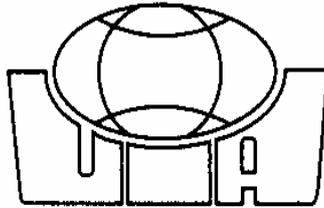


**51<sup>ème</sup> CONGRES DE L'UIA**

**Paris, France  
31 octobre – 4 novembre 2007**



**COMMISSION  
VENTE INTERNATIONALE DE  
MARCHANDISES**

**vendredi 2 novembre 2007**

**VENTE INTERNATIONALE DE  
MARCHANDISES**

**LA VENTE COMMERCIALE OHADA  
A L'EPREUVE DU COMMERCE  
INTERNATIONAL**

**Amadou DIENG (Cabinet CIMADEVILLA),  
104 avenue Raymond Poincaré, 75116 Paris, France,  
Tel. 33 (0)1 45 00 24 19 / Fax. 33 (0)1 45 00 33 48  
Email : [cimadevilla@wanadoo.fr](mailto:cimadevilla@wanadoo.fr)**

**© UIA 2007**

**LA VENTE COMMERCIALE OHADA A L'EPREUVE DU COMMERCE  
INTERNATIONAL**

**Amadou DIENG  
CABINET CIMADEVILLA**

**SOMMAIRE**

**1. INTRODUCTION**

**2. VENTE COMMERCIALE OHADA ET CIVM : CONVERGENCES ET  
DIVERGENCES**

**2.1 FORMATION DU CONTRAT**

**2.1.1. Acceptation**

**2.1.2. Contre offre**

**2.1.3. Délai d'acceptation**

**2.2 TRANSFERT DE PROPRIETE ET TRANSFERT DE RISQUES**

**2.3 DEFAUT DE CONFORMITE, VICES CACHES ET GARANTIES QUE DOIT  
ASSURER LE VENDEUR**

**2.3.1. Définition de la conformité**

**2.3.2. Défaut de conformité**

**2.3.3. Délai de vérification ou d'examen des marchandises**

**2.3.4. Délai de dénonciation du défaut de conformité**

**2.3.5. Délai de prescription en matière de vente**

**2.3.6. Conséquences de la connaissance du défaut de conformité par le vendeur**

**2.4 CONTRAVENTION ESSENTIELLE**

**2.5 SANCTIONS DE L'INEXECUTION DES OBLIGATIONS DES PARTIES**

**2.5.1. Le droit à la rupture : un principe général du droit des contrats ?**

**2.5.2. L'Acte uniforme privilégie l'intervention du juge compétent**

**2.5.3. La CIVM prévoit et organise la résiliation unilatérale**

**3. VENTE COMMERCIALE OHADA ET DROIT INTERNATIONAL DE LA VENTE :  
ARTICULATION DES CHAMPS D'APPLICATION : ENTRE REGIONALISME ET  
UNIVERSALISME**

**3.1. CONTEXTE**

**3.2. CHAMP D'APPLICATION DES DIFFERENTS TEXTES**

**3.2.1. Champ AU : rattachement sans passer par la règle de conflit**

**3.2.3. Convention de la Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère  
international d'objets mobiliers corporels : rattachement sans passer par la règle  
de conflit**

**4. LA PROBLEMATIQUE DE L'APPLICABILITE DES DIFFERENTS TEXTES**

**5. DE L'UTILITE DES DECLARATIONS ET RESERVES**

**6. CONCLUSION**

## **1. INTRODUCTION**

L'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA), créée par le Traité de Port Louis du 17 octobre 1993, regroupe actuellement seize Etats africains et s'est fixé un but spécifique tenant à la réalisation de l'intégration juridique en Afrique.

Entré en vigueur le 18 septembre 1995, ce Traité vise à doter les Etats parties d'un droit uniforme des affaires simple, moderne et adapté, non seulement dans les relations internes mais surtout dans les relations transnationales.

L'objectif d'harmonisation est réalisé par l'adoption de règles communes qualifiées d'Actes Uniformes, directement applicables et obligatoires dans les Etats parties.

Aux termes de l'article 2 du Traité, l'ensemble des règles relatives au droit de la vente entre dans le domaine du droit des affaires. Ainsi, l'Acte uniforme relatif au droit commercial général, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1998, consacre son Livre V à la vente commerciale.

