



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

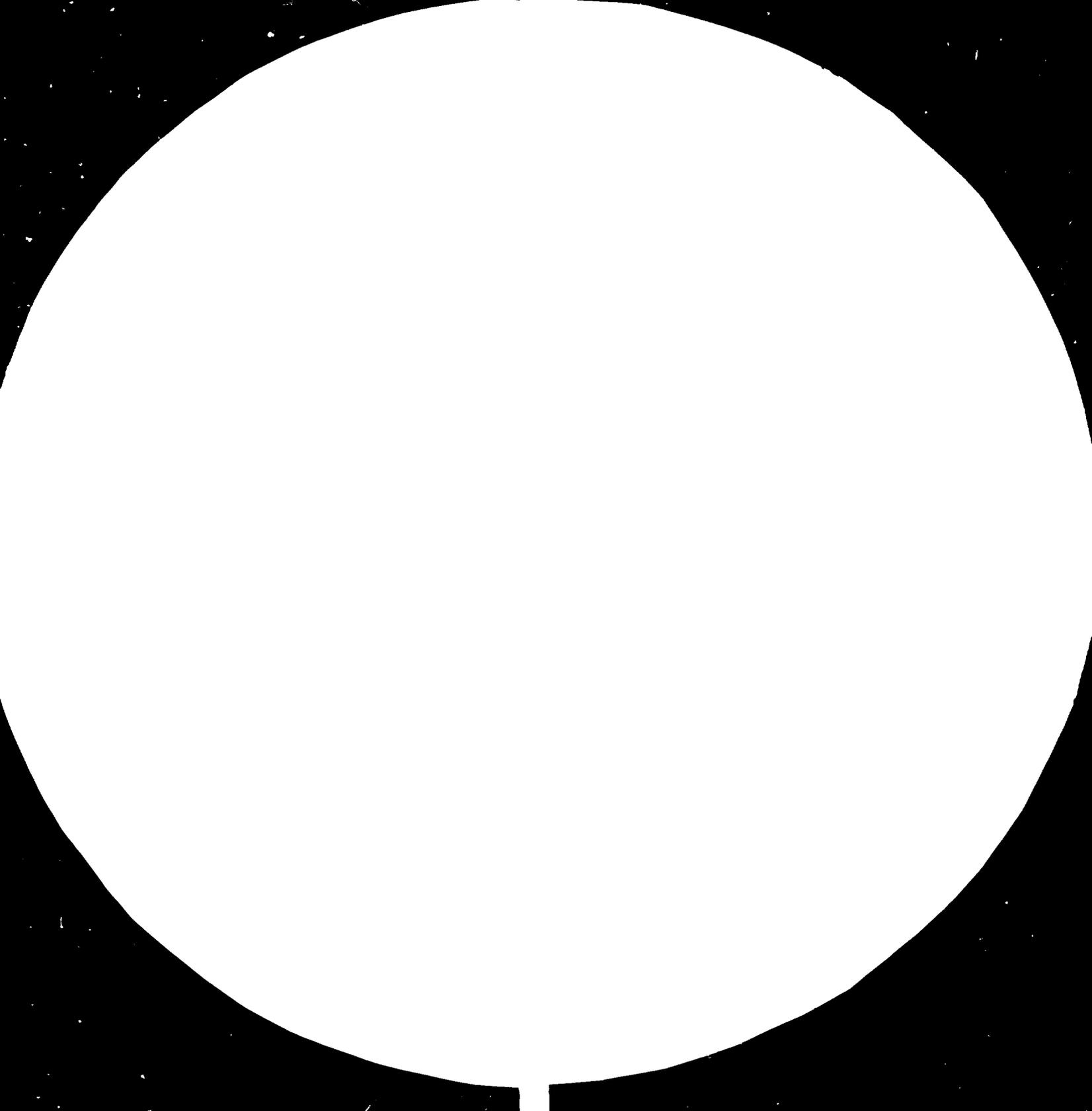
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

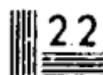




28



32



36



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1919A
APPROXIMATELY 10X MAGNIFICATION



14512-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.443/1
14 mai 1985

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Réunion d'experts sur les principes
directeurs pour l'importation, le
montage et la fabrication de
machines agricoles et pour
la formation

Vienne (Autriche), 9-13 septembre 1985

PRINCIPES DIRECTEURS CONCERNANT LES CONTRATS INTERNATIONAUX
POUR L'ACQUISITION, LE MONTAGE ET LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES
ET DE PIÈCES DE RECHANGE*.

Document établi par

Ruth Fitz Gerald
Consultant de l'ONUDI

* Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point réactionnelle.

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
PREMIERE PARTIE		
EXAMEN DES CONTRATS	1 - 3	5
FORMULE CONTRACTUELLE	4 - 9	6
FORMULE DES CONTRATS SEPARES	10 - 13	8
LA REDACTION DES CONTRATS : CONSIDERATIONS GENERALES	14 - 20	9
DEUXIEME PARTIE		
A. CONTRAT DE FOURNITURE DE MACHINES AGRICOLES	21 - 23	12
Qualité et choix des machines	21	12
Service après-vente	22	14
Livraison	23	15
B. CONTRAT DE FOURNITURE DE PIECES DETACHEES POUR MACHINES AGRICOLES	24 - 30	18
Gestion des stocks	24	18
Information technique	25	18
Qualité	26	19
Livraison	27	19
Prix	28	19
Durée du contrat	29	20
Sous-traitants et origine des pièces	30	20
C. CONTRAT POUR LA CONCEPTION ET LA SUPERVISION DE LA CONSTRUCTION D'INSTALLATIONS POUR LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES	31 - 35	21
Etendue des services	31	21
Fonctions	32	22
Prix	33	23
Normes (de qualité)	34	25
Limite de responsabilité	35	25
D. CONTRAT CONCERNANT LA FOURNITURE DE MATERIEL DE PRODUCTION POUR LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES	36 - 40	26
Matériel et services à fournir	36	26
Information technique	37	26
Qualité	38	27
Retard à l'exécution	39	28
Service après-vente	40	28
E. CONTRAT CONCERNANT LA GESTION INITIALE DES INSTALLATIONS DE MONTAGE OU DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES	41 - 46	28
Portée des services	41	28
Transfert de responsabilité	42	29
Information	43	29
Normes (de qualité)	44	30
Personnel	45	30
Prix	46	31

F.	ACCORD DE LICENCE ET CONTRAT DE TRANSFERT DE SAVOIR-FAIRE		
	FOUR LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES	47 - 53	31
	Portée du contrat	48	31
	Limitations	49	32
	Développement et améliorations	50	33
	Commercialisation et service après-vente	51	33
	Garanties et conditions	52	33
	Prix	53	34

TROISIEME PARTIE

	Considérants	54	37
	Définitions	55	37
	Objet de la transaction	56	37
	Entrée en vigueur, mise à exécution et achèvement	57	37
	Propriété de la documentation	58	38
	Normes	59	38
	Prix	60	39
	Cession	61	39
	Sous-traitance	62	39
	Garantie de bonne exécution	63	40
	Défaut d'exécution (Rupture de contrat)	64	40
	Force majeure	65	41
	Résiliation	66	42
	Règlement des différends	67	42
	Législation applicable	68	44
	Questions linguistiques	69	45

Les présents principes directeurs ont été élaborés comme suite à la recommandation de la deuxième Consultation sur l'industrie des machines agricoles (par. 17), dans laquelle l'ONUUDI était priée d'élaborer des principes directeurs pour l'importation, le montage et la fabrication de machines agricoles et pour la formation, compte dûment tenu de la documentation examinée par la deuxième Consultation, des avis exprimés à ce sujet, des documents pertinents d'institutions nationales et internationales et des avis qui pourraient être communiqués au secrétariat de l'ONUUDI par des participants à la Consultation et par d'autres parties intéressées, ainsi que de l'expérience acquise à l'occasion des travaux sur les arrangements contractuels menés dans le cadre du Système de consultations de l'ONUUDI.

Le présent document a pour objet de mettre en lumière les clauses des contrats de fabrication de machines agricoles présentant un intérêt particulier pour l'acheteur de biens agricoles ou pour le bénéficiaire d'une technique de fabrication dans un pays en développement. Il vise à aider les acheteurs de machines agricoles et d'installations pour la fabrication d'équipements agricoles dans les pays en développement lors de leurs négociations initiales avec les fournisseurs et appelle leur attention sur certaines des questions qui doivent être traitées dans les contrats pertinents. Il ne présente que des informations de base : il met l'accent sur les dispositions les plus controversées des contrats, mais n'en donne pas de description détaillée. Plus particulièrement, les principes directeurs ne décrivent que certaines clauses figurant en général dans les contrats, et n'abordent pas des questions qui sont le plus souvent traitées par le conseiller juridique de l'acheteur plutôt que par l'acheteur lui-même. Les acheteurs éventuels désireux d'étudier ces contrats plus en détail sont priés de se référer aux documents mentionnés ci-après.

PREMIERE PARTIE

EXAMEN DES CONTRATS

1. Le plus souvent, le produit que l'acheteur décide de fabriquer est un produit qu'il connaît déjà pour l'avoir acquis, que ce soit afin de l'utiliser lui-même ou pour le revendre. L'acheteur d'une installation de production de machines agricoles aura souvent conclu auparavant un contrat pour l'acquisition d'équipements identiques ou similaires à ceux qu'il souhaite fabriquer. Si le contrat a été un succès - si les équipements se sont bien vendus dans le pays de l'acheteur - l'acheteur aura ensuite sans doute acquis un stock de pièces de rechange afin de pouvoir réparer les équipements en question. Le premier achat de pièces de rechange aura sans aucun doute fait l'objet d'un contrat approprié. Lors de la vente de machines et de pièces de rechange, l'acheteur aura pris conscience du coût de l'importation de machines agricoles et aura pu décider de construire une usine pour le montage ou la fabrication des équipements en question dans son propre pays.

2. Pour construire un établissement industriel, il faut engager un architecte/ingénieur chargé de concevoir l'installation, de construire les bâtiments, d'acquérir les équipements de production et de les installer et, peut-être, employer un consultant chargé d'assurer le bon fonctionnement de l'installation. En outre, l'acheteur d'un pays en développement et, de fait, tout nouveau fabricant d'équipements agricoles, peut souhaiter acquérir le savoir-faire voulu. Si l'acheteur désire produire une machine particulière, il devra conclure un accord de licence avec le fabricant original afin de pouvoir utiliser certains brevets et marques déposées.

3. Les diverses étapes, qui aboutissent au montage ou à la fabrication par l'acheteur de machines agricoles, font chacune l'objet d'un contrat. Le présent document examine un certain nombre de ces contrats marquant les diverses étapes du montage ou de la fabrication de machines agricoles, qui auront sans doute un caractère international. Des relations contractuelles sont établies entre les entités suivantes :

- i) Un acheteur et un fournisseur de machines agricoles;
- ii) Un acheteur et un fournisseur de pièces de rechange pour les machines;
- iii) Un acheteur et un architecte/ingénieur pour la conception d'une usine et la supervision de sa construction;

- iv) Un acheteur et un fournisseur d'équipements de production;
- v) Un acheteur et un responsable de l'exploitation pour la gestion initiale de l'usine;
- vi) Un acheteur et le cédant du savoir-faire technique et de la propriété industrielle (brevets et marques déposées).

Comme les contrats relatifs à l'acquisition des terrains sur lesquels sera construite l'installation, à la construction des bâtiments où seront installés les équipements de production et aux services nécessaires à l'installation (eau, routes, etc.) sont de caractère national, ils ne sont pas examinés dans le présent document, non plus que la formation du personnel nécessaire. On trouvera une description des conditions pouvant être incluses dans le contrat entre l'acheteur et le dispensateur d'une formation industrielle et technique dans le document de l'ONUDI de 1981 intitulé "Les aspects juridiques de la formation industrielle".

