LES CONTRATS DU COMMERCE INTERNATIONAL. LE MODELE D'UNIDROIT : UN MODELE UNIVERSEL ?

Philippe DELEBECQUE
Professeur, Université de Paris-I (Panthéon-Sorbonne)

Résumé

Les contrats internationaux ne cessent de prendre de l'importance et de se diversifier. Ils relèvent avant tout de la loi choisie par les parties. Mais ils relèvent de plus en plus de règles matérielles directement applicables, à l'exemple de celle qui découlent de certaines conventions internationales, telles la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises ou encore les conventions en matière de transport maritime ou aérien. La communauté internationale souhaite aujourd'hui valoriser ces règles matérielles. C'est dans cette perspective qu'ont été élaborés les Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international. Ces Principes constituent un modèle pour les rédacteurs de contrats internationaux. Ils sont aussi une source d'inspiration pour les arbitres internationaux appelés à se fonder sur les usages du commerce international qui se trouvent à travers les Principes d'Unidroit codifiés pour ce qui est du régime des contrats. Mais au-delà de ces aspects de technique contractuelle, les Principes d'Unidroit ont le grand mérite de fixer le cadre juridique des contrats internationaux tels qu'ils sont aujourd'hui pratiqués dans toutes les parties du monde, en se référant à des valeurs communément partagées, telle la liberté contractuelle, la force obligatoire des conventions et la bonne foi contractuelle.

Mots clés

contrats. contrats internationaux. sources. règles matérielles. principes d'unidroit. valeur. modèle de technique contractuelle (oui). modèle universel. principes fondamentaux. liberté contractuelle. force obligatoire des conventions. bonne foi contractuelle.

Introduction

1. *Les contrats du commerce international*. Les échanges internationaux se multiplient et avec eux les contrats du commerce international[1] au premier rang desquels la vente, le transport, le mandat, l'assurance, les prêts d'argent et les opérations de distribution à l'exemple de la concession et de la franchise. Certains d'entre eux sont aujourd'hui régis par des conventions internationales de droit matériel. C'est le cas de la vente (cf. Convention de Vienne de 1980) et du transport (Règles de La Haye et de La Haye Visby). Cette technique connaît un réel succès, mais ne peut sans doute pas être étendue à d'autres contrats, faute de consensus dans la communauté internationale. Au demeurant, si la Convention de Vienne ne cesse d'être ratifiée et d'étendre ainsi son champ d'application, il n'en va pas de même pour les transports : on sait les difficultés auxquelles s'expose la ratification des Règles de Rotterdam censées pourtant devenir la grande loi du 21ème siècle sur le contrat international de transport de marchandises entièrement ou partiellement par mer. Cela ne veut pas dire qu'il ne faille pas promouvoir le droit matériel. Le droit des conflits de lois a ses limites et les opérateurs ont aujourd'hui bien compris les avantages et les inconvénients qu'il y a à s'en tenir à la technique de la règle de conflit qui peut aiguiller sur une loi inappropriée.

2. *Les sources du droit des contrats internationaux*. Les règles de conflit de lois ne sont évidemment pas superfétatoires. Elles restent encore essentielles. Mais les opérateurs du commerce international savent parfaitement aujourd'hui qu'il ne faut pas oublier de choisir la loi appelée à régir la relation contractuelle

[1]-Un contrat est international en considération de plusieurs critères. Le critère classiquement reconnu est d'ordre juridique. Il a trait à l'extranéité du contrat ; il est par exemple conclu dans un pays et exécuté dans un autre. Aujourd'hui, on s'en tient volontiers à un critère économique : le contrat est international dès lors qu'il met en cause les intérêts du commerce international.

et qu'à défaut ils s'exposent à des difficultés. Cet aspect des choses est aujourd'hui bien connu et les opérateurs préfèrent aller au-delà pour aller plus vite, éviter les incertitudes et compter sur des règles matérielles et non plus sur de simples règles de conflit. Au demeurant, la jurisprudence est favorable à ce que les contrats internationaux soient gouvernés immédiatement par un certain nombre de règles matérielles. N'a-t-elle pas admis la validité systématique des clauses d'indexation et plus récemment des clauses arbitrage ? Elle est en passe, nous semble-t-il, de raisonner de la même façon à propos des clauses de garantie dans les contrats de vente et, on peut l'espérer, à propos des clauses portant sur l'indemnisation des agents commerciaux.