Le législateur OHADA n'a pas souhaité reproduire la CIVM dans son intégralité mais il s'en est largement inspiré. Un tel choix, loué par certains et critiqué par d'autres, nous conduit à examiner les points de convergence et de divergence entre les deux textes. (I)

Mais au-delà de l'examen du contenu matériel, il convient de s'interroger sur l'applicabilité de ces deux instruments, ce d'autant que certains Etats membres de l'OHADA ont adhéré à la CIVM et à d'autres conventions internationales, dont celle relative à la prescription et celle relative au droit applicable en matière de vente internationale. (II)

## **2. VENTE COMMERCIALE OHADA ET CIVM : CONVERGENCES ET DIVERGENCES**

Le droit OHADA de la vente commerciale s'est fortement inspiré de CIVM dont il reproduit les dispositions essentielles concernant les obligations du vendeur et celles de l'acheteur.

Il reprend également certaines dispositions relatives aux moyens dont disposent les parties en cas de manquement aux obligations nées du contrat de vente internationale de marchandises.

Ces mécanismes sont connus et nous n'y reviendrons pas. En revanche, nous mettrons l'accent sur certains points qui, soit ne sont pas traités par la CIVM, soit font l'objet d'un traitement différent dans le cadre du droit OHADA.

## **2.1 FORMATION DU CONTRAT**

### **2.1.1. Acceptation**

Comme la CIVM (art.20), l'Acte Uniforme (AU) règle la question du délai dans lequel l'acceptation doit intervenir.

Mais à la différence de celle-ci, l'AU ne donne pas effet à l'acceptation tardive ou hors délai qui est prévue par la CIVM.

#### **Article 21 CIVM**

Une acceptation tardive produit néanmoins effet en tant qu'acceptation si, sans retard, l'auteur de l'offre en informe verbalement le destinataire ou lui adresse un avis à cet effet.

### **2.1.2. Contre offre**

A l'instar de la CIVM, l'AU (art. 214) indique qu'une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des éléments complémentaires ou différents n'altérant pas substantiellement les termes de l'offre, constitue une acceptation.

Mais, contrairement à la CIVM (art. 19), l'AU n'indique pas quelles altérations revêtent un caractère substantiel.

#### **Article 19 al.3 CIVM**

Sont considérés comme altérant substantiellement les termes de l'offre des éléments complémentaires ou différents relatifs notamment au prix, au paiement, à la qualité et à la quantité des marchandises, au lieu et au moment de la livraison, à l'étendue de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre ou au règlement des différends.

Cette solution adoptée par l'AU vise à favoriser la conclusion du contrat, mais sa généralité risque de soulever des difficultés de mise en œuvre.

### **2.1.3. Délai d'acceptation**

Comme la CIVM, l'AU indique le point de départ du délai d'acceptation qui est déterminé de façon distributive suivant le moyen de communication utilisé.

Contrairement à la CIVM, l'AU (art. 215) ne donne aucune indication sur la computation des délais.

#### **Article 20 al. 2 CIVM**

Les jours fériés ou chômés qui tombent pendant que court le délai d'acceptation sont comptés dans le calcul de ce délai. Cependant, si la notification ne peut être remise à l'adresse de l'auteur de l'offre le dernier jour du délai, parce que celui-ci tombe un jour férié ou chômé au lieu d'établissement de l'auteur de l'offre, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant

## **2.2 TRANSFERT DE PROPRIETE ET TRANSFERT DE RISQUES**

### **A quel moment a lieu le transfert de propriété ?**

Cette question n'est pas traitée par CVIM qui ne concerne pas, aux termes de l'Article 4 b), les effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues.

Néanmoins, l'Article 30 de la Convention précise que le vendeur s'oblige à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu, à remettre les documents s'y rapportant.

En revanche, l'Article 283 de l'Acte Uniforme dispose que, « *sauf convention contraire entre les parties, le transfert de propriété s'opère dès la prise de livraison par l'acheteur de la marchandise vendue.* »

Cependant, l'Article 284 permet aux parties de reporter le transfert de la propriété au jour du paiement complet du prix à la condition que l'acheteur a eu connaissance de la clause de réserve de propriété, par sa mention dans le contrat de vente, le bon de commande, le bon de livraison, et au plus tard le jour de celle-ci.

Cette clause n'est opposable aux tiers, sous réserve de sa validité, que si elle a été régulièrement publiée au registre du commerce et du crédit mobilier.