FORMULE CONTRACTUELLE

4. La formule contractuelle utilisée pour la fourniture de machines et de pièces de rechange est en général standard - c'est le contenu des dispositions qui varie d'un contrat à l'autre.

5. Cela n'est pas le cas pour la construction d'une usine exigeant des compétences et des matériaux très divers. En gros, trois formules contractuelles sont en général utilisées pour la construction d'installations industrielles : le contrat clefs en main, le contrat global et la formule des contrats séparés avec des fournisseurs différents.

- i) L'expression "clefs en main" s'applique au contrat aux termes duquel un acheteur emploie un seul fournisseur chargé de livrer une installation entièrement construite et opérationnelle. Ce fournisseur est responsable de toutes les phases de la construction, ainsi que de son achèvement à temps et de l'efficacité de l'installation achevée. Le contrat est dit "semi-clefs en main" lorsque le fournisseur, bien que n'effectuant pas la totalité de la construction, est responsable de la mise en service de l'installation, au même titre que le fournisseur "clefs en main".
- ii) Il y a "contrat global" lorsque le fournisseur entreprend à la fois les travaux de construction et de génie civil et la fourniture et la construction de l'installation industrielle et est responsable de

l'installation et des services dans leur ensemble. Des contrats globaux sont parfois conclus avec une coentreprise, c'est-à-dire un groupe de fournisseurs, qui constitue le partenaire contractuel de l'acheteur.

iii) Dans la formule des "contrats séparés", l'acheteur emploie un certain nombre de fournisseurs pour obtenir les divers services et matériaux requis pour la construction de l'installation. Chaque fournisseur n'est responsable auprès de l'acheteur que des équipements, matériaux et services qu'il s'est engagé à fournir.

6. Si l'on examine les différentes tâches qu'implique la construction d'une installation pour le montage ou la construction de machines agricoles, il apparaît que la coordination des différents éléments constitue une tâche essentielle. Dans ce contexte, le temps, c'est de l'argent; tout retard lors d'une phase des travaux a un effet cumulatif et peut contraindre l'acheteur à payer des pénalités ou des dommages-intérêts libératoires à un fournisseur ayant été retardé dans l'exécution de ses obligations contractuelles parce qu'un autre fournisseur n'a pas respecté le calendrier des travaux. En outre, tous les différents éléments étant fusionnés dans l'installation, il est difficile, lorsqu'un vice apparaît ultérieurement, de déterminer lequel des différents fournisseurs est responsable. Aussi, dans les contrats de construction, la partie chargée du contrôle général des activités supporte-t-elle deux risques importants - le risque qu'il y ait retard et le risque qu'un défaut ne puisse être imputable à aucun fournisseur.

7. Si un acheteur emploie un fournisseur unique pour qu'il lui livre une installation achevée - au moyen d'un contrat clefs en main ou d'un contrat global - ce fournisseur est chargé de la coordination des différents éléments de la construction et il est responsable en cas de retard. Dans un contrat clefs en main, le fournisseur est responsable de tout défaut de l'installation, que ce défaut soit dû à ses propres activités ou à celles qu'il a confiées à un sous-traitant. Dans un contrat semi-clefs en main ou dans un contrat global, le fournisseur est responsable auprès de l'acheteur des défauts apparaissant dans la partie des travaux qu'il a effectués. Mais si l'acheteur acquiert les compétences, les matériaux et les équipements nécessaires pour la construction de l'usine auprès de différents fournisseurs, au moyen de contrats séparés, c'est lui qui est responsable de la coordination des différents éléments, bien que, comme on le verra, il puisse réduire ce risque en engageant un spécialiste chargé de superviser et de coordonner les travaux.

Plus il y a de fournisseurs, plus il est difficile de déterminer quels services ou matériaux sont à l'origine d'un aspect particulier des travaux et donc d'un défaut éventuel. L'acheteur doit supporter les conséquences financières de ces défauts s'il se révèle impossible d'établir la responsabilité d'un des fournisseurs engagés pour la construction.

8. Comme il apparaît clairement, les risques assumés par un fournisseur dans le cadre d'un contrat clefs en main et, dans une moindre mesure, dans le cadre d'un contrat global, sont importants, ce qui entraîne inévitablement un gonflement du prix d'achat. Si le prix est également plus élevé lorsqu'on recourt à un contrat clefs en main ou à un contrat global, c'est parce qu'il comprend ce que l'on appellerait, si cela était spécifié, les commissions pour l'achat par le fournisseur de services et de matériaux auprès de tiers.

9. Il n'entre pas dans les attributions de l'auteur d'analyser les mérites respectifs des différentes formules contractuelles utilisables (on se reportera au "Guide sur la rédaction de contrats relatifs à la réalisation d'ensembles industriels", ECE/Trade/117, et au document de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.8, intitulé "Choix de la formule contractuelle"). Il suffit de dire que, dans de nombreuses circonstances (voir le paragraphe 10 ci-dessous), l'emploi de différents fournisseurs, au moyen de contrats séparés, est, pour certains acheteurs, la méthode idéale pour construire une usine. On supposera donc dans le présent document que l'acheteur a retenu cette dernière formule contractuelle.

FORMULE DES CONTRATS SEPARES

10. Cette formule a pour principal avantage d'être moins coûteuse, compte tenu des risques assumés par l'acheteur. Elle a d'autres avantages : l'acheteur n'est pas tenu de ne se procurer les matériaux et équipements qu'auprès d'un fournisseur; il peut acheter différents articles à différents fournisseurs; il peut recourir au maximum à des entrepreneurs locaux afin d'économiser des devises et de promouvoir les compétences locales; en participant plus activement à la construction de l'installation, il peut apprendre davantage et, notamment, obtenir des renseignements sur les fournisseurs originaux des matériaux et équipements, ce qui lui permet ensuite de traiter directement avec eux.

11. Les différentes tâches qu'implique la construction d'une usine sont décrites au paragraphe 2 ci-dessus. Les divers éléments de la construction peuvent chacun être fournis par des parties différentes, ou des fournisseurs peuvent

être engagés pour entreprendre chacun plusieurs tâches; par exemple, le fournisseur d'une usine peut également être engagé pour l'installer; il peut en outre céder un brevet à l'acheteur.

12. Les risques inhérents à la coordination des différents aspects des travaux lors de la construction d'une usine, qui sont supportés par l'acheteur dans la formule des contrats séparés, peuvent être réduits dans une certaine mesure par le recrutement d'un chef des travaux. Il n'est pas rare aujourd'hui que des architectes industriels ou ingénieurs fournissent des services allant de la conception initiale du projet jusqu'à la coordination et à la supervision de la construction. Un chef de travaux, qu'il soit ou non le concepteur de l'installation, peut être engagé non seulement pour conseiller l'acheteur durant la construction, mais également pour planifier et établir des calendriers, pour rédiger des appels d'offre, pour négocier et conclure des contrats avec les fournisseurs, pour tester les matériaux et les équipements et pour superviser et coordonner la construction. A moins que l'acheteur ne dispose des compétences voulues et n'ait une certaine expérience en matière de construction, il lui faudra employer un chef des travaux.

13. Bien que sa responsabilité envers l'acheteur soit considérable, compte tenu des fonctions qui lui sont conférées par le contrat que l'acheteur a conclu avec lui, le chef des travaux n'assume pas toutes les responsabilités d'un entrepreneur "clefs en main" en cas de retards dus aux fournisseurs et de défauts. Par exemple, lors de la conclusion de contrats avec des fournisseurs, le chef des travaux agit au nom de l'acheteur, alors que l'entrepreneur "clefs en main" agit en son propre nom et reste donc responsable envers l'acheteur des travaux effectués par le sous-traitant.

LA REDACTION DES CONTRATS : CONSIDERATIONS GENERALES

14. Un contrat est satisfaisant lorsqu'il énonce clairement les objectifs de l'acheteur et du fournisseur, lorsqu'il reflète avec précision l'accord des parties et qu'il définit clairement leurs droits et obligations respectifs et lorsqu'il facilite le règlement de tout différend pouvant se produire.

15. Plus le libellé du contrat est précis et clair, moins il risque d'apparaître des désaccords. Lorsqu'elles négocient un contrat qu'elles veulent précis, les parties exposent clairement leurs idées et prennent conscience de leurs engagements. Il faut qu'elles fassent preuve du plus grand soin lors de la rédaction, afin de préciser leurs droits et obligations respectifs.

16. Cependant, cette volonté de précision peut, en elle-même, être cause de difficultés. Lors de la rédaction d'un contrat, les parties - notamment lorsqu'elles s'efforcent d'être précises - tendent à ne traiter que des questions présentant pour elles un intérêt essentiel ou immédiat et négligent des questions qui peuvent se révéler importantes lors de l'exécution du contrat. Pour l'interprétation des contrats comportant des clauses et expressions détaillées, la règle veut que l'absence d'une disposition donnée soit considérée comme une exclusion délibérée. Afin qu'il n'y ait pas de lacune dans le contrat, il faudrait associer aux dispositions spécifiques des dispositions de caractère plus général (on en trouvera un exemple au paragraphe 34 ci-dessous). Pour donner effet à ces dispositions générales, on pourrait stipuler que les clauses ou expressions détaillées ne sont pas exhaustives.

17. Les contrats entre ressortissants d'un même pays sont négociés et conclus dans un cadre juridique connu des deux parties. De nombreuses questions ne sont pas traitées expressément dans le contrat, les parties se contentant de soumettre le contrat à la législation nationale. Ce n'est pas le cas dans les contrats internationaux. Très souvent, les parties ne savent pas avec une certitude absolue quelle sera la législation applicable ou quels tribunaux seront compétents. En outre, une partie peut ne pas vouloir que le système juridique du pays de l'autre partie soit applicable au contrat. D'ailleurs, les codes nationaux ne régissent pas toujours les relations contractuelles internationales. C'est pourquoi les contrats internationaux traitent en détail de nombreuses questions souvent laissées de côté dans les contrats nationaux. Les parties ne se contentent pas de supposer que leurs droits et obligations sont ceux prévus par une législation nationale donnée, mais elles les énoncent expressément. Cela est en général vrai pour toutes les dispositions du contrat, et non pas seulement pour celles qui sont liées au caractère international du contrat, par exemple la détermination de la législation applicable (voir le paragraphe 68 ci-dessous). On notera dans ce contexte qu'il existe un certain nombre de conventions internationales pouvant être incorporées au contrat par référence expresse - il suffit que le contrat en stipule l'application pour qu'elles en fassent partie intégrante (voir par exemple les INCOTERMS, termes commerciaux internationaux).

18. Lorsqu'il lui faut conclure un certain nombre de contrats avec des fournisseurs différents, l'acheteur doit s'assurer que les contrats sont compatibles. Cela est particulièrement important pour les clauses traitant

des conséquences d'un retard imputable au fournisseur (voir le paragraphe 23 ci-dessous). Lorsque l'acheteur choisit la formule des contrats séparés, il doit s'assurer qu'en cas de défaut d'exécution ou de retard de la part d'un des fournisseurs, ce dernier lui versera un dédommagement suffisant pour qu'il puisse s'acquitter des obligations financières qu'il aura contractées envers les autres fournisseurs du fait dudit retard ou défaut d'exécution. Il devrait être indiqué expressément dans chacun des contrats qu'il s'agit d'un des contrats conclus pour la création d'une entreprise et qu'il est lié aux autres contrats. (Cette question peut être incluse dans l'exposé des motifs mentionné au paragraphe 54 ci-dessous.)

