

**COMPARAISON DES DISPOSITIONS DE FORMATION D'UN CONTRAT CONCLU EN VERTU DE LA
CIVM À CELLES D'UN CONTRAT CONCLU EN VERTU DU CCU**

RÉSUMÉ

ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

- I. CONTRAT ORAL ET MODIFIÉ 2
- II. AUNE RÈGLE D'EXCLUSION DE LA PREUVE EXTRINSÈQUE N'EXISTE EN VERTU DE LA CVIM 3
- III. LE PRIX N'EST PAS FIXÉ AU MOMENT DE LA FORMATION DU CONTRAT 3
- IV. OFFRES IRRÉVOCABLES (OFFRES FERMES) 4

ANNEXE

5

DISPOSITIONS PERTINENTES DU CCU ET DE LA CVIM

ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

DISPOSITIONS DU CCU

ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

DISPOSITIONS DE LA CVIM

6

Comparaison des dispositions de formation d'un contrat conclu en vertu de la CIVM à celles d'un contrat conclu en vertu du CCU

La page suivante fournit une liste non exhaustive des différences entre le Code commercial uniforme (« **CCU** ») et la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (« **CVIM** »), en se concentrant particulièrement sur les dispositions relatives à la formation des contrats. Voici quatre différences importantes entre le CCU et la CVIM.

Résumé

La première différence est que les parties peuvent **conclure oralement** des contrats dans le cadre la CVIM; aucune preuve écrite n'est nécessaire.¹ En revanche, le CCU oblige les parties à rédiger les contrats d'une valeur supérieure à 500 \$.² Il en va de même pour les **modifications**; les parties cherchant à modifier des contrats d'une valeur supérieure à 500 \$ conclus en vertu du CCU doivent le faire par écrit,³ tandis que les parties peuvent modifier les contrats conclus en vertu de la CVIM oralement à condition que le contrat n'empêche pas une modification orale.⁴

La deuxième différence est que, contrairement au CCU, **aucune règle d'exclusion de la preuve extrinsèque n'existe en vertu de la CVIM**. Cela signifie qu'en vertu de la CVIM, les décideurs peuvent examiner toutes les circonstances lorsqu'ils interprètent un contrat, y compris les négociations et la conduite ultérieure.⁵ En revanche, le CCU limite les décideurs aux « quatre coins » du contrat écrit et les négociations ne sont utiles que pour compléter l'accord écrit.⁶

La troisième différence concerne les conséquences **de la non-fixation d'un prix lors de la formation du contrat** par les parties. En l'absence d'un prix, le CCU fixe le prix et fonction de ce qui est raisonnable au moment de la livraison.⁷ En revanche, lorsqu'un contrat dans le cadre de la CVIM ne nomme pas de prix, la CVIM le fixe en fonction de ce qui est raisonnable au moment de la conclusion du contrat.⁸

Enfin, même si les parties peuvent faire des **offres irrévocables (offres fermes)** à la fois en vertu du CCU et de la CVIM, en vertu du CCU, ces offres ne resteront pas irrévocables au-delà de trois mois.⁹ La CVIM, cependant, ne fixe aucun délai¹⁰ De plus, en vertu du CCU, si les modalités de

¹ L'article 11 de la CVIM autorise les contrats oraux. En fait, la CVIM n'impose pas d'exigences formelles à ses contrats.

² CCU, section 28:2-201. Il y a quatre exceptions à l'exigence de la loi sur les fraudes du CCU expliquées dans la section II du présent document. Bien que le CCU ne tire pas de conclusions sur le point suivant, les parties devraient également signer ces accords et modifications écrits.

³ CCU, section 28:2-209.

⁴ CVIM, article 29. La CVIM va plus loin que le CCU en empêchant une partie de s'appuyer sur une clause de non-modification orale si l'autre partie s'est appuyée sur une déclaration orale.

⁵ CVIM, article 8.

⁶ CCU, section 28:2-202.

⁷ CCU, section 28:2-305.

⁸ CVIM, article 55.

⁹ CCU, section 28:2-205.