Aux termes de l'article 285 de l'AU, le transfert de propriété entraîne le transfert des risques.

S'agissant des conséquences de la perte ou de la détérioration des marchandises, de l'incidence du transport de marchandises et de la vente des marchandises en cours de transport ainsi que de la nature identifiée ou individualisée des marchandises, l'AU et la CIVM adoptent globalement les mêmes positions.

## **2.3 DEFAUT DE CONFORMITE, VICES CACHES ET GARANTIES QUE DOIT ASSURER LE VENDEUR**

### **2.3.1. Définition de la conformité**

L'AU fait un amalgame entre le système français et celui de la Convention (art. 35).

L'article 224 reprend les dispositions de la convention qui définissent la conformité de façon large, de telle sorte qu'elle englobe la notion de vices cachés (art. 224 et 225).

Aux termes de l'article 219 de l'AU, le vendeur s'oblige, à s'assurer de la conformité des marchandises à la commande et à accorder sa garantie.

L'obligation de garantie comprend la garantie d'éviction (conformité juridique) et celle des défauts (vices) cachés.

Ainsi, l'article 231 de l'AU reprend par ailleurs la notion de vices cachés telle qu'elle figure dans le Code civil français (art. 1641).

#### Article 231 AU

La garantie est due par le vendeur lorsque le défaut caché de la chose vendue diminue tellement son usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou en aurait donné un moindre prix s'il l'avait connu.

Cette garantie bénéficie tant à l'acheteur contre le vendeur, qu'au sous-acquéreur contre le fabricant ou un vendeur intermédiaire, pour la garantie du vice caché affectant la chose vendue dès sa fabrication.

La vente commerciale OHADA reproduit ainsi les distinctions byzantines auxquelles les juges français sont confrontés, en droit interne, en raison de la dualité d'actions en garantie de vices cachés et en délivrance de choses conformes.

#### **2.3.2. Défaut de conformité**

Sue ce point, les deux textes s'accordent sur le fait que le vendeur est responsable de tout défaut qui existe au moment du transfert des risques à l'acheteur.

Toutefois, contrairement à la CIVM, le texte de l'AU exclut les défauts postérieurs au transfert des risques et étend l'obligation de conformité aux défauts cachés (art. 231 AU).

Les deux textes adoptent les mêmes solutions s'agissant du remplacement des marchandises défectueuses en cas de livraison anticipée.

#### **2.3.3. Délai de vérification ou d'examen des marchandises**

Là également la solution est identique, l'acheteur doit examiner les marchandises dans un délai aussi bref que possible eu égard aux circonstances.

#### **2.3.4. Délai de dénonciation du défaut de conformité**

Le principe du délai raisonnable à partir du moment où l'acheteur l'a constaté ou aurait dû le constater est repris par les deux textes. (art. 227 AU et art. 38 CIVM)

Cependant, les deux textes divergent s'agissant du délai d'extinction ou de déchéance du droit de l'acheteur de se prévaloir d'un défaut de conformité. Alors que l'AU prévoit un délai préfix d'un an (art. 229), la CIVM prévoit un délai de deux ans à compter de la date à laquelle les marchandises ont été effectivement remises à l'acheteur.

#### **2.3.5. Délai de prescription en matière de vente**

La CIVM ne traite pas de la question de la prescription

L'AU contraint les juges à procéder à des distinctions en raison de la dualité d'actions en garantie des vices cachés et en délivrance de choses conformes

Aux termes de l'article 274 AU, le délai de prescription en matière de vente commerciale est de deux ans. Ce délai court à partir de la date à laquelle l'action peut être exercée.

Toutefois la Convention New York du 14 juin 1974 sur la prescription est entrée en vigueur en Guinée, pays membre de l'OHADA, dans sa version modifiée par le protocole de 1980, le 1<sup>er</sup> août 1991. Or, le délai de prescription est de quatre ans, aux termes de la Convention.

### **2.3.6. Conséquences de la connaissance du défaut de conformité par le vendeur**

L'AU ne traite pas de la question, alors qu'en vertu de l'article 40 de la CIVM, le vendeur ne peut pas se prévaloir des dispositions des articles 38 et 39 lorsque le défaut de conformité porte sur des faits qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélés à l'acheteur

## **2.4 CONTRAVENTION ESSENTIELLE**

Tout comme la CIVM (art. 49 et 25), l'AU (art.248) ne prévoit la résolution du contrat qu'en cas de manquement (contravention) essentiel.

