

C. — Unification du droit commercial international : note du Secrétariat*

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>
INTRODUCTION	1-4
I. — OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR L'UNIFICATION DU DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL	5-6
II. — MÉTHODES D'UNIFICATION	7-15
A. — Lois types ou uniformes	8-11
Méthodes utilisées pour l'élaboration de lois nationales uniformes ...	9-11
B. — Conventions internationales	12
C. — Unification des pratiques en matière de commerce international, notamment en ce qui concerne les contrats types et les conditions générales de vente	13-15
Évolution de la coutume commerciale internationale et de l'arbitrage commercial	15
III. — CONCLUSION	16

Annexes

	<i>Page</i>
I. — Projets établis par l'Institut international pour l'unification du droit privé..	18
II. — Conditions générales de vente établies sous les auspices de la Commission économique pour l'Europe	18

INTRODUCTION

1. A la 872^e séance de la Sixième Commission, le 9 novembre 1965, le représentant de la Hongrie a demandé qu'il soit communiqué à la Commission une étude préliminaire du Secrétariat concernant le point 92 de l'ordre du jour. La présente note est distribuée pour répondre à cette demande.

2. Dans le mémoire explicatif qu'il a présenté au sujet du point 92, le représentant permanent de la Hongrie déclare :

« Dans le présent contexte, ce que l'on entend par « développement du droit international privé » n'est pas tellement un accord international au sujet des règles que les tribunaux nationaux et les tribunaux d'arbitrage appliquent pour régler les conflits de lois et de législations, mais plutôt l'unification du droit privé, en particulier dans le domaine du commerce international (par exemple, l'unification du droit relatif à la vente internationale des biens ou à la conclusion des contrats) ¹. »

La présente étude préliminaire ne porte donc que sur « l'unification du droit privé, en particulier dans le domaine du commerce international » et ne traite pas,

pour le moment, d'autres aspects du droit international privé qui n'ont pas de rapport avec le commerce international.

3. On trouvera ci-après quelques exemples de questions qui se rattachent aux problèmes du commerce international et qui rentrent, par conséquent, dans le sujet :

- a) Vente internationale des biens :
 - i) Conclusion des contrats,
 - ii) Arrangements concernant la représentation,
 - iii) Arrangements concernant l'exclusivité des ventes;
- b) Instruments négociables et crédits bancaires commerciaux;
- c) Lois régissant les activités commerciales relatives au commerce international;
- d) Assurances;
- e) Transports :
 - i) Transport des marchandises par mer,
 - ii) Transport des marchandises par air,
 - iii) Transport des marchandises par route et chemins de fer,
 - iv) Transport des marchandises par voies navigables intérieures ;
- f) Propriété industrielle et droit d'auteur;
- g) Arbitrage commercial.

¹ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, Annexes, annexe n° 2, document A/5728 (section A supra)*.

4. On trouvera dans la présente étude, après quelques remarques générales, un bref exposé des méthodes d'unification qui ont été suivies dans le passé, en particulier dans des domaines tels que ceux qui sont indiqués au paragraphe précédent. Cet exposé est suivi de suggestions touchant les travaux préliminaires additionnels qu'il y aurait peut-être lieu d'effectuer avant de prendre des décisions concrètes sur le point à l'étude.

I. — OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR L'UNIFICATION DU DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL

5. On peut dire de l'unification du droit commercial international qu'elle consiste à remplacer par une seule règle des règles contradictoires de deux ou plusieurs systèmes de droit interne applicables à une même opération juridique internationale. Ce processus s'inscrit dans le cadre du mouvement général en faveur de l'unification du droit, en particulier du droit privé, qui a pris naissance en Europe vers le milieu du XIX^e siècle. Pour ce qui est des opérations commerciales internationales, les efforts dans ce sens se sont intensifiés après la première guerre mondiale, sous les auspices de la Société des Nations et d'autres organes intergouvernementaux, notamment la Conférence de droit international privé de La Haye, l'Institut international pour l'unification du droit privé et la Sixième Conférence internationale américaine tenue à La Havane en 1928.