Si la jurisprudence a su découvrir certaines règles matérielles propres au commerce international, il faut se réjouir de voir le législateur se saisir de la question et proposer à son tour un certain nombre de règles dans des secteurs essentiels. C'est ce que fait la Commission des Nations Unies pour le Droit du Commerce International (CNUDCI) qui est à l'origine de la Convention sur la vente internationale de marchandises et qui diversifie depuis quelque temps ses interventions en définissant des lois-modèles. C'est ce que fait aussi l'Institut international pour l'Unification du droit privé (Unidroit) créé à Rome en 1926 à l'initiative du gouvernement italien et du Conseil de la SDN. Cette organisation est vouée à l'étude de l'harmonisation et de l'unification du droit privé. Elle est à l'origine de deux conventions adoptées à la conférence diplomatique d'Ottawa du 29 mai 1988 : une convention sur l'affacturage international entrée en vigueur le 1er mai 1995 et actuellement ratifiée par six Etats et une convention sur le crédit-bail international entre en vigueur le 1er mai 1995 et ratifiée par neuf Etats. Une convention relative aux garanties internationales sur des matériels d'équipements mobiles a été adoptée le 16 janvier 2001 au Cap :

elle est en vigueur depuis 2004 et a reçu neuf ratifications. C'est dans le cadre d'Unidroit qu'ont été adoptés les Principes relatifs aux contrats du commerce international.

3. *Les Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international*. Ces Principes qui en sont à leur troisième édition, la première remontant à 1994, la deuxième à 2004 et la troisième à 2010, se proposent de codifier le régime des contrats internationaux en tenant compte de la pratique internationale et en s'inspirant des principales familles juridiques. Ces Principes ont bien entendu un caractère supplétif, mais ont le grand mérite de regrouper des solutions généralement bien admises et constituent un bon guide pour les rédacteurs des contrats internationaux. En ce sens, les Principes d'Unidroit sont un modèle très utile de technique contractuelle (I). Il faut ajouter que leur succès est certain, car il n'est pas rare que des arbitres s'y réfèrent expressément. Autrement dit, ils sont une expression de la *lex mercatoria*dont on sait l'importance en tant que source du droit du commerce international. Dans cette perspective, les Principes d'Unidroit tendentà représenter un modèle universel (II), étant entendu que sous les règles techniques, se dissimulent des valeurs.

I. Les Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international : un modèle de technique contractuelle.

4. Les principes d'Unidroit portent sur les trois phases du contrat et déterminent un certain nombre de règles relatives à la formation du contrat, à son contenu et à son exécution. Leur présentation est nécessaire.

A. Règles relatives à la formation du contrat international.

5. Sur ce terrain de la formation du contrat, les principes d'Unidroit reprennent des choses connues, mais pas uniquement : ils précisent certaines questions controversées et

proposent de nouvelles solutions. S'agissant des choses connues, on notera la définition que l'article 2.1.2 donne de l'offre de contracter : « Une proposition de conclure un contrat constitue une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation ». Cette définition n'a rien de surprenant et correspond à l'analyse traditionnelle que l'on fait de l'offre. Il en va de même de l'acceptation : « Constitue une acceptation toute déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il acquiesce à l'offre » (art. 2.1.6). Les Principes s'intéressent très justement aux pourparlers contractuels, mais n'innovent guère : « Les parties sont libres de négocier et ne peuvent être tenues pour responsables si elles ne parviennent pas à un accord… » (art. 2.1.15). Il faut au demeurant s'en réjouir car la toile de fond est ici la liberté de conclure ou de ne pas conclure. Un autre texte intéressant est celui de l'article 2.1.22 qui s'en tient à la solution du *knock out*, plutôt qu'à celle du *last shot* lorsqu'il s'agit de déterminer, dans des échanges contractuels, quelles sont les conditions générales qui s'imposent : « lorsque les parties utilisent des clauses-types sans parvenir à un accord sur celles-ci, le contrat est néanmoins conclu sur la base des clauses convenues et des clauses types qui, pour l'essentiel, sont communes aux parties, à moins que l'une d'elles ne signifie à l'autre, soit à l'avance, soit ultérieurement et sans retard indu, qu'elle n'entend pas être liée par un tel contrat ».