L'AU (art.266) comme la CIVM (art.77) font obligation au créancier qui invoque un manquement essentiel de minimiser les pertes du débiteur en prenant toutes mesures raisonnables, eu égard aux circonstances.

S'agissant de la définition du manquement essentiel, les deux adoptent une formulation identique concernant l'importance du préjudice. En effet, le manquement est considéré comme essentiel lorsqu'il cause à l'autre partie un préjudice tel qu'il la prive substantiellement de ce qu'elle était en droit d'attendre du contrat.

Toutefois une différence est à noter s'agissant de la prévisibilité du manquement qui peut être exonératoire.

Aux termes de la Convention, il faut que la partie en défaut n'ait pas prévu un tel résultat et qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ne l'aurait pas prévu non plus. (élément subjectif lié au débiteur)

Selon l'AU l'exception réside dans le fait que ce manquement ait été causé par le fait d'un tiers ou la survenance d'un événement de force majeure. L'exception prend en compte des éléments objectifs et fait intervenir dans la définition du « manquement essentiel » des considérations tirées de la cause de celui-ci. Elle aboutit en conséquence à une imputation fort singulière des risques du contrat.

## **2.5 SANCTIONS DE L'INEXECUTION DES OBLIGATIONS DES PARTIES**

En consacrant la résolution extrajudiciaire du contrat, la CIVM se démarque du système instauré par la vente commerciale OHADA dans lequel il appartient au juge de prononcer la résolution.

La situation serait sans doute différente en présence d'une clause résolutoire expresse dans un contrat de vente OHADA.

### **2.5.1. Le droit à la rupture : un principe général du droit des contrats ?**

En droit comparé, le droit de résiliation immédiate pour justes motifs est expressément prévu par quelques législations (Allemagne, Suisse). De même, les contrats modèles de la CCI en matière d'agence, de distribution exclusive et de franchise donnent à chaque partie le droit de mettre fin au contrat avec effet immédiat lorsque la poursuite ne peut pas raisonnablement en être attendue.

En droit français, la Haute Cour, aux visa des articles 1134 et 1184 du Code civil, a jugé que « *la gravité du comportement d'une partie à un contrat peut justifier que l'autre y mette fin de façon unilatérale à ses risques et périls, peu important que le contrat soit à durée déterminée ou non* ». (Cass. civ. 28 octobre 2003), que « *la rupture unilatérale du contrat est possible en cas de « manquement grave aux obligations nées du contrat »* (Cass. com. 20 février 2001. Bull. 2001 I n° 40. , p. 25; Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 9 juillet 2002, Bull. civ. I n° 187; JCP 2003. II. 629, note Ch. Lachize ; Cass. civ. 3<sup>e</sup>, 22 octobre 2002, pourvoi n° 401-12.613, arrêt n°1490 ).

L'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, précise « *Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou de force majeure.*»

Le législateur français a souhaité limiter au maximum les cas de rupture sans préavis. Ainsi, il a préféré indiquer expressément ces deux cas et a rejeté la notion de motif légitime, c'est-à-dire le motif qui peut être invoqué à bon droit, car cette notion manque de précision et ses contours sont flous et variables.

S'agissant de l'OHADA, le droit des contrats n'a pas encore fait l'objet de l'adoption d'un Acte uniforme. Les discussions qui sont en cours depuis plusieurs années laissent percevoir certaines difficultés à ce sujet.

Alors que la CIVM prévoit et organise les modalités de la résiliation unilatérale du contrat de vente internationale de marchandises, celle-ci n'est pas expressément par l'AU qui en fait curieusement état, notamment aux articles 254 al. 2 (*l'acheteur est déchu du droit de considérer le contrat résolu, s'il ne l'a pas fait dans délai raisonnable*), 261 al.2 (*l'acheteur ne peut déclarer le contrat résolu dans sa totalité que si l'inexécution partielle ou le défaut de conformité constitue un manquement essentiel au contrat*) et 272 (*l'acheteur qui a perdu le droit de déclarer le contrat résolu, conserve le droit de se prévaloir de tous les autres moyens qu'il tient du contrat*)

### **2.5.2. L'Acte uniforme privilégie l'intervention du juge compétent**

Aux termes de l'AU, une partie peut demander à la Juridiction compétente, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations, l'autorisation de différer l'exécution de ses obligations (art. 245) ou la résolution du contrat, si avant la date de l'exécution du contrat, il est manifeste que l'autre partie commettra un manquement essentiel à ses obligations (art. 246).