¹⁰ CVIM, article 16.

l'offre ferme figurent sur un formulaire fourni par le destinataire, l'offrant doit signer, apposer ses initiales ou autrement authentifier séparément la partie du contrat qui rend l'offre irrévocable. La CVIM n'impose pas une telle exigence.

I. ACCORDS ORAUX ET MODIFIÉS

Les parties peuvent conclure **oralement** des contrats en vertu de la CVIM; aucune preuve écrite n'est nécessaire.¹¹ En revanche, le CCU oblige les parties à rédiger les contrats d'une valeur supérieure à 500 \$¹². Il en va de même pour les **modifications**; les parties cherchant à modifier des contrats conclus en vertu du CCU d'une valeur supérieure à 500 \$ doivent le faire par écrit,¹³ tandis que les parties peuvent modifier oralement les contrats conclus en vertu de la CISG à condition que le contrat n'empêche pas une modification orale.¹⁴

APPLICATION

Exemple I-A (accords oraux)

La partie A téléphone à la partie B pour demander 10 000 livres de pommes de terre, emballées dans des sacs de 1 000 x 10 livres, à 3 \$ le sac, livraison en une semaine. Aucun argent n'est échangé et les pommes de terre ne sont jamais livrées.

- Dans le cadre du CCU, ce contrat n'est pas exécutoire.
- Dans le cadre de la CVIM, ce contrat est exécutoire.

Il y a quatre exceptions en vertu de la loi sur les fraudes du CCU :

La doctrine de la réponse en dix jours

(Voir CCU, section 2-201(2))

Marchandises spécialement fabriquées

(Voir CCU, section 2-201(3)(a))

L'exception de l'admission

(Voir CCU, section 2-201(3)(b))

L'exception « Paiement ou livraison et acceptation »

(Voir CCU, section 2-201(3)(c))

Exemple I-B (modification)

La partie A envoie une offre écrite à la partie B demandant 10 000 livres de pommes de terre, emballées dans des sacs de 1 000 x 10 livres, à 3 \$ par sac, livraison en une semaine. Deux jours plus tard, la partie A téléphone à la partie B pour lui demander d'envoyer à la place des sacs de 500 x 20 livres, à 6 \$ par sac. Une semaine plus tard, la partie B envoie 1 000 sacs de pommes de terre de 10 livres.

¹¹ L'article 11 de la CVIM autorise les contrats oraux. En fait, la CVIM n'impose pas d'exigences formelles à ses contrats.

¹² CCU, section 28:2-201. Bien que le CCU ne tire pas de conclusions sur le point suivant, les parties devraient également signer ces accords et modifications écrits.

¹³ CCU, section 28:2-209.

¹⁴ CVIM, article 29. La CVIM va plus loin que le CCU en empêchant une partie de s'appuyer sur une clause de non-modification orale si l'autre partie s'est appuyée sur une déclaration orale.

- En vertu du CCU, un tribunal qui se base sur la règle des quatre coins peut ne pas appliquer l'amendement.
- En vertu de la CVIM, ce contrat est exécutoire si la partie A peut prouver que la modification a été demandée (offerte) et acceptée.

II. AUCUNE RÈGLE D'EXCLUSION DE LA PREUVE EXTRINSÈQUE N'EXISTE EN VERTU DE LA CVIM

Contrairement au CCU, **aucune règle d'exclusion de la preuve extrinsèque n'existe en vertu de la CVIM**. Cela signifie qu'en vertu de la CVIM, les décideurs peuvent examiner toutes les circonstances lorsqu'ils interprètent un contrat, y compris les négociations et la conduite ultérieure.¹⁵ En revanche, le CCU limite les décideurs aux « quatre coins » du contrat écrit et les négociations ne sont utiles que pour compléter l'accord écrit (voir CCU, section 28:2-202).

La CVIM n'impose pas cette limitation. L'article 8 de la CVIM explique qu'un décideur est libre d'examiner *toutes les circonstances pertinentes de l'affaire, y compris les négociations, toutes les pratiques que les parties ont établies entre elles, les usages et tout comportement ultérieur des parties* pour déterminer ce que les parties avaient l'intention de signifier dans leur contrat, nonobstant les termes utilisés dans le contrat.