19. Les juristes du monde entier se fondent sur des précédents, des contrats types ou des modèles pour rédiger les contrats. Un grand nombre des dispositions de ces précédents sont bien sûr modifiées, mais ceux-ci constituent une source d'idées pour ce qui est du contenu du contrat en question et ils font office de liste de contrôle permettant de s'assurer que le contrat traite de toutes les questions voulues. Il est bon qu'un acheteur étudie attentivement un certain nombre de ces précédents, contrats types et modèles, car il pourra ensuite mieux déterminer comment traiter divers aspects de ses relations contractuelles avec le fournisseur. Mais, caveat emptor ! Ces précédents, contrats types et modèles souvent publiés par les fournisseurs, ne doivent pas hypnotiser l'acheteur au point qu'il en vienne à considérer que leurs dispositions sont immuables. Il doit plutôt garder avant tout présent à l'esprit que l'objet essentiel du contrat est de refléter l'accord des parties - l'accord vient en premier et sa négociation doit être indépendante de ces contrats types et précédents.

20. Dans certains pays, il existe des lois régissant certains aspects des relations contractuelles. Cela est particulièrement vrai des contrats de transferts de techniques. Par exemple, dans certains pays, des lois anti-monopoles (anti-trust) limitent le délai pendant lequel un acheteur peut être tenu d'acheter des marchandises à un fournisseur. Ainsi, un acheteur négociant avec un fournisseur ne devrait-il convenir qu'en principe des conditions du contrat, l'accord n'étant confirmé que si les dispositions envisagées sont conformes aux lois nationales ou internationales applicables au contrat.

DEUXIEME PARTIE

On s'efforcera, dans cette deuxième partie, de décrire les clauses les plus délicates propres aux contrats examinés. On trouve dans les contrats internationaux des clauses qui sont quasi standard et ne portent pas directement sur le fond de l'accord. Ces clauses sont examinées brièvement dans la troisième partie du présent document.

A. CONTRAT DE FOURNITURE DE MACHINES AGRICOLES

21. Qualité et choix des machines

- a) L'acheteur d'un pays en développement peut ne pas disposer localement des données dont il a besoin pour juger de la qualité des machines agricoles qu'il a l'intention d'acheter. En outre, le novice qui ne peut pas s'appuyer sur un fonds national de connaissances techniques, inexistant ou insuffisant, ne peut pas savoir quelles machines conviendront le mieux au sol et aux autres conditions d'exploitation de son pays.
- b) L'acheteur peut choisir entre deux méthodes lorsqu'il souhaite s'assurer que les machines remplissent les conditions requises et qu'elles sont de bonne qualité; il peut exiger que les machines soient testées avant l'achat, ou bien s'appuyer sur les données fournies par le vendeur. Ces deux méthodes ne s'excluent pas mutuellement et il est possible de les combiner dans le contrat. Cependant, comme on le verra, le fait de procéder à l'essai des machines peut avoir pour effet de limiter la portée des indications données par leur fournisseur. Quelle que soit l'approche que privilégie le contrat, elle présentera toujours des avantages et des inconvénients.
- c) Dans certains systèmes juridiques, la responsabilité du fournisseur est engagée si l'une quelconque des indications qu'il a données à l'acheteur et en fonction desquelles ce dernier s'est déterminé, se révèle fausse. La sanction de cette responsabilité peut, bien entendu, entraîner des difficultés liées à la question de la preuve et sera, selon toute vraisemblance, soumise aux retards et autres inconvénients découlant des procédures judiciaires. D'un autre côté, si les machines sont testées, qu'il s'agisse d'un essai portant sur leurs

conditions d'utilisation ou sur leur qualité, par l'acheteur ou par un expert indépendant, l'acheteur risque d'être privé du droit d'invoquer les déclarations du fournisseur. En outre, si l'acheteur n'a pas les connaissances ou l'expérience requises pour pouvoir procéder lui-même à l'essai des machines, il peut devoir confier ces essais à un expert indépendant et cette procédure fera inévitablement monter le prix d'achat. Aussi l'acheteur doit-il peser les mérites respectifs des deux approches; l'avantage que représente un dépistage précoce, grâce aux essais, de défauts et de l'inadaptation des machines, d'une part, et les inconvénients que représentent l'augmentation du coût en résultant et l'absence de tout recours au cas où certains défauts, ou l'inadaptation des machines aux conditions locales, n'étaient pas révélés par les essais. L'acheteur peut exiger qu'une combinaison de ces deux approches figure au contrat; par exemple, l'exécution du contrat peut être subordonnée à l'essai des machines par le fournisseur dans le pays de l'acheteur et à l'obtention de certains résultats.

- d) Si l'acheteur se fonde sur les indications du fournisseur pour fixer son choix de machines, il convient de le préciser au contrat en mentionnant de manière expresse que l'acheteur s'est appuyé sur les indications du fournisseur. Que l'acheteur opte ou non pour la méthode des essais afin de tester l'adaptation des machines aux conditions locales ou leur qualité, les indications du fournisseur devraient être assimilées dans le contrat à des garanties ou à des conditions contractuelles. (A ce propos, on notera que dans certains systèmes juridiques, le non-respect d'une condition d'un contrat permet à la partie lésée d'annuler le contrat, mais que dans la plupart des systèmes juridiques la partie défaillante doit réparation pour manquement à la garantie.) D'après l'Acte final de la Conférence des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, certaines indications sont implicites dans tous les contrats auxquels cette convention s'applique. Les dispositions de cet Acte final peuvent être incorporées au contrat sous la forme des "dispositions d'ordre général", mentionnées plus haut au paragraphe 16, après accord des parties (voir également par. 17), et des indications plus précises peuvent y figurer; par exemple, on peut stipuler que les machines seront adaptées aux conditions du pays de l'acheteur. (Voir également par. 26 ci-après.)

- e) La question de l'adaptation des machines aux conditions locales revêt une importance toute particulière pour l'acheteur d'un pays en développement. Afin de s'assurer que ce point est traité de manière adéquate dans le contrat, la question de l'adaptation aux conditions locales et la question de la qualité devraient faire l'objet de clauses distinctes.

22. Service après-vente

- a) Les acheteurs des pays développés sont souvent incités à renouveler leur équipement par les avantages fiscaux qu'ils peuvent en tirer. En outre, la consommation poussée qui caractérise le monde développé a popularisé la notion d'obsolescence, ce qui est loin d'être le cas dans les pays en développement où les avantages fiscaux sont encore en grande partie inconnus et où les machines sont exploitées pendant une durée qui dépasse largement leur durée de vie normale. Aussi le service après-vente est-il beaucoup plus important pour les acheteurs des pays en développement.
- b) La méthode la plus couramment utilisée dans les contrats en vue d'assurer un service après-vente minimum et de garantir la bonne qualité des marchandises est celle de la garantie. Dans ce domaine, une garantie est une promesse de remédier - par remplacement ou réparation - à tous défauts des marchandises qui ne sont pas dus à des facteurs échappant au contrôle du fournisseur, comme une mauvaise utilisation par l'acheteur. Les garanties sont limitées dans le temps. L'acheteur devrait s'efforcer d'obtenir une garantie aussi longue que possible - cette période peut être mesurée en temps ou en heures d'utilisation des machines. En outre, le contrat peut prévoir une nouvelle période de garantie pour les équipements réparés ou remplacés dans le cadre de la garantie. Des délais doivent être fixés pour la remise en état des machines afin qu'elles ne soient pas inutilisées pendant une trop longue période. De nombreux contrats stipulent que lorsque l'acheteur ne s'acquitte pas des obligations qui lui incombent en vertu de la garantie, l'acheteur est autorisé à faire réparer les marchandises aux risques et aux frais du fournisseur. Compte tenu de la situation propre à l'acheteur d'un pays en développement, notamment le fait qu'il ne dispose généralement pas de machines de rechange, il devrait envisager de prévoir au

contrat une sanction pour le non-respect de la garantie, par exemple le paiement de dommages-intérêts par le fournisseur (voir par. 23 ci-après).

- c) Sauf stipulation contraire du contrat, une fois que la période de garantie a expiré, la seule responsabilité qu'a encore le fournisseur concerne l'inexécution du contrat et ce que, dans certains systèmes juridiques, on appelle les vices cachés. Il s'agit des vices dont l'importance est telle que bien qu'ils ne soient pas couverts par la garantie, la loi oblige le fournisseur à y remédier. Pour les raisons données au paragraphe 17 ci-dessus, l'acheteur devrait s'assurer que le contrat prévoit expressément qu'il doit être remédié aux vices cachés. En outre, l'acheteur peut souhaiter que le contrat prévoie la réparation et l'entretien des machines par l'acheteur à l'expiration de la période de garantie - ces services devant, bien entendu, être payés par l'acheteur.

23. Livraison

- a) L'expérience et les ressources suffisantes dont ils disposent permettent aux acheteurs des pays développés de planifier leurs achats. Cette capacité de planification les autorise à prévoir dans leur calendrier d'acquisition d'éventuels retards. Ce n'est pas le cas des acheteurs des pays en développement. Aussi le fournisseur de ces derniers doit-il être en mesure de livrer les machines agricoles dans un délai donné.
- b) Le non-respect de la date de livraison peut avoir toute une série de conséquences fâcheuses pour l'acheteur d'un pays en développement. Un dédommagement en argent - quelle qu'en soit l'importance - risque de ne pas suffire à réparer les dommages que peut entraîner ce retard. Mais la perspective d'avoir à dédommager l'acheteur peut, en soi, inciter l'acheteur à respecter les dates de livraison.
- c) Deux types de dédommagement sont généralement utilisés dans les contrats, les dommages-intérêts et les dommages-intérêts libératoires (ou pénalités). L'expression "dommages-intérêts" désigne les sommes d'argent compensatoires du dommage subi par une personne. Les dommages-intérêts simples sont calculés après la non-exécution du contrat (qu'il s'agisse d'un non-respect des dates de livraison ou d'un manquement à l'obligation de garantie; ils sont directement liés

à la perte subie par la partie lésée et sont généralement limités à la compensation de la perte qui était prévisible par le fournisseur. Les dommages-intérêts libératoires, en revanche, représentent une compensation calculée avant que ne survienne le dommage, c'est-à-dire prévue au contrat - généralement calculable à un taux journalier, hebdomadaire ou mensuel - et payable en cas d'inexécution du contrat sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'évaluation de la perte subie par la partie lésée et, souvent, sans que soit rapportée la preuve de la culpabilité de la partie en défaut. (La péralité, qui n'est pas recouvrable dans certains systèmes juridiques et, par conséquent, ne devrait être utilisée comme sanction que si tous les systèmes juridiques pouvant être appliqués au contrat autorisent son application, a le caractère d'une amende et ne constitue pas une véritable estimation préalable de la perte subie par la partie lésée comme le sont les dommages-intérêts libératoires.)

- d) L'avantage que revêtent les dommages-intérêts libératoires pour la partie lésée tient au fait que la partie en défaut est tenue de les payer immédiatement - il n'y a pas de retard lié à l'estimation des pertes. C'est précisément ce caractère immédiat des dommages-intérêts libératoires qui tend à inciter au respect du contrat. L'inconvénient des dommages-intérêts libératoires tient au fait que le montant du dédommagement est fixé au préalable et ne peut être révisé lorsque le dommage se produit. C'est là un inconvénient certain car il est rarement possible de déterminer à l'avance la perte qui pourra résulter de l'inexécution du contrat par l'une des parties. En outre, les dommages-intérêts libératoires étant généralement payables que la perte qu'ils sont censés compenser se produise ou non, ils sont inévitablement d'un montant inférieur à celui qui serait payable en tant que dommages-intérêts si une perte prévisible se produisait vraiment. Il y a des cas dans lesquels les dommages-intérêts libératoires ne compensent qu'une fraction de la perte subie. Inversement, l'avantage des dommages-intérêts est qu'ils compensent la perte effectivement subie dans la mesure où elle était prévisible par la partie en défaut. L'inconvénient des dommages-intérêts est qu'ils peuvent être accordés avec un retard considérable, résultant de l'intervention obligatoire du tribunal chargé d'établir les responsabilités et d'évaluer les dommages-intérêts dus. A cause de la durée

de la procédure judiciaire, les dommages-intérêts peuvent se révéler insuffisants au moment où ils sont versés, par exemple lorsqu'un acheteur n'a pas été en mesure de produire en raison de la non-livraison par un fournisseur d'une pièce de petite taille, mais néanmoins essentielle. (Voir également le document de la CNUDCI publié sous la cote A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.4 sur la question des "dommages-intérêts".)