### **2.5.3. La CIVM prévoit et organise la résiliation unilatérale**

Si l'inexécution constitue une contravention essentielle au contrat ou en cas d'inexécution dans le délai supplémentaire imparti, l'acheteur (art. 49) ou le vendeur (art. 64) peut déclarer le contrat résolu.

L'article 26 de la Convention précise qu'une déclaration de résolution du contrat n'a d'effet que si elle est faite par notification à l'autre partie.

Aux termes de l'article 27, si une notification, demande ou autre communication est faite par une partie par un moyen approprié aux circonstances, un retard ou une erreur dans la transmission ou le fait qu'elle n'est pas arrivée à destination ne prive pas cette partie de s'en prévaloir.

## **3. VENTE COMMERCIALE OHADA ET DROIT INTERNATIONAL DE LA VENTE : ARTICULATION DES CHAMPS D'APPLICATION : ENTRE REGIONALISME ET UNIVERSALISME**

### **3.1. CONTEXTE**

Les instruments internationaux qui ont pour objet de régler la vente sont nombreux, complexes et se recoupent les uns les autres. Dès lors, il convient d'examiner comment ils s'articulent lorsque des Etats membres de l'OHADA sont en cause.

Il y a lieu de rappeler que le droit OHADA de la vente commerciale est destiné à s'appliquer obligatoirement alors qu'à l'inverse, la liberté est laissée aux parties d'exclure l'application de la CIVM.

Deux pays membres de l'OHADA sont signataires de la Convention (la Guinée a adhéré à la CIVM en 1991 avec entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> février 1992 et le Gabon y a accédé en 2004 avec entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2006).

Un pays membre de l'OHADA, le Niger, a ratifié la Convention de la Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels qui y est entrée en vigueur le 10 décembre 1971.

La Guinée a ratifié la Convention New York du 14 juin 1974 sur la prescription. Cette convention y est entrée en vigueur dans sa version modifiée par le protocole de 1980, le 1<sup>er</sup> août 1991.

Dans ce contexte, le risque existe que la vente commerciale OHADA ne soit pas applicable dès lors qu'il s'agit d'une vente commerciale entre un pays membre de l'OHADA signataire de l'une de ces conventions et un pays non membre également signataire.

En effet, le champ d'application des différents textes ayant vocation à s'appliquer se recoupe, mais comme nous l'avons précédemment évoqué leur contenu matériel diverge sur certains points.

Dès lors, se pose la question du droit ou de la loi applicable dans le cas d'une vente internationale de marchandises entre les pays membres de l'OHADA et d'autres pays non membres. C'est tout le problème des relations commerciales internationales des Etats membres de l'OHADA avec le reste du monde.

### **3.2. CHAMP D'APPLICATION DES DIFFERENTS TEXTES**

#### **3.2.1. Champ AU : rattachement sans passer par la règle de conflit**

Aux termes de l'article 202 de l'Acte uniforme « *les dispositions du présent Livre s'appliquent aux contrats de vente de marchandises entre commerçants, personnes physiques ou personnes morales* ».

Ainsi, l'AU a vocation à régir toutes les ventes de marchandises, c'est à dire aussi bien les ventes internes qu'internationales, pourvu qu'elles interviennent entre commerçants, personnes physiques ou personnes morales.

#### **3.2.2. CIVM : Rattachement par la règle de conflit**

Comme on le sait, la CIVM est, en vertu de son article 1.1, applicable selon un critère de rattachement alternatif, fondé soit sur le domicile des parties dans des Etats contractants différents, soit sur le renvoi opéré par la règle de conflit du for à la loi d'un Etat contractant.