6. Les Principes d'Unidroit fixent en outre des solutions qui méritent d'être précisées, compte tenu de l'incertitude du droit positif sur les points en cause. Ainsi en est-il de l'article 2.2.7 qui s'efforce de régler une question difficile, celle du conflit d'intérêt. Le texte prévoit que si le contrat conclu par le représentant implique celui-ci dans un conflit d'intérêts avec le représenté, que le tiers connaissait ou aurait dû connaître, le

représenté peut demander la nullité du contrat. De même, on doit à l'article 5.1.6 d'utiles précisions sur la qualité de la prestation : « Lorsque la qualité de la prestation n'est pas fixée par le contrat ou déterminable en vertu de celui-ci, une partie est tenue de fournir une prestation de qualité raisonnable et, eu égard aux circonstances, au moins égale à la moyenne ». On relèvera aussi, dans la même ligne, l'article 5.1.7 relatif à la fixation du prix, ce prix, à défaut de détermination par les parties, devant être établi par référence au prix habituellement pratiqué, lors de la conclusion du contrat, dans la branche commerciale considérée pour les mêmes prestations effectuées dans des circonstances comparables ou, à défaut d'un tel prix, à un prix raisonnable

7. Si les Principes d'Unidroit restent dans l'ensemble assez classiques sur les mécanismes de formation du contrat, ils contiennent néanmoins deux innovations majeures. La première est d'ordre négatif en ce sens que rien n'est dit de l'exigence de cause-contrepartie qui est pourtant une condition essentielle du Code civil français (cf. art. 1131). Autrement dit, les Principes d'Unidroit considèrent que la volonté est la seule condition essentielle de validité d'un contrat et qu'il n'est pas nécessaire de s'interroger sur la raison d'être des obligations contractées par les parties. On peut le regretter dans la mesure où la théorie de la cause-contrepartie conduit à des analyses très fines et permet de s'assurer que l'obligation contractée a bien une justification. Il est vrai que la théorie de la cause est très rationnelle, parfois trop, mais il n'en demeure pas moins qu'elle est, au-delà de sa séduction intellectuelle, des conséquences pratiques très utiles et qu'elle est un frein à l'ultralibéralisme qui souffle aujourd'hui dans les relations commerciales internationales.

Plus positivement, on observera que la nullité du contrat peut être admise en raison du vice de contrainte (art. 3.2.6). Plus précisément la nullité du contrat pour cause de contrainte peut être invoquée par une partie lorsque son engagement a été déterminé par les menaces injustifiées de l'autre partie, dont l'éminence et la gravité, eu égard aux circonstances, ne laissent à la première aucune autre issue raisonnable. De même, la nullité d'une clause peut être invoquée par une partie lorsqu'il est démontré que cette clause confère injustement un avantage excessif à l'autre partie (art. 3.2.7). Cette dernière disposition ne va pas de soi, la notion d'avantage excessif étant difficile à cerner, juridiquement parlant. Elle concerne déjà, en tout cas, le contenu du contrat.