APPLICATION

Exemple II (aucune règle d'exclusion de la preuve extrinsèque en vertu de la CVIM)

Un contrat écrit entre A et B demande à A d'acheter des clémentines à B à un prix beaucoup plus bas que le prix habituel pour des clémentines similaires. La partie A soupçonne que la partie B pense probablement qu'elle vend une variété différente de clémentines qui correspond au prix inférieur mais ne dit rien. La partie A cherche à faire respecter le contrat portant sur les clémentines. La CVIM permet à un décideur d'envisager toutes les circonstances pour déterminer si le contrat visait les clémentines plus chères ou l'autre variété moins chère. Par exemple, l'examen de discussions antérieures (qui peuvent avoir été centrées sur la variété à moindre coût) devient pertinent. La règle des quatre coins, en revanche, est un obstacle à la conclusion de ce que les parties souhaitaient objectivement.

- En vertu du CCU, il est probable que le contrat porte sur les clémentines au prix établi dans le contrat.
- En vertu de la CVIM, il est possible que le contrat ne porte pas sur les clémentines plus chères mais sur l'autre variété à un prix approprié.

III. NE PAS FIXER UN PRIX À LA FORMATION DU CONTRAT

Les conséquences de la **non-fixation d'un prix à la formation du contrat** par les parties sont une autre différence entre le CCU et la CVIM. En l'absence d'un prix, le CCU fixe le prix en fonction de ce qui est raisonnable au moment de la livraison.¹⁶ En revanche, lorsqu'un contrat conclu dans le cadre de la CVIM ne nomme pas de prix, la CVIM le fixe en fonction de ce qui est raisonnable au moment de la conclusion du contrat.¹⁷

APPLICATION

¹⁵ CVIM, article 8.

¹⁶ CCU, section 28:2-305.

¹⁷ CVIM, article 55.

Exemple III (absence de prix à la formation du contrat)

Le prix des cerises fluctue. Lundi, le prix du marché était de 10 \$/livre et vendredi le prix du marché était de 12 \$/livre. Les parties A et B ont conclu un contrat portant sur des cerises le lundi, mais n'ont pas mentionné le prix. Les cerises sont livrées le vendredi.

- En vertu du CCU, le prix des cerises est de 12 \$/livre.
- En vertu de la CVIM, le prix des cerises est de 10 \$/livre.

IV. OFFRES IRRÉVOCABLES (OFFRES FERMES)

Bien que les parties puissent faire des **offres irrévocables (offres fermes)** en vertu du CCU et de la CVIM, dans le cadre du CCU, ces offres ne resteront pas irrévocables au-delà de trois mois.¹⁸ La CVIM, cependant, ne fixe aucun délai.¹⁹ De plus, en vertu du CCU, si les modalités de l'offre ferme figurent sur un formulaire fourni par le destinataire, l'offrant doit signer, apposer ses initiales ou autrement authentifier séparément la partie du contrat qui rend l'offre irrévocable. La CVIM n'impose pas une telle exigence.

APPLICATION

Exemple IV (offres fermes)

Le 1^{er} janvier, la partie A fait une offre à la partie B et propose de maintenir l'offre ouverte jusqu'au 30 janvier. Le lendemain, la partie A tente de révoquer l'offre du 1^{er} janvier. Le 10 janvier, la partie B informe la partie A qu'elle accepte l'offre du 1^{er} janvier.

- Dans le cadre de la CVIM, la tentative de révocation de l'offre par A est infructueuse. La partie B a accepté l'offre dans le délai imparti par A. Les parties ont conclu un contrat.
- En vertu du CCU, l'offre peut être révoquée, sauf si elle a été signée et, même si elle a été signée, l'irrévocabilité ne peut excéder trois mois. Par conséquent, si la promesse de maintenir l'offre n'était pas signée, n'était pas accompagnée d'une considération distincte ou si la durée de l'irrévocabilité dépassait trois mois, la partie B ne pourrait pas accepter l'offre le 10 janvier et aucun contrat n'est formé.

