



Contrat Modèle ICC de vente internationale

(Produits manufacturés)

Version bilingue français-anglais



Chambre de commerce internationale

L'organisation mondiale des entreprises

Copyright © 2013

**Chambre de Commerce Internationale
(International Chamber of Commerce)**

Tous droits réservés. Les droits d'auteur et autres droits de propriété intellectuelle relatifs à cette œuvre appartiennent exclusivement à la Chambre de Commerce Internationale. Il est interdit de reproduire, de distribuer, de transmettre, de traduire ou d'adapter tout ou partie de cet ouvrage, sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit, exception faite du cas où cela est nécessaire pour que les acquéreurs de la publication contenant l'œuvre préparent, négocient ou archivent un accord fondé sur celle-ci. Cette exception n'autorise pas à publier sans autorisation l'œuvre sur des réseaux intranet pour la rendre accessible à plusieurs utilisateurs, ni à la rendre accessible au public sur internet, ce qui est strictement interdit.

Toute demande d'autorisation concernant la version originale anglaise est à adresser à pub@iccwbo.org.

Copyright© 2013 pour la traduction française ICC France

Cette publication a été traduite et imprimée par ICC France avec l'autorisation de la Chambre de Commerce Internationale qui ne peut être tenue pour responsable pour l'exactitude ou la précision de cette traduction.

Toute demande d'autorisation pour la traduction française est à adresser à icc-france@icc-france.fr

ICC Publication No. 738EF
ISBN 978-2-9544569-0-4

ICC France Conseil
2 rue d'Ankara
75016 Paris
France

www.icc-france.fr

Copyright © 2013

International Chamber of Commerce

All rights reserved. ICC holds all copyright and other intellectual property rights in this collective work. No part of this work may be reproduced, distributed, transmitted, translated or adapted in any form or by any means except to the extent this is necessary for purchasers of the publication containing the work to prepare, negotiate or record an agreement based on the work. This exception does not include the right to post the work on internal networks for access by multiple users without permission, or to make it available on the Internet for public access, which is strictly prohibited.

Permission can be requested from ICC through pub@iccwbo.org.

ICC Publication No. 738E
ISBN 978-92-842-0170-9

ICC Publications
38 Cours Albert 1er
75008 Paris
France
www.iccbooks.com

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	5
INTRODUCTION	7
Le Contrat Modèle ICC de vente internationale (Produits manufacturés)	
A. Conditions Particulières	19
B. Conditions Générales	29
ANNEXES	37
1. Exemple Complété du Contrat Modèle	47
2. Règles Incoterms® 2010 Notes-conseils	39
3. Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM)	54
A propos de la Chambre de Commerce Internationale	87
Quelques départements spécialisés d'ICC	88

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD	91
INTRODUCTION	93
The ICC Model International Sale Contract	
A. Specific Conditions	105
B. General Conditions	115
ANNEXES	121
1. Specimen Form of Model Contract	123
2. Incoterms® 2010 Rules Guidance Notes	133
3. United Nations Convention on Contracts or the International Sale of Goods (CISG)	141
ICC at a Glance	173
Some ICC specialized divisions	174

AVANT-PROPOS

Une vente commerciale internationale doit s'appuyer sur un contrat précis et détaillé. Cependant, rédiger soi-même un tel contrat peut être coûteux et prendre du temps. La Chambre de Commerce Internationale (ICC), l'organisation mondiale des entreprises, a répondu aux besoins du marché pour un modèle fiable et équitable en proposant le Contrat Modèle ICC de vente internationale, qui apporte une solution en présentant un ensemble de conditions contractuelles standards claires et concises pour l'accord commercial international le plus fréquent.

Bien que ce modèle soit dénommé contrat «de vente», il est également adapté à une utilisation par des acheteurs puisqu'il assure l'équilibre entre les intérêts des exportateurs (vendeurs) et des importateurs (acheteurs). Il peut donc ainsi être utilisé comme contrat «d'achat».

Le Contrat Modèle est divisé en deux parties: les Conditions Particulières, qui permettent aux contractants d'utiliser le modèle directement en remplissant le formulaire; et les Conditions Générales, qui fournissent un ensemble de termes juridiques standards et donc un outil de référence pour la rédaction ou la négociation de contrats. Ces Conditions Générales peuvent être utilisées conjointement avec les Conditions Particulières, ou indépendamment.

La section introductive explique le champ d'application du contrat et la manière dont il doit être utilisé, et contient des conseils et rappels utiles. De plus, la nouvelle version numérique et interactive du modèle permet aux utilisateurs d'adapter facilement les Conditions Particulières à leur situation spécifique, avec des notes-conseils apparaissant à l'écran lorsque les utilisateurs font des choix particuliers.

Le Contrat Modèle ICC de vente internationale est spécialement adapté aux ventes régies par la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) qui est reproduite en annexe et s'applique à un volume de ventes internationales de plus en plus important.