B. Règles relatives au contenu et à l'exécution du contrat international

8. Les Principes d'Unidroit s'attachent dans un premier temps à déterminer les obligations qui découlent du contrat. Les unes sont expresses, les autres implicites. A ce dernier égard, l'article 5.1.1 précise que les obligations implicites découlent : de la nature et du but du contrat ; des pratiques établies entre les parties et des usages ; de la bonne foi ; et de ce qui est raisonnable. Cette disposition rejoint celle de l'article 1135 du Code civil français, texte qui fonde la théorie des suites du contrat et qui a permis à la jurisprudence d'intégrer dans le contenu de nombre de contrats des obligations, de renseignement, de mise en garde et même de conseil. Il est intéressant de noter que ce forçage du contrat est bien accepté et repris ainsi par les Principes d'Unidroit en matière de contrats du commerce international. On retiendra aussi la disposition de l'article 5. 1.4 qui consacre la distinction, si utile, des obligations de moyens et des obligations de résultat : « 1) Ledébiteur d'une obligation de résultat est tenu de fournir le résultat promis. 2) Le débiteur d'une obligation de moyens est tenu d'apporter à

l'exécution de sa prestation la prudence et la diligence d'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation ».

9. Les Principes d'Unidroit ne se contentent pas d'énumérer les obligations qui découlent d'un accord contractuel. Ils se prononcent aussi sur leur force. Ces obligations sont strictement obligatoires pour les parties et ne peuvent être unilatéralement dénoncées. La règle est donc celle de la force obligatoire des conventions : l'article 6.1.1 le dit à sa façon en disposant que Le débiteur est tenu d'exécuter ses obligations à la date prévue ou à la date qui paraît dictée par les circonstances ou la nature des choses. L'article 6.2.1 porte aussi cette règle essentielle du droit des contrats en soulignant que « Les parties sont tenues de remplir leurs obligations quand bien même l'exécution en serait devenue plus onéreuse, sous réserve des dispositions suivantes relatives au hardship »[2]. Les parties choisissent donc leurs chaînes. Toutefois, lorsque leur contrat est obscur ou ambigu, il doit être interprété. Cette interprétation doit se faire en tenant compte de la commune intention des parties ; mais faute de pouvoir déceler cette commune intention, le contrat doit être interprété selon le sens que lui donnerait une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation (art. 4.1). Cette règle de base dans l'interprétation des contrats est on ne peut plus classique, ce qui ne veut pas dire, bien au contraire, injustifiée. Elle est complétée par d'autres dispositions comme

[2]-En cas de « hardship » (bouleversement du contrat en raison de la survenance d'un changement des circonstances ayant présidé à la conclusion du contrat, les parties doivent se réunir pour renégocier les termes de leur accord. Si elles n'y parviennent pas, le Tribunal qui reconnaît l'existence d'un cas de « hardship », peut mettre fin au contrat ou adapter le contrat en vue de rétablir l'équilibre des prestations. Ce pouvoir donné au juge est trop important et l'on ne saurait trop conseiller aux parties de prévoir ce type de difficulté et de stipuler des clauses de « hardship » s'expliquant clairement sur l'issue des négociations.

celle de l'article 4.5 retenant le principe d'interprétation utile du contrat et celle de l'article 4.6 consacrant la règle d'interprétation « contra proferentem » (en cas d'ambiguïté, les clauses d'un contrat s'interprètent de préférence contre celui qui les a proposées).

10. Si le contrat est une loi pour les parties, il reste une loi privée qui ne s'impose qu'aux parties. Les Principes d'Unidroit ne s'étendent guère sur cette règle pourtant fondamentale, tout en développant l'une de ses dérogations les plus importantes et les plus opérationnelles : la stipulation pour autrui (art. 5.2.1). On notera cette disposition de l'article 5.2.3 qui intègre parmi les droits conférés au bénéficiaire d'une stipulation pour autrui celui d'invoquer une clause du contrat qui exclut ou limite la responsabilité dudit bénéficiaire.[3]

11. Les Principes d'Unidroit s'arrêtent enfin très longuement sur les sanctions susceptibles d'être mises en œuvre en cas de mauvaise exécution ou d'inexécution du contrat[4]. Ils comportent des innovations bienvenues. On retiendra les suivantes :

. en cas d'inexécution, le créancier peut notifier au débiteur qu'il lui impartit un délai supplémentaire pour l'exécution de ses obligations (art. 7.1.5) ;

. à défaut par le débiteur de s'acquitter d'une obligation autre que de somme d'argent, le créancier peut en exiger l'exécution (art. 7.2.2)[5] ;

---

[3]-Ce qui renvoie à la clause « Himalaya » fréquente dans les connaissements et accordant aux préposés et sous-traitants du transporteur les mêmes limitations de responsabilité que celles dont le transporteur bénéficie.