#### **3.2.3. Convention de la Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels : rattachement sans passer par la règle de conflit**

Aux termes de l'article 3 de cette Convention, « *à défaut de loi déclarée applicable par les parties, la vente est régie par la loi interne du pays où le vendeur a sa résidence habituelle au moment où il reçoit la commande. Si la commande est reçue par un établissement du vendeur, la vente est régie par la loi interne du pays où est situé cet établissement.*

*Toutefois, la vente est régie par la loi interne du pays où l'acheteur a sa résidence habituelle, ou dans lequel il possède l'établissement qui a passé la commande, si c'est dans ce pays que la commande a été reçue, soit par le vendeur, soit par son représentant, agent ou commis-voyageur. »*

Pour que la Convention soit applicable, il suffit donc que le tribunal saisi soit celui d'un Etat contractant, la nationalité ou le domicile des parties, le lieu de conclusion du contrat ou le lieu d'exécution, n'ont en revanche aucune influence. De même, il est sans importance que la loi qu'elle désigne soit également celle d'un Etat contractant.

Le droit OHADA de la vente commerciale, en dépit de sa vocation à s'appliquer obligatoirement à toutes les relations contractuelles impliquant un ou plusieurs opérateurs des Etats parties, ou une opération de vente s'exécutant sur le territoire de ces Etats, ne trouvera peut être pas application lorsque sont en cause des Etats signataires de conventions relatives à la vente internationale, fussent-ils membres ou non de l'OHADA.

#### **4. LA PROBLEMATIQUE DE L'APPLICABILITE DES DIFFERENTS TEXTES**

La question de l'applicabilité de la Convention ou de l'Acte uniforme se pose dans le cas d'une vente commerciale concernant deux Etats OHADA signataires de la CIVM.

Par exemple la CIVM s'appliquera t-elle dans le cas d'une vente entre un commerçant guinéen et un commerçant gabonais ?

Ne devrait-on pas considérer, qu'en ratifiant la convention de Vienne, l'Etat OHADA substitue aux règles de l'AU les dispositions de la Convention pour la réglementation des ventes internationales ?

Comment, dans ce cas, concilier le caractère obligatoire de la Convention pour le juge saisi lorsqu'il s'agit d'un Etat signataire, la faculté d'opting out réservée aux parties et le caractère impératif des dispositions de l'Acte Uniforme ?

La même question d'applicabilité peut se poser dans le cas d'une vente internationale concernant un pays OHADA ayant adhéré à CIVM et un autre pays non OHADA mais signataire de la CIVM (par exemple une vente de marchandises entre un commerçant guinéen ou gabonais et un commerçant français, chinois ou américain).

Nous savons, qu'en cas d'absence de choix, la détermination de la loi applicable varie selon que le litige est soumis à la justice d'un Etat ou à un arbitrage.

Dans l'exemple d'une vente entre un Gabonais et un français, le juge français saisi ne va-t-il pas déclarer la CIVM applicable en vertu de l'article 1.1. a) de la CIVM ?

Si c'est le juge gabonais qui est saisi, pourra t-il faire de même, surtout si le contrat de vente s'exécute au Gabon ?

Qu'en est-il d'une vente entre un pays OHADA signataire de la Convention de la Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels et un autre pays signataire non membre de l'OHADA, par exemple s'il s'agit d'une vente entre le Niger et la France ?

Quid d'une vente entre un pays OHADA, signataire de la Convention de la Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels, et un autre pays non signataire de cette convention et non membre de l'OHADA, par exemple s'il s'agit d'une vente entre le Niger et la Chine ou la Libye ?

Dans ces cas, la CIVM ou une autre loi n'auront-elles pas vocation à s'appliquer, même si la vente s'exécute dans le territoire d'un pays membre de l'OHADA ?

## **5. DE L'UTILITE DES DECLARATIONS ET RESERVES**

La vente commerciale OHADA, même si elle s'inspire fortement de la CIVM, a été sans doute conçue en tenant compte des particularités des pays membres. Ce droit s'adapte parfaitement dans les relations réciproques entre Etats membres mais risque d'être source de difficultés ou d'insécurité juridiques dès lors qu'il s'agit de relations avec des Etats non membres ou d'Etats signataires de conventions relatives à la même matière.

Dans ce contexte, il est important que les Etats membres OHADA qui souhaitent adhérer à ces conventions, en vue de commercer au plan mondial avec des règles uniformément acceptées, puissent conserver, dans le cadre de leurs relations, l'application de leur droit régional uniforme.

