de prononcer la nullité du contrat quand l'acquéreur avait contracté dans des conditions frauduleuses (circonstance tout à fait exceptionnelle, mais ils **se refusaient toujours**, en revanche, **à ordonner la substitution** de contractants, au motif que le pacte met à la charge du promettant une obligation de faire que ce dernier ne peut être contraint à exécuter (C. civ. Art. 1142). Le bénéficiaire n'était donc jamais certain de pouvoir conclure le contrat.

Par un arrêt du 26 mai 2006, la chambre mixte de la Cour de Cassation (Cass. ch. mixte, 26 mai 2006) **vient de revoir cette position**. Elle indique en effet que *"le bénéficiaire d'un pacte de préférence est en droit d'exiger l'annulation du contrat passé avec un tiers en méconnaissance de ses droits et d'obtenir sa substitution à l'acquéreur, [...] à la condition que ce tiers ait eu connaissance, lorsqu'il a contracté, de l'existence du pacte de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir"*. Le changement est donc sensible puisque, sans la prononcer en l'espèce, la Cour de Cassation suggère que la substitution aurait pu être ordonnée si les conditions de cette substitution avaient été remplies.

Il reste néanmoins que les **deux conditions de connaissance par le tiers (i) du pacte et (ii) de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir** sont maintenues. Or, ces preuves sont extrêmement difficiles à rapporter si la vente a eu lieu sans que le bénéficiaire ait été informé préalablement du projet de cession, le mettant ainsi dans l'incapacité de se manifester auprès de l'acquéreur potentiel.

Aussi, il reste utile de prévoir d'autres mécanismes contractuels. On pensera notamment à la stipulation d'une clause de dédit, qui présente l'avantage sur la clause pénale, de ne pas être révisable par le juge. Le paiement du dédit pourra en outre être garanti par un nantissement conventionnel, propre à alerter le candidat à l'acquisition de la marque ou du fonds. Plus généralement, on rappellera qu'il convient que les parties définissent l'étendue exacte du pacte (type de contrats et biens concernés) pour éviter les contestations que l'on rencontre fréquemment lorsque le promettant conclut un contrat voisin de celui objet du droit de préférence.

EN BREF

Vers une plus grande rigueur de la Cour d'appel de Paris dans l'appréciation des critères du débauchage déloyal ?

Dans une affaire récente, le Tribunal de Commerce de Paris avait condamné un grand nom du secteur de la publicité à payer à deux de ses concurrents 1,5 M € de dommages et intérêts pour débauchage abusif de personnel. La Cour d'appel de Paris vient d'infirmar cette décision par un arrêt du 10 mai 2006.

Elle a considéré que le recrutement, en moins de 6 mois, de 9 salariés d'une entreprise concurrente ne suffisait pas à mettre en cause la responsabilité de leur nouvel employeur aux motifs notamment que *« la simultanéité des départs et la qualification du personnel recruté ne suffisent pas à imprimer, par elles-mêmes, un caractère déloyal à l'embauche réalisé par un concurrent, fût-ce à des conditions de rémunération particulièrement élevées, en l'absence de toute preuve de manœuvres caractérisées ainsi que de l'existence de faits concrets susceptibles de désorganiser le fonctionnement de l'entreprise d'origine des salariés et ce, indépendamment, en tout état de cause, du préjudice concurrentiel normal et licite induit par l'exercice du principe de la liberté du travail et de l'embauche »*.

Témoignant d'un libéralisme inhabituel, la Cour pose en principe qu'*« il appartient à tout opérateur de mettre en œuvre tous moyens destinés à assurer son développement et, pour ce faire, de procéder au recrutement de tout salarié utile à son développement, fût-ce au sein d'une structure concurrente »*. Même si cette décision rappelle, de façon classique, les principaux critères dégagés par la jurisprudence et habituellement retenus pour caractériser le débauchage déloyal de personnel, à savoir notamment, le caractère massif ou sélectif du débauchage, la désorganisation de l'entreprise concurrente, la corrélation entre le départ des salariés et le transfert de la clientèle, ou encore le dénigrement du précédent employeur, il n'en demeure pas moins que les juges se sont particulièrement fermes, imposant aux victimes de rapporter la preuve **d'actes positifs et caractérisés de débauchage**.

Il semble qu'en l'espèce, la Cour ait été sensible au fait que les salariés ne représentaient qu'une faible proportion des effectifs et, surtout, que leur départ n'avait pas eu d'impact négatif sur le chiffre d'affaires de leur précédent employeur. Cette rigueur n'a pas toujours été de mise et il reste à savoir si les décisions à venir feront preuve de la même exigence. Pour l'instant, la prudence reste néanmoins, selon nous, de mise.