¹⁸ CCU, section 28:2-205.

¹⁹ CVIM, article 16.

Annexe

DISPOSITIONS PERTINENTES DU CCU ET DE LA CVIM

DISPOSITIONS DU CCU

Section 2-201. Exigences formelles; loi sur les fraudes.

(1) Sauf disposition contraire de la présente section, un contrat de vente de marchandises pour un prix de 500 \$ ou plus n'est pas exécutoire par voie d'action ou de défense, sauf s'il existe un écrit suffisant pour indiquer qu'un contrat de vente a été conclu entre les parties et signé par la partie contre laquelle l'exécution est demandée ou par son agent ou courtier autorisé. Un écrit n'est pas insuffisant parce qu'il omet ou énonce incorrectement une modalité convenue, mais le contrat n'est pas exécutoire en vertu de ce paragraphe au-delà de la quantité de marchandises indiquée dans cet écrit.

(2) Entre commerçants si, dans un délai raisonnable, un écrit de confirmation du contrat et suffisant contre l'expéditeur est reçu et que la partie qui le reçoit a des raisons de connaître son contenu, il satisfait aux exigences du paragraphe (1) contre cette partie, sauf si un avis écrit d'opposition à son contenu est donné dans les 10 jours suivant sa réception.

(3) Un contrat qui ne satisfait pas aux exigences du paragraphe (1) mais qui est valide à d'autres égards est exécutoire

- si les marchandises doivent être spécialement fabriquées pour l'acheteur et ne peuvent pas être vendues à des tiers dans le cours normal des affaires du vendeur et si le vendeur, avant la réception d'un avis de répudiation et dans des circonstances qui indiquent raisonnablement que les marchandises sont destinées à l'acheteur, a commencé à les fabriquer de façon substantielle ou a pris des engagements pour son approvisionnement; ou
- si la partie contre laquelle l'exécution est demandée admet dans sa plaidoirie, son témoignage ou autrement devant un tribunal qu'un contrat de vente a été conclu, mais que le contrat n'est pas exécutoire en vertu de cette disposition au-delà de la quantité de marchandises admises; ou
- à l'égard des marchandises pour lesquelles le paiement a été effectué et accepté ou qui ont été reçues et acceptées (section 2-606).

Section 2-202. Expression écrite finale : règle d'exclusion de la preuve extrinsèque.

Les modalités que les mémoires de confirmation des parties acceptent ou qui sont autrement énoncées dans un écrit destiné par les parties à être l'expression finale de leur acceptation de ces modalités ne peuvent être contredites par la preuve d'un accord préalable ou d'un accord oral contemporain mais peuvent être expliquées ou complétées

- par voie de négociation ou par l'usage du commerce (section 1-205) ou par voie d'exécution (section 2-208); et
- par la preuve de modalités supplémentaires cohérentes, à moins que le tribunal ne juge que l'écrit a également été conçu comme une déclaration complète et exclusive des modalités de l'accord

Section 2-205. Offres fermes.

L'offre d'un commerçant d'acheter ou de vendre des marchandises dans un écrit signé qui, par ses modalités, donne l'assurance qu'elle sera maintenue n'est pas révocable, par manque de considération, pendant le délai indiqué ou si aucun délai n'est indiqué dans un délai raisonnable, mais cette période d'irrévocabilité ne peut en aucun cas excéder trois mois; mais une telle garantie sur un formulaire fourni par le destinataire doit être signée séparément par l'offrant.

Section 2-209. Modification, résiliation et renonciation.

(1) Un accord modifiant un contrat dans le cadre du présent article est contraignant en lui-même.

(2) Un accord signé qui exclut toute modification ou résiliation, sauf par écrit, ne peut être autrement modifié ou résilié, sauf qu'entre commerçants, quand cette exigence prend la forme d'un formulaire fourni par le commerçant, il doit être signé séparément par l'autre partie.