Aussi, serait-il judicieux pour ces Etats de l'OHADA, lorsqu'ils accèdent à ces conventions, de mettre en œuvre la possibilité de réserves qu'offrent ces conventions, en particulier celle prévue par l'article 94 de la CIVM ou par l'article 34 de la CHLAV

Aux termes de ces réserves,

1. Deux ou plusieurs Etats contractants qui, dans des matières régies par la présente Convention, appliquent des règles juridiques identiques ou voisines peuvent, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente *internationale de marchandises (ou à leur formation)* lorsque les parties ont leur établissement dans ces Etats. De telles déclarations peuvent être faites conjointement ou être unilatérales et réciproques.

2. Un Etat contractant qui, dans des matières régies par la présente Convention, applique des règles juridiques identiques ou voisines de celles d'un ou de plusieurs Etats non contractants peut, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'appliquera pas aux contrats de vente *internationale de marchandises (ou à leur formation)* lorsque les parties ont leur établissement dans ces Etats.

3. Lorsqu'un Etat à l'égard duquel une déclaration a été faite en vertu du paragraphe précédent devient par la suite Etat contractant, la déclaration mentionnée aura, à partir de la date à laquelle la présente Convention entrera en vigueur à l'égard de ce nouvel Etat contractant, les effets d'une déclaration faite en vertu du paragraphe 1, à condition que le nouvel Etat contractant s'y associe ou fasse une déclaration unilatérale à titre réciproque.

De telles déclarations et réserves peuvent ainsi permettre aux Etats OHADA de conserver l'application de l'AU dans leurs relations réciproques, tout en s'aménageant la possibilité d'appliquer la CIVM dans leurs relations avec des Etats non membres de l'Organisation.

## **6. CONCLUSION**

Certes le législateur de l'OHADA s'est fortement inspiré de la CIVM sur de nombreux points, mais il n'a pas repris certains mécanismes essentiels.

Il convient d'aller plus loin car l'objectif de l'Acte Uniforme sur la vente commerciale OHADA était de rapprocher la législation des Etats membres de celle qui s'applique dans le commerce international en vue de faciliter les échanges entre opérateurs relevant des Etats membres, mais aussi ceux entre ces opérateurs et des opérateurs ou Etats extérieurs à l'OHADA.

En vue de se conformer aux exigences du commerce international en matière de ventes internationales, les Etats OHADA ne sauraient ainsi faire l'économie d'adhérer à la CIVM. L'exemple du Gabon mérite donc d'être salué et encouragé.

Néanmoins, comme nous l'avons vu, l'adhésion des pays de l'OHADA à la CIVM, vu les divergences entre les deux textes sur certains points, n'est pas sans soulever des difficultés et nécessite certaines précautions de la part des pays OHADA qui décideraient d'accéder à la CIVM.

En toute hypothèse, dès lors que sur de nombreux points l'Acte Uniforme sur la vente OHADA s'inspire de la CIVM, les juges compétents OHADA, particulièrement sollicités en cas d'inexécution par les parties d'une obligation essentielle, devront nécessairement être attentifs à la jurisprudence relative à l'application de la CIVM.

Cette exigence sera sans doute facilitée par les nombreux efforts déployés pour rendre disponibles et accessibles les difficultés et solutions jurisprudentielles générées par la mise en œuvre de la CIVM.

**NOTES BIBLIOGRAPHIQUES**

1. Franco FERRARI, Quelles sources de droit pour les contrats de vente international de marchandises ? Des raisons pour lesquelles il faut aller au-delà de la CVIM.  
RDAI/IBLJ, N° 3, 2006, pp. 403-429
2. Alain FENEON, L'influence de la CVIM sur le nouveau droit africain de la vente commerciale.  
Intervention lors du 49<sup>ème</sup> Congrès de l'UIA – Fès, 31 août au 4 septembre 2005
3. Akuété Pedro SANTOS, Commentaires sur l'Acte uniforme relatif au droit commercial général, in OHADA, Traité et actes uniformes commentés et annotés. Juriscope, 2<sup>ème</sup> édition 2002, pp. 260-282.
4. Franco FERRARI, International sales law in the light of the OHBLA Uniform Act relating to General commercial law and the 1980 Vienna sales Convention.  
RDAI/IBLJ, N° 5, 2001, pp. 599-607
5. Jean René GOMEZ, Un nouveau droit de la vente commerciale en Afrique.  
Recueil Penant 1998, pp. 145- 185
6. Alain FENEON et Jean René GOMEZ, OHADA : Le droit de la vente commerciale,  
Cahiers Juridiques et fiscaux CFCE 1998, pp. 271-280