Ce Contrat Modèle ICC, le dernier d'une série à succès, a été préparé par un Groupe de Travail spécifique, sous les auspices de la Commission ICC «Droit et Pratiques du Commerce» présidée par le Professeur Fabio Bortolotti (Italie). Le Groupe de Travail a été présidé par Koen Vanheusden (Belgique) et le modèle a bénéficié de la participation active des membres suivants de ce Groupe de Travail: Dragan Beljić (Serbie) ; Fabio Bortolotti (Italie) ; Marie-Christine Cimadevilla (France) ; Giovanni Leo (Italie) ; Julien Maire du Poset (France) ; Galyah Natan-Epstein (Israël) ; Burghard Piltz (Allemagne) ; Christoph Martin Radtke (France) ; et Isabelle Smith Monnerville (France). Comme toujours, les comités nationaux d'ICC, répartis dans le monde entier, ont contribué à faire circuler pour commentaires, auprès de leurs membres, les projets de révision de ce contrat. La supervision du Secrétariat d'ICC a été exercée par la Senior Policy Manager, Emily O'Connor (France).

La traduction française a été assurée par les membres suivants du Comité Français de la Chambre de Commerce Internationale : Marie-Christine Cimadevilla ; Chantal Granier ; Simon Hotte ; Julien Maire du Poset et Christoph Martin Radtke.

LE CONTRAT MODÈLE ICC DE VENTE INTERNATIONALE (Produits manufacturés)

INTRODUCTION

Le développement du commerce mondial va de pair avec le besoin de contrats standards universellement acceptés. La plupart des entreprises ne peuvent s'offrir les services d'un avocat pour chaque transaction. Des modèles standards fiables, tenant compte de tous les standards contractuels généralement acceptables et praticables, semblent à même de fournir à ces entreprises un outil indispensable à la gestion de leurs opérations internationales.

Sans accès à des modèles de contrat préétablis, les PME, en particulier, sont désavantagées car elles risquent de fonder le cadre légal de leurs relations commerciales internationales sur un accord rédigé sans l'aide d'un professionnel du droit ou imposé par l'autre contractant.

Même les grandes entreprises, qui peuvent rémunérer un juriste d'entreprise ou une assistance juridique externe, profiteront de tels modèles car ils offrent parfois un compromis nécessaire pour sortir d'une impasse («battle of forms» ou «bataille des formulaires») rencontrée dans le cadre de la négociation.

Dans le passé, les Contrats Modèles avaient souvent une portée plutôt limitée.

Des organisations sectorielles, par exemple, ont créé des contrats-types pour leurs membres et il existe une multitude de modèles prévus pour des catégories spécifiques d'utilisateurs (par exemple acheteurs, agents, distributeurs, fabricants) qui tendent à fournir les meilleures solutions contractuelles possibles pour la catégorie d'utilisateurs à laquelle ils sont destinés.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC) a toujours favorisé une approche différente, plus équilibrée, car elle vise à représenter tous ceux qui sont impliqués dans le commerce comme : les vendeurs et les acheteurs, les mandants et les agents, les fournisseurs et les distributeurs. En conséquence, les contrats modèles élaborés par ICC – et ce modèle n'est pas différent – essayent de prendre en compte les intérêts de toutes les parties concernées, sans favoriser l'une par rapport à l'autre¹.

Il n'est pas toujours facile de décider quelles solutions doivent être considérées comme équitables pour les contractants. Les contractants ont tendance à considérer comme justes les solutions qui leur sont plus favorables (et qu'ils voudraient introduire dans leurs contrats) et à considérer comme défavorables des clauses qu'ils pourraient être contraints d'accepter quand leur position est plus faible. C'est pourquoi un contrat réellement «équilibré» peut être critiqué par chaque contractant comme favorisant l'autre.

Quelques options de rédaction importantes :

- Bien que les bases de la vente internationale ne changent pas du jour au lendemain, les contrats modèles doivent refléter les usages actuels du commerce, sous peine de tomber en désuétude. Cela requiert une mise à jour et une révision régulière des modèles, tout en restant prévisible, afin d'être en conformité avec les pratiques éprouvées. L'objectif du Groupe de Travail était de combiner «l'ancien et le nouveau» : confirmer les pratiques commerciales existantes consacrées dans le modèle précédent tout en incorporant les nouveaux outils d'ICC tels que les règles Incoterms[®] 2010 ou les Obligations Bancaires de Paiement (OBP).

¹ F. BORTOLOTTI, *Rédaction et négociation des contrats de commerce international (guide pratique)*, Publication ICC n°671, 2008, p.208.



Chambre de commerce internationale
L'organisation mondiale des entreprises



CONTRAT MODÈLE ICC DE VENTE INTERNATIONALE (VERSION BILINGUE FRANÇAIS-ANGLAIS)

Conditions générales

Généralités

Caractéristiques des produits

Inspection des produits avant expédition

Prix

Modalités de paiement

Intérêts moratoires

Clause de réserve de propriété

Règle contractuelle de livraison

Documents

Livraison tardive, défaut de livraison et moyens d'y remédier

Non-conformité des produits

Coopération entre les contractants

Force majeure

Règlement des différends