6. Le mouvement d'unification du droit commercial international a pour origine les difficultés caractéristiques auxquelles se heurtent les parties à des transactions commerciales internationales par suite de la multiplicité des droits internes et des divergences entre eux. Une même opération mettant en jeu de multiples rapports juridiques (par exemple, contrat de vente, clauses relatives aux modalités de paiement, assurance, transport, etc.) peut être régie par des règles divergentes de différents droits internes, que toutes les parties directement intéressées connaissent rarement dans tous leurs détails. En matière d'exécution, d'interprétation et d'application, les parties doivent avoir une connaissance suffisante de la situation juridique en ce qui concerne l'exécution de leurs obligations générales. En cas de litige, les tribunaux ordinaires ou les tribunaux d'arbitrage se heurtent à des difficultés considérables pour déterminer le droit applicable aux différents aspects d'une opération commerciale internationale. Il arrive que les parties insèrent dans le contrat des dispositions relatives au droit applicable aux divers aspects de la transaction. Mais en l'absence de telles clauses, les règles du droit international privé du tribunal compétent sont réputées applicables et il peut se faire que les différentes législations nationales offrent, pour un même problème, des solutions divergentes.

II. — MÉTHODES D'UNIFICATION

7. On a recours principalement à trois méthodes pour réaliser l'unification dans le domaine du commerce international : a) l'élaboration de lois nationales uni-

formes ou « types » ; b) l'adoption de conventions internationales ; et c) l'unification des pratiques en matière de commerce international, notamment en ce qui concerne les dispositions usuelles des contrats et les conditions générales de vente. Le développement des pratiques commerciales et de l'arbitrage commercial international a également contribué à éliminer les divergences entre les législations nationales.

A. — Lois types ou uniformes

8. Depuis plus d'un siècle, on travaille à l'adoption de lois types ou uniformes, principalement dans le cadre de groupements régionaux, mais même parfois à l'échelle mondiale. Dans certains cas, ces lois s'appliqueraient d'une manière générale à la fois aux transactions nationales et internationales et, dans d'autres, elles ne s'appliqueraient qu'aux transactions internationales. La première tentative faite par un groupement régional a été celle des pays scandinaves, qui ont manifesté un intérêt pour l'unification dès le milieu du XIX^e siècle. Un autre effort important a été entrepris à l'échelon régional par le Conseil interaméricain des juristes, qui a cherché à mettre au point des règles uniformes sur divers sujets relatifs au commerce et aux transports. A une date plus récente, les pays du Benelux ont entrepris certains projets d'unification. On trouve dans le traité portant création de la Communauté économique européenne² certaines dispositions et procédures en vue du rapprochement ou de l'harmonisation des lois nationales des États membres de cet organisme qui intéressent le fonctionnement du Marché commun. A une échelle géographique plus vaste, l'Institut international pour l'unification du droit privé, organisme intergouvernemental connu généralement sous le nom d'Institut de Rome, prépare des études et des projets depuis 1928 (voir annexe I). L'élaboration de lois uniformes dans des domaines particuliers fait également partie des travaux de certaines institutions spécialisées, notamment de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, de l'Organisation internationale du Travail et des commissions économiques régionales de l'Organisation des Nations Unies.

Méthodes utilisées pour l'élaboration de lois nationales uniformes

9. Les procédures suivies pour l'élaboration de lois uniformes ou lois types ont naturellement varié selon les organisations et selon la complexité et le caractère plus ou moins technique du sujet. Cependant on peut distinguer dans chaque cas trois étapes. En premier lieu, on choisit un sujet jugé approprié aux fins d'étude et de préparation d'un projet. Dans certains cas, le choix des sujets a été opéré par des organismes composés de juristes que les gouvernements intéressés avaient invités à envisager des projets appropriés d'unification, tandis

² Voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 298 (1958), n° 4300.

que dans d'autres, les sujets ont été choisis par des organes s'occupant de questions économiques et techniques, en fonction des problèmes auxquels ils se heurtaient. A l'Organisation des Nations Unies, par exemple, la Commission économique pour l'Afrique a mis en route des projets visant à harmoniser les législations en matière industrielle, commerciale, monétaire et fiscale, ainsi que les lois relatives aux transports à l'intérieur de la région; la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient a suggéré des lois types en vue de la mise en valeur des ressources naturelles et la Commission économique pour l'Europe a proposé une réglementation uniforme de certaines questions touchant les transports.