(3) Les exigences de la section sur la loi sur les fraudes du présent article (section 2-201) doivent être satisfaites si le contrat tel que modifié est conforme à ses dispositions.

(4) Bien qu'une tentative de modification ou de résiliation ne satisfasse pas aux exigences des paragraphes (2) ou (3), elle peut constituer une renonciation.

(5) Une partie qui a fait une renonciation affectant une partie exécutoire du contrat peut annuler la renonciation en donnant un avis raisonnable à l'autre partie indiquant qu'une exécution stricte de toute clause ayant fait l'objet d'une renonciation sera exigée, à moins que l'annulation ne soit injuste parce qu'un changement de position important a eu lieu à la suite de la renonciation.

Section 2-305. Prix non fixé dans les modalités.

(1) Les parties qui le souhaitent peuvent conclure un contrat de vente même si le prix n'est pas fixé. Dans ce cas, le prix est un prix raisonnable au moment de la livraison si

- (a) rien n'est dit à propos du prix; ou
- (b) le prix doit être convenu par les parties et celles-ci ne parviennent pas à s'entendre; ou
- (c) le prix doit être fixé en fonction d'un marché ou d'une autre norme convenu tel que fixé ou enregistré par un tiers ou une agence et il n'est pas fixé ou enregistré.

(2) Un prix à fixer par le vendeur ou par l'acheteur signifie un prix qu'il doit fixer de bonne foi.

(3) Lorsqu'un prix restant à fixer autrement que par accord des parties n'est pas fixé par la faute d'une partie, l'autre partie peut, si elle le souhaite, considérer le contrat comme résilié ou fixer elle-même un prix raisonnable.

(4) Toutefois, lorsque les parties ont l'intention de ne pas être liées à moins que le prix ne soit fixé ou convenu et qu'il n'est pas fixé ou convenu, il n'y a pas de contrat. Dans ce cas, l'acheteur doit retourner toute marchandise déjà reçue ou, s'il n'est pas en mesure de le faire, doit payer sa valeur raisonnable au moment de la livraison et le vendeur doit restituer toute partie du prix payé sur le compte.

DISPOSITIONS DE LA CVIM

Article 8. Interprétation des contrats (règle d'exclusion de la preuve extrinsèque).

(1) Aux fins de la présente Convention, les indications et autres comportements d'une partie doivent être interprétés selon l'intention de celle-ci lorsque l'autre partie connaissait ou ne pouvait pas ignorer cette intention.

(2) Si le paragraphe précédent n'est pas applicable, les indications et autres comportements d'une partie doivent être interprétés selon le sens qu'une personne raisonnable de même qualité que l'autre partie, placée dans la même situation, leur aurait donné.

(3) Pour déterminer l'intention d'une partie ou ce qu'aurait compris une personne raisonnable, il doit être tenu compte des circonstances pertinentes, notamment des négociations qui ont pu avoir lieu entre les parties, des habitudes qui se sont établies entre elles, des usages et de tout comportement ultérieur des parties.

Article 16. Révocation.

(1) Jusqu'à ce qu'un contrat ait été conclu, une offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire avant que celui-ci ait expédié une acceptation.

(2) Cependant, une offre ne peut être révoquée :

- (a) si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement, qu'elle est irrévocable; ou
- (b) s'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agi en conséquence.

Article 29. Modification.

(1) Un contrat peut être modifié ou résilié par accord amiable entre les parties.

(2) Un contrat écrit qui contient une disposition stipulant que toute modification ou résiliation amiable doit être faite par écrit ne peut être modifié ou résilié à l'amiable sous une autre forme. Toutefois, le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ce comportement.

Article 55. Fixation du prix pour le contrat.

Si la vente est valablement conclue sans que le prix des marchandises vendues ait été fixé dans le contrat expressément ou implicitement ou par une disposition permettant de le déterminer, les parties sont réputées, sauf indications contraires, s'être tacitement référées au prix habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée, pour les mêmes marchandises vendues dans des circonstances comparables.