- e) L'acheteur doit, compte tenu de sa propre situation, déterminer quelle forme de compensation est la mieux adaptée à ses besoins au cas où le fournisseur n'exécuterait pas le contrat. En matière de livraison, la méthode la plus couramment utilisée afin de s'assurer qu'il n'y aura pas de retard consiste à insérer dans le contrat une clause prévoyant le paiement de dommages-intérêts libératoires en cas de retard du fournisseur. Si la livraison dans les délais prévus est fondamentale pour l'acheteur, on préférera alors, peut-être, l'approche des dommages-intérêts libératoires à celle des dommages-intérêts car elle est plus à même d'inciter le fournisseur à livrer à temps même si, en l'occurrence, les dommages-intérêts libératoires n'indemnisent pas totalement l'acheteur.
- f) Le montant fixé pour les dommages-intérêts libératoires, si cette approche est utilisée, devrait résulter d'une véritable estimation préalable de la perte probable de l'acheteur, compte tenu de tous les facteurs entrant en ligne de compte. Plus les dommages-intérêts libératoires sont élevés, plus ils sont à même d'inciter l'acheteur à livrer les machines promptement.
- g) En matière de livraison, il y a, bien entendu, d'autres aspects que les retards qui intéressent l'acheteur d'un pays en développement. Si les machines sont livrées entièrement démontées, l'acheteur devra, très vraisemblablement, demander au fournisseur de superviser le montage des machines. Il est utile d'exiger du fournisseur qu'il emploie du personnel local pour ce travail de montage car cela donne à ce personnel l'occasion de se familiariser avec les machines. Si le pays où s'effectue la livraison ne dispose pas d'une bonne infrastructure portuaire et routière et ne dispose pas non plus de bonnes installations de fret, le contrat devrait stipuler que l'équipement

doit être emballé en conséquence. En outre, l'acheteur doit s'assurer que le contrat stipule que chaque pièce d'équipement doit être accompagné de toute la documentation technique et des outils nécessaires.

B. CONTRAT DE FOURNITURE DE PIÈCES DÉTACHÉES POUR MACHINES AGRICOLES

24. Gestion des stocks

L'acheteur d'un pays en développement se lançant dans le commerce de pièces détachées pour machines agricoles ne dispose pas d'informations en quantité et en qualité comparables à celles dont dispose son homologue du monde développé; ce dernier peut aisément obtenir une formation localement et des informations sur la vente des machines. L'acheteur d'un pays en développement ne peut acquérir les compétences et l'information que du fournisseur. Ce dernier est mieux à même de connaître la quantité de machines existant dans le pays de l'acheteur pour lesquelles les pièces détachées en question sont nécessaires et, en outre, il sait quelles sont les pièces les plus fréquemment remplacées. Aussi un contrat de fourniture de pièces détachées à un acheteur d'un pays en développement devrait-il faire obligation au fournisseur de participer à la gestion initiale des stocks. Une des méthodes possibles consiste à stipuler au contrat que les besoins initiaux en pièces détachées seront estimés par le fournisseur et que, au moins pendant un certain temps, le fournisseur acceptera de reprendre le stock excédentaire en créditant ou en payant l'acheteur pour les pièces détachées inutilisées. (En ce qui concerne le transfert d'informations, voir le paragraphe 30 ci-après.)

25. Information technique

Lorsque le fournisseur de pièces détachées est aussi le fournisseur des machines agricoles, l'acheteur devrait exiger de lui qu'il lui donne une liste des éléments dont se composent les machines. L'acheteur de pièces détachées devant connaître dans le détail les machines et les pièces qui les composent, le contrat devrait également exiger du fournisseur qu'il remette à l'acheteur toute la documentation, y compris les schémas et les instructions de réparation et d'entretien, relatifs aux équipements.

26. Qualité

Les observations faites au paragraphe 21 ci-dessus sur la qualité des machines agricoles s'appliquent également aux pièces détachées, à cette exception près qu'il est impossible de faire tester les pièces séparément comme cela est le cas pour les machines. L'acheteur est généralement obligé de se fier aux contrôles de qualité du fournisseur. Comme on l'a déjà mentionné, les dires du fournisseur devraient figurer au contrat - des plus évidents, par exemple que les pièces sont adaptées aux fins que poursuit l'acheteur, aux très précises, par exemple qu'elles pourront fonctionner une durée x d'heures.

27. Livraison

Là aussi, en matière de livraison, une bonne partie de ce qui a été indiqué à propos de la livraison des machines agricoles (par. 30 plus haut) s'applique aux pièces détachées. Toutefois, alors qu'en ce qui concerne les machines l'acheteur a la possibilité de prévoir au contrat le paiement de dommages-intérêts ou de dommages-intérêts libératoires (ou de pénalités, selon les cas) en cas de non-respect des dates de livraison, la fréquence même des transactions en matière de contrats de fournitures de pièces détachées fait des dommages-intérêts libératoires (ou des pénalités) un recours mieux adapté aux retards en matière de livraison.

28. Prix

Le commerce des pièces détachées est tel qu'un changement de fournisseur entraîne généralement un bouleversement dans les activités de l'acheteur (voir le paragraphe 30 ci-après où l'on étudie la possibilité d'un changement planifié de fournisseur). Cela est particulièrement vrai lorsque l'acheteur, venant d'un pays en développement, n'a pas les moyens d'entrer en contact avec d'autres fournisseurs. Aussi en concluant un tel contrat, et même peut-être en concluant le contrat initial de fourniture de machines agricoles, l'acheteur d'un pays en développement s'engage-t-il à acquérir des pièces détachées de ce fournisseur pendant plusieurs années. Afin de contrebalancer cet engagement pris par l'acheteur, il est courant que les contrats de fourniture de pièces détachées prévoient que le prix de ces pièces détachées restera fixe pendant un an. Il est aussi possible, en échange de l'engagement de l'acheteur, de lui accorder le statut de "client le plus favorisé". L'octroi d'un tel statut dans un contrat signifie généralement que le fournisseur est tenu de donner à l'acheteur, au moyen d'une modification du contrat, des conditions aussi

favorables que celles qui peuvent figurer dans des contrats conclus ultérieurement par le fournisseur avec des tiers.

29. Durée du contrat

- a) Comme on l'a déjà mentionné, le marché de la consommation beaucoup plus évolué du monde développé - stimulé par les avantages fiscaux dont est assorti le renouvellement de l'outil industriel - rend beaucoup plus acceptable l'idée d'obsolescence. Le fait que cela n'est pas le cas dans le monde en développement, en plus du manque d'informations et d'expérience dont on a déjà fait état, donne à la continuité des fournitures une importance beaucoup plus grande pour l'acheteur d'un pays en développement que pour son homologue d'un pays développé. Le premier doit s'efforcer d'obtenir du fournisseur qu'il s'engage dans le contrat à lui fournir les pièces détachées de sa fabrication pour un nombre d'années minimum.
- b) Afin de tenir compte de la possibilité que le fournisseur cesse de commercer ou soit peu enclin à s'engager à fabriquer une pièce donnée uniquement afin d'en approvisionner l'acheteur, le contrat devrait tempérer l'obligation du fournisseur de ne pas cesser la fourniture des pièces en cause. On peut le faire en faisant figurer au contrat une disposition selon laquelle le fournisseur doit remettre à l'acheteur toute la documentation et les licences qui permettront à l'acheteur ou à toute personne commanditée par l'acheteur de fabriquer les pièces que le fournisseur cesse de produire. (En ce qui concerne les pièces fournies mais non fabriquées par le fournisseur, voir le paragraphe 30 ci-après.) Cette concession du fournisseur peut être considérée comme équilibrant l'engagement de l'acheteur mentionné au paragraphe 28 ci-dessus.

30. Sous-traitants et origine des pièces

- a) Les composants des machines agricoles ne sont pas tous fabriqués par le fournisseur. Le fournisseur de pièces obtenues d'un tiers fera inévitablement payer à l'acheteur une commission venant s'ajouter au prix d'achat. Aussi est-il dans l'intérêt de l'acheteur de traiter directement avec ces tiers. Pour pouvoir le faire, l'acheteur doit savoir quels sont les fournisseurs d'origine et pourquoi ils ont été choisis par le fournisseur. L'acheteur doit aussi disposer des spécifications de ces pièces pour lui permettre de trouver l'offre la plus intéressante.

- b) Cette information est précieuse. En outre, elle est hautement confidentielle et ne sera révélée par le fournisseur que lorsqu'une certaine confiance se sera instaurée entre les parties. L'acheteur pourrait "payer" cette information notamment en s'engageant à acheter toutes les pièces détachées (y compris celles qui ne sont pas produites par le fournisseur) pour une période d'un certain nombre d'années (il s'agit alors d'un accord d'exclusivité) à l'expiration de laquelle le fournisseur devra mettre à la disposition de l'acheteur l'information mentionnée ci-dessus et l'acheteur ne devra acheter au fournisseur que les pièces produites par ce dernier. Il existe, bien entendu, d'autres méthodes au moyen desquelles l'acheteur peut payer pour cette information. Les différents moyens existants correspondent chacun à des situations différentes.

C. CONTRAT POUR LA CONCEPTION ET LA SUPERVISION DE LA CONSTRUCTION
D'INSTALLATIONS POUR LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES

31. Etendue des services

- a) Comme on l'a déjà vu (voir par. 6 et 7 plus haut), la tâche la plus importante dans la construction d'une usine est la coordination de la fourniture des matériaux, des équipements et des services. Lorsque l'acheteur recourt à des contrats séparés pour se procurer les équipements et les services auprès de sources différentes, la responsabilité de cette coordination lui incombe. Les acheteurs qui n'ont pas d'expérience en la matière auraient tout intérêt à engager un responsable de la construction chargé de superviser et d'organiser la construction des installations. Dans le présent document, on part du principe que la responsabilité de la construction est assurée par un ingénieur ou un architecte (voir par. 12 plus haut).
- b) Les services que l'architecte/ingénieur peut fournir sont très divers : services consultatifs et études de préinvestissement, conception et supervision de la construction des bâtiments abritant les installations et mise en place des machines, services spécialisés d'études et de réalisation, y compris assistance technique. Le présent document n'a pas pour objet de décrire en détail les services que propose un tel ingénieur/architecte. Les acheteurs potentiels que cela intéresse se tourneront vers des documents plus spécialisés (voir par

exemple le document de la Commission économique pour l'Europe de l'Organisation des Nations Unies intitulé "Guide pour l'établissement de contrats internationaux relatifs à l'emploi d'ingénieurs-conseils et à certains aspects connexes en matière d'assistance technique", Trade/145).