[4]-Par inexécution, on entend tout manquement par une partie à l'une quelconque de ses obligations résultant du contrat, y compris l'exécution défectueuse du contrat (art. 7.1.1).

[5]-Si le principe de l'exécution forcée est dûment reconnu, il comporte des exceptions tenant à l'impossibilité ou encore au son coût déraisonnable.

. la résolution du contrat s'opère par notification au débiteur (ce qui signifie qu'elle n'est plus nécessairement judiciaire, art. 7.3.2) ;

. une partie est fondée à résoudre le contrat si, avant l'échéance, il est manifeste qu'il y aura inexécution essentielle de la part de l'autre partie (art. 7.3.3 qui consacre la théorie de l' « anticipatory breach ») ;

. la partie qui croit raisonnablement qu'il y aura inexécution essentielle de la part de l'autre partie peut exiger d'elle des assurances suffisantes de bonne exécution et peut, dans l'intervalle, suspendre l'exécution de ses propres obligations (art. 7.3.4) ;

12. Les autres sanctions, notamment la responsabilité contractuelle, ne soulèvent guère de remarques, si ce n'est pour dire que cette responsabilité est clairement affirmée[6], alors que certains n'avaient pas hésité à dire que cette responsabilité n'existait pas et qu'elle n'était rien d'autre qu'une sorte d'exécution par équivalent du contrat. Or, il s'agit bien d'indemniser le ou les préjudices consécutifs à un manquement contractuel. On peut donc parler de responsabilité et au demeurant c'est bien en termes de responsabilité que la jurisprudence raisonne et que les parties elles-mêmes réagissent. Pour le reste, la règle de la « mitigation » est très heureusement consacrée : « Le débiteur ne répond pas du préjudice dans la mesure où le créancier aurait pu l'atténuer par des moyens raisonnables… » (art. 7.4.8). De plus les clauses de responsabilité sont considérées comme valables, avec cependant des limites qui peuvent paraître trop importantes (art. 7.1.6, prévoyant

[6]-Cf. art. 7.4.1 : « L'inexécution d'une obligation donne au créancier le droit à des dommages-intérêts, soit à titre exclusif, soi en complément d'autres moyens, sous réserve des exonérations prévues dans les Principes.

qu'une partie ne peut se prévaloir d'une telle clause s'il « ...serait manifestement inéquitable de le faire », ce qui ne veut pas dire grand chose). Les clauses pénales sont également considérées comme valables, dans les limites généralement admises, en ce sens que le juge compétent peut réduire l'indemnité stipulée si celle-ci est manifestement excessive au regard du préjudice subi (art. 7.4.13).

13. Au total, les diverses dispositions dont on a rendu compte permettent de se convaincre de l'intérêt des Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international. Ces dispositions édictent des règles qui sont autant de modèles de technique contractuelle. On peut les discuter, ici ou là, mais on doit convenir que ces solutions sont, pour la plupart, acceptables, consensuelles et modernes. Du reste, l'actuel projet français de réforme du droit des contrats s'en inspire très largement.

Mais au-delà de cet aspect technique, déterminant dans la pratique des contrats du commerce international, les Principes d'Unidroit ont le grand mérite, si l'on veut bien ne pas rester à la surface des choses, de fixer quelques valeurs essentielles. La philosophie de ces Principes est empreinte de libéralisme et du libéralisme qu'attendent les opérateurs du commerce international. Ce libéralisme est de bon aloi, car il ne confine pas à l'ultralibéralisme pourtant défendu dans certaines parties du monde. Essayons de nous en convaincre.