10. La deuxième étape, consécutive au choix des sujets, est la préparation d'une étude du problème. Ces études comportent normalement une analyse des diverses lois et un examen de la mesure dans laquelle ces lois répondent à certains objectifs pratiques, d'ordre économique ou autre. L'Institut de Rome a noté que ces travaux préparatoires de recherche nécessitent à la fois une étude dite « verticale » et une étude dite « horizontale ». L'étude verticale consiste en l'examen des législations nationales, pays par pays. Elle est indispensable pour assurer l'exactitude et la compréhension des lois de chaque État et pour élucider les raisons économiques et politiques qui ont conduit à leur adoption. Ces études doivent être effectuées avec la coopération du gouvernement intéressé, d'instituts nationaux ou de correspondants désignés à cet effet qui sont spécialisés dans les sujets étudiés. L'étude « verticale » est alors suivie d'une étude « horizontale » dont le but est de comparer les solutions qu'offrent les divers systèmes de droit, d'analyser les raisons des différences relevées et, le cas échéant, de tirer des conclusions sur les possibilités d'unification. Le volume de travail nécessaire variera naturellement beaucoup selon le domaine considéré; toute tentative visant à unifier des matières réglementées de longue date par des lois ou des traditions locales présente des difficultés beaucoup plus grandes que l'unification de branches du droit qui sont relativement nouvelles et qui se trouvent en voie de formation.

11. La troisième étape est celle de la rédaction. Cette tâche est normalement confiée à un comité ou à un groupe de travail plutôt qu'à un seul juriste. La question de la composition de ces groupes soulève des difficultés, en particulier lorsqu'il s'agit d'assurer l'unification à l'échelle mondiale et lorsqu'il existe d'importants problèmes de nature technique et commerciale. Il est généralement souhaitable que les comités de rédaction comprennent des experts familiarisés avec les principaux systèmes juridiques du monde. Le point de savoir si ces comités doivent s'efforcer de mettre au point des lois uniformes fondées sur le dénominateur commun le plus faible du droit actuel ou s'ils doivent chercher à créer une législation mieux adaptée aux besoins est, de toute évidence, un important problème auquel on se heurte souvent. Diverses tentatives ont été faites pour arrêter des principes relatifs à l'élaboration de telles lois uniformes et, dans certains cas, ces principes peuvent fournir d'utiles directives au groupe de rédaction.

B. — Conventions internationales

12. Les conventions internationales ont été utilisées de diverses manières aux fins de l'unification du droit commercial international. L'une des techniques consiste à prévoir, dans une convention internationale, l'adoption d'une loi uniforme jointe en annexe à la convention. C'est ce qui a été fait par exemple dans les conventions de Genève portant, l'une, loi uniforme sur les lettres de change et billets à ordre³ et l'autre, loi uniforme sur les chèques⁴ et, à une date plus récente, dans la Convention de La Haye de 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels⁵. Une autre catégorie de conventions multilatérales contribue à l'unification: ce sont celles qui réglementent des questions de droit international privé, notamment les problèmes que pose la détermination de la loi applicable aux transactions comportant un élément d'extranéité. Les mieux connues de ces conventions sont peut-être le Code panaméricain de droit international privé de 1928, dit Code Bustamante, auquel 15 États américains ont adhéré. Ce code très complet comprend des règles relatives à la détermination de la loi applicable en matière civile, commerciale, pénale et procédurale. Parmi les autres conventions internationales de caractère régional, on peut citer celles que les pays scandinaves ont adoptées en vue du règlement des problèmes de droit international privé que posent certaines relations entre ces pays⁶. La Conférence de droit international privé de La Haye, organisation intergouvernementale composée de 33 membres, a élaboré dans ce domaine un certain nombre de conventions dont 11 sont entrées en vigueur⁷. On peut ranger dans une troisième catégorie les accords internationaux qui énoncent des règles normatives applicables aux relations de droit privé qui mettent en cause des ressortissants de différents pays. Les meilleurs exemples sont les Conventions de Bruxelles en matière de droit maritime⁸, les conven-