- c) D'une manière générale, il est préférable d'engager un architecte/ingénieur au moins à partir du stade de la conception. Il est préférable de l'engager le plus tôt possible car il peut alors prendre les mesures qui faciliteront la coordination de la construction. Ainsi, l'ingénieur/architecte engagé avant la conclusion de contrats avec les divers fournisseurs pourra donner à l'acheteur des renseignements sur les délais de livraison et les spécifications techniques à inclure dans les contrats. On peut même engager l'architecte/ingénieur pour négocier et rédiger les contrats en coopération avec le conseiller juridique de l'acheteur.
- d) Les services dont devra s'acquitter l'architecte/ingénieur sont, bien entendu, à déterminer par les parties. Certains travaux préparatoires devraient toutefois être effectués par l'acheteur. Ce dernier devrait obtenir des renseignements sur la construction des installations et, sur la base de ces renseignements, établir la liste des tâches qu'il souhaite confier à l'ingénieur/architecte. L'acheteur est alors mieux à même de choisir ceux des services qui lui sont les plus utiles parmi les services qu'offre l'architecte/ingénieur.

32. Fonctions

- a) Les parties devraient veiller à ce que le contrat indique clairement quelles sont les fonctions de l'ingénieur/architecte correspondant aux divers aspects de son travail. Cela est important parce que l'ingénieur/architecte engagé pour la construction des installations remplit généralement deux fonctions, sinon trois. Son rôle premier est de servir d'agent et de conseiller de l'acheteur. Cependant, les contrats de construction investissent généralement l'ingénieur/architecte de fonctions quasi judiciaires exigeant de lui qu'il se montre impartial. Ces fonctions peuvent être décrites comme étant celles d'un "certificateur".

- b) Le contrat conclu entre l'acheteur et le fournisseur d'équipements ou de services pour la construction d'une usine stipule généralement que le paiement ne sera effectué en échange de marchandises ou de services que lorsque l'ingénieur/architecte aura certifié que les marchandises ou services ont bien été livrés ou rendus conformément à certaines normes de qualité. En s'acquittant de cette fonction, l'ingénieur/architecte n'agit pas en tant qu'agent de l'acheteur - il doit agir impartialement et équitablement vis-à-vis des parties et de manière désintéressée. Cela ne signifie pas que la fonction de l'ingénieur/architecte soit celle d'un arbitre entre les parties, mais plutôt qu'il est tenu de faire preuve de son indépendance professionnelle en évaluant le travail effectué et les matériaux fournis. Ainsi, l'ingénieur/architecte doit souvent agir à deux titres pour la même question soumise à son approbation. Agissant en tant qu'agent de l'acheteur, il peut refuser le travail ou les matériaux fournis mais, en tant que certificateur exerçant une fonction quasi judiciaire, il devra dire impartialement si le travail et les matériaux fournis remplissent les conditions requises et doivent être approuvés.
- c) Il arrive parfois que le contrat investisse l'ingénieur/architecte d'une troisième fonction, celle d'arbitre dans les différends entre les parties. En fait, si quelques contrats stipulent que cette fonction doit être assumée par l'ingénieur/architecte, dans la pratique les parties saisissent souvent l'ingénieur/architecte de leurs différends et en acceptent souvent la décision car elles ont l'expérience de son impartialité en tant que certificateur (voir également par. 66 ci-après).

33. Prix

- a) Les frais correspondant aux services fournis par l'ingénieur/architecte comprennent le remboursement de diverses dépenses - par exemple les salaires des employés de l'ingénieur/architecte, l'utilisation de matériel, les frais généraux - ainsi que la marge bénéficiaire. Ces frais sont généralement calculés à partir de l'un des éléments ci-après ou d'une combinaison de plusieurs de ces éléments :
- i) Temps : Cette méthode s'appuie sur le paiement à l'ingénieur/architecte d'honoraires correspondant au temps que lui et ses divers employés ont consacré au projet - le paiement est

calculé sur la base de taux horaires, hebdomadaires ou mensuels indiqués au contrat, auquel s'ajoute le remboursement des dépenses directement engagées par l'ingénieur/architecte;

- ii) Coûts salariaux multipliés par un facteur de pondération plus dépenses directes : Selon cette formule, les honoraires de l'ingénieur/architecte sont calculés en multipliant les salaires de ses employés travaillant au projet par un facteur de pondération correspondant à la marge de l'ingénieur/architecte indiquée au contrat auquel s'ajoutent les dépenses directement engagées par l'ingénieur/architecte;
- iii) Forfait : Ce type de paiement - montant forfaitaire prévu au contrat comprenant ou non les dépenses directes de l'ingénieur/architecte, selon le cas - n'a pas la faveur des ingénieurs/architectes lorsqu'il y a le moindre doute quant à la durée de la construction.
- iv) Pourcentage du coût de la construction : Cette méthode de calcul des honoraires de l'ingénieur/architecte est généralement utilisée lorsqu'il a pour tâche principale de concevoir les installations et d'établir les dessins et spécifications. L'ingénieur/architecte est payé une somme égale à un pourcentage convenu du coût de la construction. Le "coût de la construction" est le coût total réel ou estimé, selon ce qui est convenu, que doit payer l'acheteur pour la construction des installations. Les dépenses directes de l'ingénieur/architecte peuvent être remboursables ou non, selon l'accord conclu par les parties.
- v) Frais plus honoraires calculés selon un pourcentage ou honoraires fixes : Cette méthode est fondée sur le remboursement à l'ingénieur/architecte du coût de ses services. Ces coûts sont généralement composés de trois éléments - les salaires de ses employés travaillant au projet, ses frais généraux (bureaux, etc.) et ses faux frais (déplacements, etc.). A ces dépenses s'ajoutent soit des honoraires calculés en fonction d'un pourcentage des dépenses, soit des honoraires forfaitaires.
- vi) Provision d'honoraires : Lorsque les services de l'ingénieur/architecte ne sont requis qu'à l'occasion, l'acheteur lui verse généralement une provision d'honoraires. Cette provision permet

de s'assurer de la disponibilité de l'ingénieur/architecte. Le montant versé varie selon les services dont l'acheteur souhaite s'assurer. En plus de cette provision, l'acheteur doit payer l'ingénieur/architecte pour tout service effectivement fourni sur la base qui a été fixée.

- b) La structure même des méthodes de calcul du prix correspondant aux services d'un ingénieur/architecte est telle qu'il est difficile de déterminer le coût définitif de ses services. Afin que l'acheteur sache le plus précisément possible de quelle somme il sera redevable, les dépenses remboursables, qui s'ajoutent aux honoraires correspondant à la marge de l'ingénieur/architecte, devraient figurer en détail dans le contrat. A partir de ces données précises, l'acheteur pourra éventuellement trouver les moyens d'obtenir une réduction du prix total. (Voir également le document intitulé "Guide pour l'établissement de contrats internationaux relatifs à l'emploi d'ingénieurs-conseils et à certains aspects connexes en matière d'assistance technique", ECE/Trade/145).

34. Normes (de qualité)

La disposition habituelle qui figure dans les contrats conclus avec les ingénieurs/architectes selon laquelle ceux-ci s'acquittent des services prévus aux contrats avec toute la compétence, le soin, la diligence et l'efficacité qui s'imposent et conformément aux normes professionnelles en vigueur devrait, peut-être, être considérée comme une clause "générale" (voir plus haut par. 16). L'acheteur devrait envisager d'appliquer aussi aux services fournis par l'ingénieur/architecte les normes du syndicat professionnel auquel appartient ce dernier ou celles d'un organe international ou national (voir par. 58 ci-après). (En ce qui concerne la description de la qualité des services à fournir par rapport aux résultats qui doivent être obtenus, voir par. 38 et 44 ci-après.)

35. Limite de responsabilité

Nombre de contrats conclus entre un acheteur et un ingénieur/architecte prévoient la limitation de la responsabilité financière de l'ingénieur/architecte vis-à-vis de l'acheteur au versement de dommages-intérêts pour inexécution du contrat ou pour négligence. Très souvent, la limitation est

définie de la manière suivante : le dédommagement maximum que l'ingénieur/architecte peut devoir verser à l'acheteur est une somme égale à ses honoraires ou à un pourcentage de ses honoraires. Si l'ingénieur/architecte insiste pour qu'une telle limitation soit incluse dans le contrat, l'acheteur devrait faire en sorte que ce montant soit fonction des responsabilités de l'ingénieur/architecte.

D. CONTRAT CONCERNANT LA FOURNITURE DE MATERIEL DE PRODUCTION
POUR LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES

36. Matériel et services à fournir

- a) Le contrat doit, bien entendu, spécifier le matériel de production à livrer par le fournisseur et les travaux d'installation à effectuer par celui-ci. Il se peut que l'acheteur constate que certains éléments de ce matériel sont disponibles dans son pays et désire se les procurer sur place, au lieu de les importer. Lorsque le matériel est acheté auprès de différentes sources, il est généralement préférable de le faire installer en totalité par une seule partie, de préférence le fournisseur principal.
- b) L'automatisation des processus de fabrication entraîne de rapides progrès technologiques, dont l'acheteur devrait être mis à même de profiter. Comme le pays de l'acheteur - s'il s'agit d'un pays en développement - risque de manquer de traditions en matière industrielle, il se peut que l'acheteur demande l'aide du fournisseur sur ce point. A cet effet, le contrat devrait contenir une disposition prévoyant que le fournisseur doit tenir l'acheteur au courant de toute évolution technologique et lui permettre de modifier sa commande de matériel avant une date déterminée par référence au calendrier de livraison. De même, le fournisseur doit garantir que le matériel de production incorporera la technique la plus récente éprouvée, à une date donnée.

37. Information technique

- a) Pour pouvoir planifier les travaux de construction, l'acheteur doit disposer assez tôt de toute l'information technique relative aux installations. Il faut donc que le contrat contienne une disposition précise prévoyant la fourniture en temps utile de ces données.

- b) L'acheteur doit veiller à ce que le contrat requière le fournisseur de lui fournir l'ensemble des instructions, plans et informations nécessaires pour lui permettre d'assurer l'entretien et les réparations des installations. De fait, l'acheteur devrait envisager d'inclure dans le contrat une disposition l'habilitant (ainsi que ses employés) à suivre la fabrication des installations à l'usine du fournisseur ou à l'endroit où sont produites les machines, de manière à se familiariser avec celles-ci. Une telle disposition pourrait être couplée avec une autre, prévoyant que l'essai des installations doit se faire en présence de l'acheteur.

38. Qualité

- a) Le paragraphe 21 indique comment la question des exigences en matière de qualité des marchandises peut être traitée dans un contrat. Les mêmes principes sont valables pour les contrats concernant la fourniture d'installations. Dans ce cas cependant, il existe un moyen supplémentaire d'indiquer la qualité des biens et services à fournir : on peut préciser à l'avance les résultats voulus quant à la quantité et à la qualité des produits devant être montés ou fabriqués au moyen du matériel de production considéré.
- b) Une exigence supplémentaire peut venir s'ajouter à celle de la qualité pure et simple. Le matériel de production est seulement un des éléments qui interviennent dans la construction d'une usine, et il doit être conforme aux autres éléments prévus. Aussi peut-il s'avérer nécessaire de stipuler dans le contrat que le matériel de production correspondra aux spécifications et normes de production découlant des autres aspects de l'opération. Ceci s'applique tout particulièrement dans le cas où l'acheteur a conclu un accord de licence.
- c) Si le fournisseur doit aussi monter et mettre en place des installations fournies par des tiers, il faut veiller à ce que les garanties de qualité s'appliquent non seulement au matériel de production livré par lui mais également au montage et à la mise en place de toutes les installations.
- d) Dans le cas où l'acheteur a engagé un ingénieur/architecte pour superviser et coordonner la construction, il a la possibilité de faire un deuxième contrôle des installations et de leur mise en place

en chargeant l'ingénieur/architecte d'en effectuer l'essai et l'inspection. Le paiement du prix d'achat peut être subordonné à l'attention par l'ingénieur/architecte de ce que le fournisseur s'est conformé aux stipulations du contrat (voir également le document de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.13/Add.1 "Nature et qualité des installations").