II. Les Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international : un modèle universel ?

14. Au-delà des aspects de technique contractuelle, les Principes d'Unidroit proposent un modèle pour le droit des contrats que l'on peut qualifier de consensuel dans la mesure où les valeurs qu'ils véhiculent sont aujourd'hui bien admises dans la communauté internationale. Les opérateurs du commerce

international tiennent à la liberté contractuelle qui favorise les échanges, sont, généralement, respectueux de la force obligatoire des conventions qui est essentielle pour la sécurité des affaires et reconnaissent que la loyauté contractuelle est une exigence à laquelle on ne saurait déroger si l'on veut maintenir de bonnes relations commerciales. On reviendra rapidement sur ces trois données fondamentales du droit du commerce international.

15. *Le principe de liberté contractuelle*. Les Principes d'Unidroit s'ouvrent par l'affirmation du principe de liberté contractuelle (art. 1.1, aux termes duquel « Les parties sont libres de conclure un contrat et d'en fixer le contenu »).Il y a là une donnée de base du droit du commerce international. Du reste, le commentaire des Principes fait très justement observer que « le droit des opérateurs commerciaux de décider en tout liberté à qui offrir leurs marchandises ou services et de qui les recevoir, ainsi que la possibilité pour eux de s'entendre librement sur les dispositions de chaque contrat, sont les pierres angulaires d'un ordre économique international ouvert, orienté vers le marché et concurrentiel ». Il n'est guère que dans les économies collectivistes où l'on croit encore en la vertu du plan que l'on se méfie toujours de la liberté contractuelle et que l'on en dénie les ressorts. Dans une économie ouverte comme la nôtre, les parties doivent pouvoir conclure librement leurs contrats, choisir librement la personne avec qui elles entendent contracter et aménager librement leurs relations.

16. Le principe de la liberté contractuelle n'est cependant pas sans limites. Les unes tiennent aux règles impératives qui peuvent s'appliquer au contrat en cause et, plus généralement, à l'ordre public, qu'il s'agisse de l'ordre public de protection – de telle ou telle catégorie de contractants – ou de l'ordre public de direction qui trouve aujourd'hui son expression, notamment dans le droit de la concurrence prohibant tous les accords qui ont pour objet ou pour effet de restreindre le jeu d'une libre

concurrence. Les autres limites à la liberté contractuelle tiennent aux éléments essentiels du contrat qui s'imposent par la nature des choses aux contractants. On ne saurait, dans un contrat de dépôt, stipuler que le dépositaire n'assume aucune obligation de surveillance, sauf à dire que le contrat est alors un simple contrat de location. On ne saurait pas davantage dans un contrat de location stipuler que le bailleur n'a pas à procurer la jouissance de la chose à son cocontractant. On ne saurait, non plus, dans un contrat d'affrètement, prévoir que le fréteur ne garantit pas à l'affréteur la navigabilité du navire qu'il met à sa disposition. Plus généralement, ne saurait-on stipuler une clause qui vide l'obligation essentielle du contrat de toute sa substance[7].

17. *Le principe de la force obligatoire des conventions*.Un autre principe martelé par les Principes d'Unidroit est celui de la force obligatoire du contrat. L'article 1.3 prévoit à cet égard que « Le contrat valablement formé lie ceux qui l'on conclu » et ajoute que « Les parties ne peuvent le modifier ou y mettre fin que selon ses dispositions, d'un commun accord ou encore pour les causes énoncées dans ces Principes ». Le principe « pacta sunt servanda » est consubstantiel au commerce international. On ne saurait concevoir des échanges commerciaux sans sécurité juridique et la première clé de cette sécurité est certainement le respect de la parole donnée. L'article 1134, al. 1er du Code civil français ne dit pas autre chose et cette disposition reçoit un écho dans pratiquement toutes les législations du monde.