³ Convention portant loi uniforme sur les lettres de change et billets à ordre, Genève, 7 juin 1930 (Société des Nations, *Recueil des traités*, vol. CXLIII, 1933-1934, n° 3313).

⁴ Convention portant loi uniforme sur les chèques, Genève, 19 mars 1931 (Société des Nations, *Recueil des traités*, vol. CXLIII, 1933-1934, n° 3316).

⁵ Convention portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels, La Haye, 1^{er} juillet 1964.

⁶ Convention de 1931 contenant certaines dispositions de droit international privé sur le mariage, l'adoption et la tutelle; Convention de 1931 relative au recouvrement de pensions alimentaires; Convention de 1933 relative à la reconnaissance et à l'exécution de jugements; Convention de 1934 relative aux faillites; Convention de 1934 relative à l'héritage et à la liquidation des successions.

⁷ Il convient de noter tout particulièrement la Convention relative à la procédure civile du 17 juillet 1905; la Convention relative à la procédure civile du 1^{er} mars 1954 et la Convention sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels du 15 juin 1955.

⁸ Convention internationale pour l'unification de règles en matière de connaissance, du 25 août 1924; Convention pour l'unification de certaines règles concernant la limitation de la responsabilité des propriétaires de navires de mer, du 25 août 1924; Convention pour l'unification de certaines règles relatives aux privilèges et hypothèques maritimes, du 10 avril 1926.

tions relatives à la responsabilité en droit aérien⁹ et les conventions relatives au transport des marchandises par chemins de fer et par route¹⁰. On peut également citer plusieurs conventions relatives au droit d'auteur et à la propriété industrielle¹¹. Les conventions sont en grande partie l'œuvre d'organisations intergouvernementales. Dans le domaine du droit maritime, cependant, elles ont été préparées par une organisation non gouvernementale, le Comité maritime international, et adoptées par la suite par une conférence diplomatique. La plupart du temps, le choix des matières devant faire l'objet de conventions a été effectué par des organismes s'occupant de questions de fond plutôt que par des groupes d'experts juridiques. Les projets sont habituellement mis au point par des comités composés tantôt d'experts siégeant à titre personnel et tantôt de représentants de gouvernements. L'adoption finale des conventions incombe à un organisme gouvernemental qui, dans certains cas, est une commission régionale, dans d'autres, un organe principal de l'organisation internationale intéressée et, dans d'autres encore, une conférence d'États spécialement réunis à cet effet.

C. — *Unification des pratiques en matière de commerce international, notamment en ce qui concerne les contrats types et les conditions générales de vente*

13. En dehors de l'adoption de lois types ou uniformes et de la conclusion de conventions internationales, un autre moyen de diminuer les complications inhérentes à l'application de lois nationales différentes aux opérations du commerce international réside dans le recours aux contrats types et aux conditions générales de vente, qui sont utilisés les uns et les autres pour presque tous les types d'échanges internationaux, particulièrement pour le commerce de certaines marchandises, depuis leur adoption par la London Commercial Trade Association, vers 1880, et qui, généralement établis par des associations commerciales existant dans les divers pays, se sont généralisés grâce à des contacts entre ces associations sur le plan national ou régional ou à l'intérieur d'une même branche commerciale. Ces dernières années, on s'est intéressé tout spécialement à

l'unification des règles et pratiques du commerce international ; c'est ce qu'ont fait, en particulier, des organisations telles que la Commission économique pour l'Europe, la Chambre de commerce internationale¹², l'Association de droit international¹³ et le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM)¹⁴.