39. Retard à l'exécution

Les remarques figurant aux paragraphes 23 et 18 s'appliquent à la fourniture de matériel de production. (Voir également les documents de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.3 "Défaut d'exécution" et A/CN.9/WG.V/WP.7/Add.3 "Entretien et pièces de rechange".)

40. Service après-vente

Les commentaires présentés au paragraphe 22 sont valables.

E. CONTRAT CONCERNANT LA GESTION INITIALE
DES INSTALLATIONS DE MONTAGE OU DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES

41. Portée des services

- a) Organiser et mettre en service des installations industrielles suppose des tâches nombreuses et variées; il faut - notamment - mettre en place des systèmes de gestion, organiser la passation des marchés et l'approvisionnement, mettre en application des méthodes de gestion des stocks, organiser la production proprement dite, planifier les besoins en effectifs et la formation du personnel, élaborer des instructions et directives d'exploitation, planifier et réaliser des essais en vue d'une utilisation optimale du matériel de production. L'efficacité du fonctionnement de l'usine dépendra de la compétence avec laquelle auront été menées les activités initiales de gestion.
- b) Les acheteurs manquant d'expérience font souvent appel à un fournisseur de services d'exploitation - ce peut être le fournisseur de l'usine, l'ingénieur/architecte, le donneur de licence, ou une autre personne - au stade initial du fonctionnement des installations. Le fournisseur de services d'exploitation peut être chargé de conseiller et d'orienter l'acheteur et ses employés en ce qui concerne seulement la marche des installations, l'acheteur conservant la responsabilité

directe de leur exploitation générale; il peut aussi assumer l'entière responsabilité de la gestion de l'usine pendant un laps de temps déterminé, après quoi la responsabilité est progressivement transférée à l'acheteur. La formule retenue - responsabilité directe ou indirecte du fournisseur de services d'exploitation - doit être spécifiée dans le contrat.

- c) Décrire les prestations attendues du fournisseur de services d'exploitation dépasserait le cadre des présents "Principes directeurs" (le lecteur est prié de se référer au document de la Commission économique pour l'Europe intitulé "Guide pour la rédaction de contrats internationaux de services relatifs à l'entretien, à la réparation et à l'exploitation d'installations industrielles et autres", Trade/GE.1/R.32). Il suffira d'indiquer ici que ces prestations concernent aussi bien la gestion technique proprement dite que l'assistance technique et la formation. Compte tenu des compétences et de l'expérience dont il dispose, l'acheteur peut décider que le fournisseur de services d'exploitation assurera la gestion technique en assumant la responsabilité directe des aspects pour lesquels l'acheteur manque d'expérience, apportera une assistance technique (la responsabilité directe incombant alors à l'acheteur) dans les domaines où l'acheteur a une certaine expérience, et/ou se chargera de former le personnel de l'acheteur à tout ou partie des questions techniques et administratives.

42. Transfert de responsabilité

Lorsque le fournisseur de services d'exploitation est directement responsable de l'exploitation de l'usine ou d'un aspect quelconque de sa gestion, c'est-à-dire lorsqu'il assure la gestion technique, le contrat doit absolument préciser quand et comment ses responsabilités seront transférées à l'acheteur. A cet égard, il faut accorder une attention particulière à l'échelonnement des services de formation prévus, de manière que l'acheteur et ses employés soient bien préparés à prendre en main l'exploitation de l'usine.

43. Information

- a) Si l'acheteur recourt à un fournisseur de services d'exploitation, c'est non seulement pour bénéficier de sa compétence et de son expérience au stade initial de gestion des installations, mais aussi

pour obtenir les informations qui lui permettront de faire marcher l'usine de manière efficace. Ces informations doivent évidemment être transmises à l'acheteur et à ses employés pendant la phase initiale de gestion, pour que l'acheteur soit capable d'exploiter les installations au moment où il en assumera la responsabilité.

- b) Pour garantir ce transfert d'information, l'acheteur devrait envisager d'inclure dans le contrat une clause prévoyant que le fournisseur de services d'exploitation établira et présentera dans un délai déterminé une étude d'organisation de l'usine. Dans cette étude, le fournisseur pourrait, entre autres, décrire les meilleurs systèmes à employer en matière de gestion, d'administration et de finances, analyser en détail la capacité de production de l'usine et les moyens de la maximiser, exposer les méthodes permettant d'atteindre et de maintenir un certain niveau de qualité, énoncer en détail les modifications à apporter aux produits fabriqués, présenter des recommandations concernant le recrutement et la formation du personnel, et donner des conseils sur la manière d'élargir et de développer les activités de l'usine.

44. Normes (de qualité)

- a) Les remarques faites au paragraphe 34 sont également valables sur ce point.
- b) La qualité peut toutefois être aussi définie en termes de résultat. Le contrat de services d'exploitation prévoit parfois que le fournisseur de tels services doit remplir ses obligations de manière à assurer un certain taux de productivité des installations. Dans ce cas le fournisseur demande généralement que lui soit donnée la possibilité d'examiner les plans de l'usine. L'acheteur qui souhaite inclure dans le contrat avec le fournisseur de services d'exploitation une clause stipulant un niveau précis de production devrait donc négocier ce contrat suffisamment tôt pour que le fournisseur puisse participer à la conception et à la construction de l'usine.

45. Personnel

- a) Le contrat devrait spécifier avec quel personnel le fournisseur de services d'exploitation doit remplir ses obligations découlant du contrat.

- b) S'il est prévu que le fournisseur de services d'exploitation assure la formation des employés de l'acheteur, le contrat doit préciser les catégories de personnel considérées.
- c) Selon que le fournisseur de services d'exploitation aura des fonctions consultatives ou sera directement responsable du fonctionnement des installations, il lui faudra être investi d'une plus ou moins grande autorité à l'égard des employés de l'acheteur. Le contrat devrait en préciser les limites.

46. Prix

Les honoraires des fournisseurs de services d'exploitation sont calculés selon les méthodes généralement appliquées dans le cas d'un ingénieur/architecte (voir plus haut, par. 32).

F. ACCORD DE LICENCE ET CONTRAT DE TRANSFERT DE SAVOIR-FAIRE POUR
LE MONTAGE OU LA FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES

47. Le contrat dont il est question est particulièrement complexe, non seulement en raison des aspects juridiques à considérer, mais aussi à cause de la différence de nature des éléments en cause - droits de brevet et de marque de fabrique, et communication de savoir-faire et de technologie. On se bornera à mentionner ici, en termes généraux, quelques-uns des aspects du contrat. Il est conseillé aux acheteurs potentiels des pays en développement de consulter la publication de l'OMPI intitulée "Guide sur les licences pour les pays en développement" qui leur donnera une vue d'ensemble des points à inclure dans le contrat et une description détaillée des clauses pouvant figurer dans un accord de licence et un contrat de transfert de savoir-faire. (Sur ce dernier point, voir également le "Guide sur la rédaction des contrats portant sur le transfert international de Know-How (savoir-faire) dans l'industrie mécanique", document ECE/Trade/222/Rev.1.)

48. Portée du contrat

- a) L'acheteur qui désire fabriquer des produits bien déterminés ou des machines incorporant une technologie particulière doit obtenir une licence de propriété industrielle. S'il se trouve dans un pays sans tradition industrielle, il lui faudra peut-être aussi acquérir du savoir-faire en matière de montage ou de fabrication. La licence de propriété industrielle autorise l'acheteur à affectuer certains actes

pour l'exécution desquels la loi a conféré des droits exclusifs au titulaire d'un brevet d'invention, d'un modèle d'utilité ou d'une marque. La fourniture de savoir-faire est la communication - faite par écrit, ou oralement, ou encore au moyen de démonstrations et d'activités de formation - d'informations et de compétences techniques en rapport avec l'utilisation et l'application de techniques industrielles.

- b) Le contrat conférant de tels droits et prévoyant le transfert de savoir-faire devrait définir les aspects du montage ou de la fabrication des produits pour lesquels le fournisseur devra accorder une licence et communiquer du savoir-faire. Les modalités selon lesquelles seront transmis les renseignements techniques et les droits de propriété industrielle doivent être précisées dans le contrat pour chacun de ces aspects.

49. Limitations

Celui qui transfère des droits de propriété industrielle et du savoir-faire (le cédant) est autorisé - sous réserve de l'accord des parties - à limiter l'usage que peut en faire l'acheteur. Comme la valeur du savoir-faire réside dans son caractère secret (ou dans le caractère secret de certains de ses aspects), le cédant impose parfois à l'acheteur de ne pas divulguer à des tiers l'information qu'il acquiert. De plus, pour le savoir-faire comme pour tous autres droits de propriété industrielle, le cédant peut en limiter l'usage par l'acheteur :

- i) Quant au territoire sur lequel il peut les exploiter;
- ii) Quant aux marchés sur lesquels il peut vendre les produits fabriqués grâce à eux;
- iii) Quant à la durée de la cession du savoir-faire et des droits de propriété industrielle;
- iv) Quant aux domaines d'activité où il peut en être fait usage.

En outre, le cédant demande parfois à l'acheteur de s'engager à ne pas acquérir auprès d'une autre source une technique faisant concurrence à celle qu'il fournit. De son côté, l'acheteur peut demander au cédant de s'engager à ne pas fournir la technique en question ou une licence à un tiers exerçant son

activité dans la zone de ventes visée par l'acheteur. Quelles que soient les limitations que les parties conviennent de s'imposer mutuellement, le contrat doit en donner une description détaillée.

50. Développements et améliorations

Pour être intéressante, une technique doit être à jour. Etant donné la rapidité des progrès techniques, l'acheteur doit veiller à ce que le contrat tienne compte de l'évolution possible de la technologie considérée. Il peut à cet effet y inclure une disposition stipulant que toute amélioration ou tout élément nouveau - touchant le savoir-faire ou l'objet d'un brevet ou d'une marque en rapport avec le contrat - dont une partie aurait connaissance sera communiqué à l'autre partie avec octroi de droits selon des conditions précises. Il est en général spécifié dans une telle clause qu'elle ne s'applique pas aux informations et droits concernant des développements et améliorations qui, incorporés dans des produits, les modifient considérablement. Dans ce dernier cas, le contrat prévoit souvent l'acquisition par l'une des parties auprès de l'autre, à un prix favorable, desdits développements et améliorations. (Voir également plus loin, par. 58.)

51. Commercialisation et service après-vente

L'acheteur qui ne dispose pas sur place des compétences nécessaires en matière de commercialisation - cas fréquent pour un acheteur d'un pays en développement - peut parfois profiter de son identification avec le cédant, laquelle est particulièrement étroite lorsque les parties partagent une marque ou lorsque les produits sont décrits comme étant montés ou fabriqués sous licence du cédant. Cette identification des parties leur permet de mener conjointement diverses activités - publicité, par exemple - pour promouvoir la vente des machines agricoles en question. S'il est probable que la capacité de production de l'acheteur dépassera la demande locale, celui-ci devrait envisager l'inclusion dans le contrat d'une disposition l'autorisant à utiliser les circuits de distribution et les services après vente du cédant à l'étranger.

52. Garanties et conditions

- a) Les garanties et conditions à stipuler dans le contrat concernant le transfert de droits de propriété industrielle et de savoir-faire sont si nombreuses et si variées que seules les plus importantes peuvent

être mentionnées ici. (On trouvera dans des documents comme le "Guide sur les licences" de l'OMPI une description des garanties et conditions dont il conviendrait d'envisager l'inclusion dans le contrat.)