18. Le principe « pacta sunt servanda » a notamment pour conséquence qu'un contrat peut être modifié ou résolu lorsque les parties le décident. C'est ce qu'elles font lorsqu'elles conviennent d'avenants, si fréquents dans la pratique des

[7]-Cass. com. 29 juin 2010, D. 2010, 1832.

contrats de longue durée. Il faut aussi tenir compte des clauses contractuelles elles-mêmes et notamment des clauses de rupture. Ces clauses qui se distinguent des clauses résolutoires (sanctionnant le manquement à une obligation contractuelle dûment identifiée) et des clauses de dédit (jouant sur le terrain de la formation du contrat) permettent à une partie de « sortir » du contrat en cas de survenance de tel ou tel événement affectant la situation de son partenaire. Elles vont parfois plus loin en subordonnant cette sortie à la seule volonté des parties[8]. Cette faculté de rupture unilatérale du contrat ne devrait toutefois être admise qu'à la condition d'être reconnue en faveur de l'une et l'autre des parties.

19. *Le principe de bonne foi contractuelle*. Une troisième disposition des Principes d'Unidroit est essentielle : c'est celle de l'article 1.7 qui prévoit que « Les parties sont tenues de se conformer aux exigences de la bonne foi dans le commerce international » et qu' « Elles ne peuvent exclure cette obligation ni en limiter la portée ». La jurisprudence française est dans le même sens, quoique plus précise, en décidant aujourd'hui que « la règle selon laquelle les conventions doivent être exécutées de bonne foi permet au juge de sanctionner l'usage déloyal d'une prérogative contractuelle ».[9] Cette directive doit être saluée. Il ne faut sans doute pas valoriser la bonne foi contractuelle au point d'en faire la clé de voute de tout le droit contractuel et d'en faire la justification d'idées fausses comme celle du solidarisme

[8]-Cf. Cass. 1ère civ. 3 avr. 2001, Bull. civ. I, n° 98.

[9]-Cass. com. 10 juill. 2007, Bull. civ. IV, n° 188 ; l'arrêt ajoute que si le juge peut sanctionner cet usage déloyal au nom de l'exigence de la bonne foi contractuelle, il ne saurait, sur le fondement de cette même exigence, porter atteinte à la substance même des droits et des obligations légalement convenus entre les parties. Il est sans doute difficile de respecter à la lettre cette jurisprudence, car la notion de prérogative contractuelle n'est pas facile à cerner comme celle de substance du contrat, mais elle a le mérite, tout en reconnaissant l'importance de la bonne contractuelle, d'en cantonner l'application au jeu des clauses contractuelles.

contractuel. Pour autant, la loyauté doit rester au centre des échanges contractuels et cette exigence doit fonder encore et toujours les réactions que l'on doit avoir à l'encontre de comportements malhonnêtes ou empreints de mauvaise foi.

20. *Conclusion.* Pour conclure, on observera que les Principes d'Unidroit n'ont pas qu'une simple portée théorique. Ils ne sauraient servir de référence en tant que loi applicable à tel contrat international, car le choix de la loi applicable ne peut porter que sur un corpus juridique et législatif[10]. Néanmoins, les Principes d'Unidroit sont une source d'inspiration pour les arbitres internationaux, pour les rédacteurs de contrats et pour les législateurs eux-mêmes. Comme nous l'avons déjà dit, la réforme du droit français des contrats s'y réfère étroitement et parfois même directement. Il faut ajouter que les Principes d'Unidroit se présentent dans toutes les Facultés de droit du monde comme un matériel didactique très utile et favorisant la promotion de l'enseignement du droit des contrats. L'éducation étant la clé du développement et du progrès, c'est sur ce dernier apport que nous voudrions insister en remerciant, une fois encore, les organisateurs du colloque d'Alger des 24 et 25 novembre 2015 pour leur invitation.

[10]-Dans l'UE, le règlement Rome I sur la loi applicable aux contrats le prévoit du reste expressément.