- b) L'acheteur novice d'une technique ne peut savoir en détail quels sont les renseignements, instructions, mesures d'assistance et droits de propriété industrielle dont il aura besoin pour monter ou fabriquer certains types de machines agricoles. La faiblesse de sa position à cet égard est aggravée par le secret dont est entouré le savoir-faire. Ce caractère secret, joint au manque d'expérience de l'acheteur, rend celui-ci entièrement dépendant de l'estimation que fera de ses besoins le cédant. Le contrat doit donc, entre autres garanties et conditions, préciser que l'information à communiquer et les droits de propriété industrielle attribués à l'acheteur lui permettront de monter ou fabriquer les produits envisagés avec le même degré de qualité et la même efficacité que le cédant.

53. Prix

- a) Le paiement afférent aux droits de propriété industrielle et au savoir-faire peut se faire par versement d'une somme forfaitaire, d'honoraires ou de redevances, ou selon une combinaison de ces formules.
- b) La somme forfaitaire peut être payée soit en un seul versement, soit en versements échelonnés définis dans le contrat et pour lesquels il sera prévu un taux fixe ou un taux dégressif. Un acheteur d'un pays en développement aura probablement des difficultés de trésorerie ou de devises, aussi la formule de la somme forfaitaire présenterait-elle sans doute peu d'intérêt pour lui. Si cette formule doit être appliquée, il pourrait être avantageux pour l'acheteur de limiter le montant du forfait - le solde devant être payé sous forme de redevances - et d'obtenir que le règlement puisse en être effectué par versements échelonnés.
- c) Les redevances sont des paiements répétitifs calculés après l'octroi d'une licence ou le transfert d'un savoir-faire et dont le montant est déterminé selon l'étendue de l'exploitation du savoir-faire ou de la licence, cette étendue étant définie par référence au volume de production, au prix de vente des produits ou aux bénéfices de l'acheteur.

- i) Lorsque les redevances sont payables pour chaque produit fabriqué, leur montant est généralement énoncé en une somme fixe, et non en pourcentage du coût de fabrication ou du prix de vente. Il est fréquent que des contraintes financières rendent impossible à un acheteur d'un pays en développement d'affectuer des paiements en avance sur le rendement de son investissement initial dans l'acquisition des installations. Aussi la formule du versement de redevances sur la production de machines agricoles avant que l'acheteur ait pu vendre les produits risque fort de ne pas être intéressante pour lui.
- ii) Les redevances liées aux ventes ne sont payées qu'une fois chaque produit effectivement vendu. Le contrat doit indiquer selon quel critère est déterminé le prix de vente, dont un pourcentage est payable comme redevance. Il peut s'agir soit du prix de vente brut, soit du prix de vente net, soit encore du prix normal du marché pour chaque produit. Choisir le prix de vente brut n'est pas intéressant pour l'acheteur - surtout si la contribution du fournisseur à l'ensemble du projet n'est pas importante - car il faut y inclure non seulement les parties du produit fabriquées sous licence ou avec le savoir-faire transféré, mais aussi les parties fabriquées avec la technologie et les compétences que l'acheteur s'est procuré auprès d'autres sources. Il est plus avantageux pour l'acheteur de fonder son calcul sur le prix de vente net, c'est-à-dire le prix de vente moins le coût ou la valeur de certains éléments sans rapport avec la licence et le savoir-faire en question. Cette formule de paiement des redevances reflète le mieux la contribution du fournisseur à la fabrication des produits. Pour garantir le versement de redevances maximum, même au cas où l'acheteur vendrait les produits qu'il monte ou fabrique à un prix anormalement bas, les contrats spécifient parfois que le "prix de vente" est censé être le "prix normal du marché" tel que défini dans le contrat.
- iii) Lorsque les redevances sont déterminées en fonction des bénéfices de l'acheteur, aucun versement n'est fait tant que l'entreprise n'a pas commencé à réaliser des bénéfices sur les ventes des

machines agricoles considérées. Cette méthode de calcul des redevances est généralement la plus favorable à l'acheteur (devant celle du prix de vente net). Il se peut toutefois que le cédant hésite à l'accepter s'il n'est pas suffisamment sûr des chances qu'a l'acheteur de réaliser rapidement des bénéfices. Cette certitude ne peut généralement être acquise que si le cédant participe à la gestion initiale des installations.

- d) Les honoraires afférents à la fourniture d'assistance technique peuvent être inclus dans la somme forfaitaire et/ou les redevances. Si tel n'est pas le cas, leur paiement est généralement effectué selon l'une des méthodes exposées plus haut, au paragraphe 33.

TROISIEME PARTIE

La présente partie donne un aperçu de quelques-unes des clauses figurant habituellement dans les contrats internationaux.

54. Considérants

Les contrats commencent souvent par un préambule composé de considérants qui décrivent les antécédents professionnels des parties, expliquent les raisons de l'accord et exposent les buts et les objectifs de l'acte. Dans certains cas, les considérants peuvent également donner des indications sur la compétence du fournisseur, l'inexpérience de l'acheteur, la propriété des biens industriels, etc. Les considérants servent à décrire, encore que très brièvement, les circonstances et les conditions dans lesquelles l'accord a été conclu. Le préambule peut - selon le système juridique applicable - faciliter l'interprétation des intentions des parties en ce qui concerne la totalité ou une partie du contrat en cas de conflit ultérieur. Les considérants peuvent être utiles et doivent donc figurer dans le contrat.

55. Définitions

La définition au début du contrat de certaines expressions ou formules reprises fréquemment par la suite permet de réduire à un ou plusieurs mots ces expressions et formules, ce qui facilite la compréhension des clauses de fond du contrat. Outre l'abrègement du texte, ces définitions apportent plus de précision à la rédaction, chose particulièrement souhaitable dans les contrats internationaux, où les difficultés linguistiques et les divergences de systèmes juridiques des parties peuvent être à elles seules des causes de malentendus.

56. Objet de la transaction

Il n'est pas inutile de faire figurer dans un contrat une clause décrivant de façon générale les concessions mutuelles auxquelles donne lieu l'accord. Cette clause n'a pas pour but de traiter en détail des marchandises ou des services à fournir, d'une part, ou du prix d'achat ou d'autres avantages obtenus par le fournisseur, d'autre part; elle ne sert qu'à jeter les bases d'un échange équitable entre les parties.

57. Entrée en vigueur, mise à exécution et achèvement

Il est important de préciser dans le contrat la date à laquelle il doit entrer en vigueur, c'est-à-dire d'indiquer la date à laquelle il devient exécutoire et obligatoire pour les parties. Faute de cette précision, on considère

habituellement que le contrat doit entrer en vigueur à la signature par les parties. Si son entrée en vigueur est liée à l'existence de certaines conditions, ces conditions doivent y être précisées. La date à laquelle le fournisseur ou la personne assurant le transfert doit commencer à exécuter le contrat, la période pendant laquelle se poursuivra cette exécution et la date à laquelle elle s'achèvera ou, si ces dates dépendent de l'accomplissement de certaines conditions, ces dernières doivent être mentionnées dans l'acte. La date à laquelle l'acheteur doit s'acquitter de la contrepartie (considération) - prix d'achat ou autres avantages - est habituellement précisée dans une clause traitant de tous les aspects du paiement.

58. Propriété de la documentation

Les contrats disposent habituellement que la partie fournissant de la documentation ou des renseignements en conserve la propriété, sauf disposition contraire figurant au contrat. Toutefois, l'acheteur doit s'assurer que le contrat lui reconnaît effectivement la propriété de la totalité des spécifications, instructions, dessins ou autres renseignements relatifs à toute amélioration ou mise au point, y compris les adaptations, que l'acheteur aura apportée aux produits à fabriquer ou à la technique à transférer.

59. Normes

- a) Comme mentionné plus haut (voir ci-dessus par. 16), un contrat doit se composer de dispositions générales et de dispositions particulières. Pour s'assurer de la qualité de certaines particularités des marchandises ou des services non expressément mentionnés dans le contrat, l'acheteur doit s'efforcer d'obtenir que l'on se réfère dans le contrat à un système général de normes et de qualité.
- b) Beaucoup de métiers et de professions ont établi des codes de conduite et des recueils de normes. En outre, les fournisseurs de certaines marchandises et de certains services sont tenus dans certains pays de respecter des normes établies par la loi. L'acheteur doit pour l'exécution du contrat se reporter à l'ensemble des normes de l'association professionnelle du fournisseur ou à celles qui figurent dans la législation du pays du fournisseur, si ces dernières sont plus rigoureuses que les normes applicables dans le pays de l'acheteur.

- c) Quel que soit le système de normes ou de qualité choisi - qu'il ait été établi par le législateur du pays de l'acheteur ou une association ou encore par le législateur du pays du fournisseur -, il est important de préciser dans le contrat que les normes générales sont applicables aux marchandises ou aux services à fournir.

60. Prix

- a) Le paiement des marchandises et des services peut se faire en espèces, en marchandises ou en services, ou les deux à la fois. Quand le paiement se fait en marchandises, il s'agit en général de matières premières ou de produits finis fabriqués à partir des marchandises ou des services obtenus du fournisseur.
- b) Outre les habituelles dispositions concernant le paiement par l'acheteur - montant, délai de paiement et taux d'intérêt (le cas échéant) pour paiement différé - les contrats internationaux doivent également donner diverses précisions telles que la monnaie dans laquelle les paiements en espèces seront effectués.

61. Cession

L'acheteur doit déterminer jusqu'à quel point il souhaite limiter le droit du fournisseur à céder la totalité du contrat ou une partie seulement. Dans le cas où une cession interviendrait, le premier fournisseur serait exonéré de sa responsabilité envers l'acheteur et ce dernier n'aurait plus qu'à s'adresser au cessionnaire pour l'exécution du contrat. C'est pourquoi il est de pratique courante d'indiquer dans le contrat que le fournisseur ne peut pas céder la totalité ou une partie du contrat sans consentement par écrit de l'acheteur. Quand le contrat dispose que le fournisseur doit, au moment où il demande le consentement de l'acheteur, indiquer le nom du cessionnaire envisagé, l'acheteur a la possibilité de prendre des renseignements sur ce dernier avant de donner ou de refuser son consentement.

62. Sous-traitance

Quand un contrat ou une partie de contrat est donné en sous-traitance par un fournisseur, ce dernier reste responsable envers l'acheteur des services ou des marchandises que procurera le sous-traitant. Dans ces conditions, l'acheteur a moins besoin de savoir si le fournisseur peut ou non être autorisé à recourir

à la sous-traitance que de connaître les conditions de l'opération. La question à résoudre pour les clauses de sous-traitance se limite habituellement à déterminer qui peut choisir le sous-traitant. Quand il s'agit de contrats passés entre un acheteur d'un pays en développement et un fournisseur d'un pays développé, la meilleure solution est peut-être de demander au fournisseur de proposer divers sous-traitants, sous réserve de certaines conditions limitant les modalités de son choix et sous réserve également de l'opposition de l'acheteur. On peut donc stipuler dans le contrat que le fournisseur, quand il dressera une liste des sous-traitants à soumettre à l'agrément de l'acheteur, tiendra compte des entrepreneurs du pays de l'acheteur et communiquera à ce dernier une évaluation des mérites respectifs des sous-traitants qu'il aura retenus.

63. Garantie de bonne exécution

Il est de pratique très courante pour les acheteurs de chercher à s'assurer que le fournisseur s'acquitte des obligations du contrat en retenant comme garantie une fraction de la somme à payer au fournisseur qui est égale à la totalité ou à une partie des dommages-intérêts libératoires et qui, aux termes du contrat, demeure exigible jusqu'à l'expiration de la garantie. Une autre forme de garantie ou de garantie complémentaire consiste parfois à exiger du fournisseur une lettre de crédit conditionnelle ou toute autre garantie bancaire d'un montant égal à la totalité ou à une partie du maximum des dommages-intérêts libératoires que le contrat peut contraindre le fournisseur à payer. Quand des dommages-intérêts, et non des dommages-intérêts libératoires, sont la sanction de la non exécution par le fournisseur, la somme retenue ou payable sur la garantie bancaire doit être pour l'acheteur une indemnisation réaliste. (Voir également le document de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.13/Add.6 "Garantie de bonne exécution".)

64. Défaut d'exécution (Rupture de contrat)

- a) Les contrats internationaux doivent indiquer quelles sont les conséquences quand les parties ne s'acquittent pas de leurs obligations contractuelles, même si les textes législatifs applicables au contrat font état de ces conséquences.
- b) Les contrats mentionnent habituellement que l'acheteur dispose de recours progressifs en cas de défaut d'exécution de la part du fournisseur, le choix du recours dépendant du degré d'importance du manquement. C'est ainsi que dans le cas d'un retard, le fournisseur

peut être tenu de payer des dommages-intérêts ou des dommages-intérêts libératoires (ou une amende) mais, si le retard se prolonge au-delà d'une certaine durée, l'acheteur peut avoir le droit de résilier le contrat. De même quand le fournisseur s'acquitte de ses obligations de manière défectueuse, l'acheteur peut avoir le droit d'exiger du fournisseur qu'il remédie aux défauts. Si cette rectification n'est pas faite, le contrat autorise habituellement l'acheteur à résilier le contrat et à recevoir du fournisseur des dommages-intérêts ou, comme dans le cas d'un défaut dû au non-respect de certaines normes de production et de qualité, des dommages-intérêts libératoires.

- c) Quand l'acheteur est en retard dans l'accomplissement de ses obligations - paiement du prix d'achat, par exemple - le fournisseur a habituellement droit à compensation pour les pertes qu'il subit - versement d'intérêts sur les derniers paiements, par exemple - et, enfin, quand l'acheteur ne parvient pas à s'acquitter de ses obligations, le fournisseur peut avoir le droit de résilier le contrat. (Voir également le document de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.3 "Défaut d'exécution".)

65. Force majeure

Des événements indépendants de la volonté des parties, ou des modifications de circonstances indépendantes elles aussi de la volonté des parties, peuvent retarder l'exécution du contrat ou la rendre impossible, ou encore accroître les risques ou les dépenses qu'entraîne son exécution. Les contrats contiennent habituellement une clause stipulant qu'aucune des parties n'est responsable de la non-exécution des obligations que lui fait le contrat si ce défaut est dû à la modification des circonstances ou à la survenance d'un événement :

- i) Se produisant après la signature du contrat;
- ii) Raisonnablement imprévisible à la date de la signature du contrat; et
- iii) Indépendant de la volonté de la partie demandant réparation au titre de cette clause.

Quand les parties souhaitent préciser ou décrire les circonstances ou les événements dont la modification ou la survenance donne droit à réparation à la partie lésée, il est peut-être prudent d'adjoindre une disposition rédigée

en termes plus généraux et de renvoyer à la liste des événements et des circonstances en précisant qu'elle est indicative et non exhaustive (voir ci-dessus par. 16). La clause de force majeure peut en outre prévoir l'adoption d'une procédure dans le cas où l'une des parties estime que des circonstances ou des événements comparables à ceux qui sont décrits risquent de se modifier ou de se produire. La dernière phase de la procédure pourra être le recours à un mécanisme de règlement des différends figurant dans le contrat (voir ci-dessous par. 66). Prévoir à l'avance cette procédure peut éviter aux parties de s'affronter par la suite dans de violentes contestations.

66. Résiliation

Outre les circonstances mentionnées ci-dessus aux paragraphes 63 et 64, certaines circonstances font que les parties peuvent se mettre d'accord pour autoriser la suspension ou la résiliation unilatérale du contrat, par exemple par convenance pour l'acheteur. Les parties doivent préciser quelles circonstances ou raisons particulières autorisent la suspension ou la résiliation, et elles doivent indiquer la procédure à suivre. Les contrats stipulent habituellement que, si tel ou tel détail est considéré comme une condition du contrat (et non une garantie), la non-exécution de cette condition donne à la partie lésée le droit de résilier le contrat. Il faut noter que la résiliation d'un contrat n'exonère pas le contrevenant des dommages-intérêts qu'il doit à l'autre partie. (Voir également document de la CNUDCI A/CN.9/WG.V/WP.9/Add.5 "Résiliation".)

67. Règlement des différends

- a) Comme on l'a déjà dit, les droits et responsabilités des parties doivent être dans toute la mesure du possible précisés dans le contrat pour éliminer les causes de différends éventuels. A la conclusion du contrat, toutefois, il n'est pas possible de prévoir toutes les difficultés qui peuvent surgir au moment de l'exécution. Quand par la suite les différends entre les parties ne peuvent pas être réglés en se reportant au contrat ou par voie de négociation, les parties doivent recourir à d'autres moyens. Le contrat doit expressément les mentionner. Plusieurs procédures sont habituellement employées.

- b) Il est à l'heure actuelle assez fréquent pour des contrats d'un caractère particulier - notamment pour les transferts de techniques - et les contrats pour la construction d'installations industrielles de prévoir la désignation d'un expert indépendant auquel les différends peuvent être soumis rapidement et sans formalité. L'avis ou la recommandation sollicité de l'expert peut faciliter le règlement rapide des différends.
- c) Les parties à un contrat ont l'une et l'autre intérêt à régler leurs différends sans recourir à de longues et coûteuses procédures arbitrales ou judiciaires. Elles peuvent donc se mettre d'accord pour établir une procédure de conciliation à mettre en oeuvre avant l'engagement de toute procédure. Le but de la conciliation est de parvenir à un règlement amiable du différend avec l'aide d'un intermédiaire. Ce dernier ne doit pas donner raison à l'une ou l'autre des parties mais plutôt faciliter les négociations en donnant un avis impartial. Si les parties souhaitent prévoir une procédure de conciliation elles peuvent le préciser dans le contrat ou adopter une procédure mise au point par un tiers, par exemple le Règlement de conciliation CNUDCI.
- d) Aujourd'hui, les contrats internationaux contiennent presque toujours une clause disposant que l'arbitrage est l'ultime moyen de règlement des différends. Si l'arbitrage est préféré aux procédures judiciaires c'est parce que, du fait de l'adoption de plusieurs conventions internationales, la sentence arbitrale peut être plus facilement exécutée que les décisions judiciaires. La rédaction d'une clause d'arbitrage mérite une attention particulière. Quand l'arbitrage s'impose entre les parties, ce mode de règlement est d'autant plus facile que la procédure est prévue dans le contrat, qu'elle soit exposée en détail dans la clause d'arbitrage ou que l'on applique au contrat les règles d'arbitrage établies par un organisme international, par exemple la CNUDCI, la Chambre de commerce internationale, etc.
- e) Quand elles ne veulent pas soumettre leurs différends à un arbitrage, les parties peuvent décider de s'en remettre à un tribunal. Si elles prennent cette décision, le contrat doit indiquer le pays dont les tribunaux seront compétents pour régler leurs différends. On a en

général intérêt à choisir un pays ayant un rapport certain avec le contrat. Ce choix doit être fondé sur plusieurs considérations. Par exemple, le règlement du litige coûtera moins cher à l'acheteur si les tribunaux de son pays sont considérés comme compétents. En revanche, l'acheteur peut se trouver en meilleure position si l'action est engagée dans le pays du fournisseur car ce dernier risque de pâtir de la publicité qui sera faite à l'affaire.

- f) Certains contrats pour la construction d'installations industrielles disposent que l'ingénieur ou l'architecte chargé des travaux se prononcera sur certaines questions opposant les parties (voir ci-dessus par. 32). Il est courant de préciser que la décision de l'architecte ou de l'ingénieur, dans les cas où cette responsabilité lui est confiée, peut faire l'objet de la part de l'une ou de l'autre des parties d'un recours à un arbitrage ou à une action judiciaire.

68. Législation applicable

Malgré les efforts des parties pour clarifier dans le contrat leurs droits et leurs responsabilités, certaines questions imprévues ne peuvent être réglées qu'en se référant à un système juridique. Le contrat doit préciser le pays dont le système juridique sera appliqué. Les parties sont théoriquement libres de choisir le système juridique qui leur convient. Mais on se heurte dans la pratique à des limites : certains systèmes juridiques excluent le recours à un autre système quand le premier est applicable à l'une des parties au contrat; certains contrats exigeant l'agrément d'un gouvernement ne peuvent pas l'obtenir s'ils contiennent une disposition prévoyant l'application de la législation d'un autre pays. Habituellement, la législation applicable est celle du pays de l'acheteur ou celle du pays du fournisseur ou encore, quand elles sont différentes, celle du pays où le contrat sera exécuté. L'acheteur a tout intérêt à ce que le système juridique applicable soit celui qui contient une législation particulière pour le consommateur. En conséquence, l'acheteur doit déterminer dans quelle mesure ses intérêts sont protégés par différents systèmes juridiques et s'efforcer d'obtenir que celui qui protège le mieux ses intérêts soit applicable.

69. Questions linguistiques

Quand un contrat ou l'un quelconque de ses documents annexes sont rédigés dans plus d'une langue, le contrat doit indiquer celle qui fait foi. En outre, le contrat doit indiquer la langue à employer au cours de son exécution pour la correspondance et les instructions à donner.

1. La majorité des documents de la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le droit commercial international) mentionnés dans les présents Principes directeurs font partie du Projet de guide juridique pour l'établissement de contrats internationaux de construction d'installations industrielles. Les chapitres mentionnés sont les suivants :

"Choix de la formule contractuelle"	A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.8
"Dommages-intérêts"	A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.4
"Nature et qualité des installations"	A/CN.9/WG.V/WP.13/Add.1
"Défaut d'exécution"	A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.3
"Garantie de bonne exécution"	A/CN.9/WG.V/WP.13/Add.6
"Résiliation"	A/CN.9/WG.V/WP.9/Add.5

En outre, le document A/CN.9/WG.V/WP.7/Add.3 "Entretien et pièces de rechange"^{1/} est mentionné dans les présents Principes directeurs.

2. Les guides de la CEE (Commission économique pour l'Europe) mentionnés dans les présents Principes directeurs sont les suivants :

"Guide sur la rédaction de contrats relatifs à la réalisation d'ensembles industriels"	ECE/Trade/117
"Guide pour l'établissement de contrats internationaux relatifs à l'emploi d'ingénieurs-conseils, et à certains aspects connexes en matière d'assistance technique"	ECE/Trade/145
"Guide sur la rédaction de contrats portant sur le transfert international de "Know-How" (savoir-faire) dans l'industrie mécanique"	ECE/Trade/222/Rev.1
"Guide pour la rédaction de contrats internationaux de services relatifs à l'entretien la réparation et à l'exploitation d'installations industrielles et autres" ^{2/} .	(ECE)Trade/GE.1/R.32

^{1/} Nouveau chapitre du projet de guide de la CNUDCI intitulé "Fourniture de pièces de rechange et de services après l'achèvement des travaux", qui sera publié prochainement.

^{2/} A l'heure actuelle, ce document porte la mention "Distribution restreinte".

3. Le "Guide sur les licences dans les pays en développement" est un document de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (Nations Unies).

4. L'Acte final de la Conférence des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (No.A/Conf.97/18) est également mentionné dans les présents Principes directeurs.

Ces documents sont disponibles à la Section des ventes de l'Organisation des Nations Unies à New York ou à Genève.

5. Le document "Les aspects juridiques de la formation industrielle" est disponible à la section des ventes de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel à Vienne.