14. Les travaux de la Commission économique pour l'Europe sur les conditions générales de vente et les contrats types méritent une attention toute particulière¹⁵. Dans ce domaine, tous les projets ont été entrepris à la demande expresse des États membres, en général sur la suggestion de leurs associations commerciales. Lorsque le projet rencontre l'agrément général, il est créé un groupe de travail spécial pour étudier la question. Ces groupes de travail se composent généralement de représentants des États importateurs et exportateurs qui s'intéressent à une marchandise ou à un commerce donnés. Avant la première réunion de chaque groupe de travail, le secrétariat de la Commission économique pour l'Europe prépare une analyse comparative des conditions générales et des contrats types qu'utilisent les associations commerciales des divers pays membres de la CEE, les renseignements étant fournis par les gouvernements et les milieux d'affaires. Le secrétariat prépare ensuite des projets à la demande du Groupe de travail et réunit les observations présentées par les gouvernements et les associations commerciales. Une fois apportés les remaniements et modifications rendus nécessaires par les observations des États Membres et les débats du Groupe de travail, l'accord se réalise sur un instrument qui fait alors l'objet d'une distribution générale par les soins de la CEE¹⁶. Ces instruments élaborés par la CEE n'ont qu'un caractère purement facultatif. Leur utilisation est subordonnée à la libre acceptation des associations commerciales, qui, bien entendu, peuvent les modifier entièrement ou en partie.

¹² En particulier dans les publications ci-après :

a) *Inco terms* — définition de termes commerciaux, 1936, 1952 ;
 b) *Règlement de conciliation et arbitrage* (1955) ;
 c) *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* (édition révisée de 1962) et documents complémentaires suivants : « Formules normalisées pour les ouvertures de crédits documentaires », « Règlement uniforme pour l'encaissement des effets de commerce », « Simplification des mandats de paiement internationaux » ;
 d) Agence commerciale, *Guide pour l'élaboration de contrats entre parties résidant dans des pays différents*.

¹³ Par exemple, les règles d'York-Anvers, de 1950, sur l'ajustement de la moyenne générale.

¹⁴ Conditions générales régissant la fourniture de marchandises, applicables par les organismes d'importation et d'exportation des pays membres du CAEM, 1958. En vertu d'un accord multilatéral en vigueur depuis le 31 janvier 1958, conclu entre les membres du Conseil d'aide économique mutuelle, les dispositions des Conditions générales de fourniture lient toutes les entreprises d'importation ou d'exportation et les autres organes qui concluent des contrats pour l'exportation ou l'importation de marchandises.

¹⁵ Voir à l'annexe II la liste des conditions générales de vente et des contrats types établis sous les auspices de la Commission économique pour l'Europe.

¹⁶ On signale qu'il a été vendu plus d'un million d'exemplaires des diverses versions des « Conditions générales pour la fourniture à l'exportation des matériels d'équipement » et des « Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation ». P. Benjamin, « ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract », *Journal of Business Law*, Londres, Stevens and Son Ltd., 1961, p. 113.

⁹ Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, Varsovie, 12 octobre 1929 ; Protocole amendant la Convention de Varsovie relative au transport aérien international, La Haye, 28 septembre 1955 ; Convention complémentaire à la Convention de Varsovie pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international effectué par une personne autre que le transporteur contractuel, du 18 septembre 1961.

¹⁰ Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemin de fer (CIM), Berne, 25 février 1961 ; Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR), 19 mai 1956 ; Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemins de fer, 1951 et 1953-55 ; Convention relative au transport international des marchandises, Varsovie, 1956.

¹¹ Convention universelle sur le droit d'auteur, Genève, 6 septembre 1952 [Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 216 (1955), n° 2937] ; Convention internationale sur la protection des artistes, interprètes ou exécutants des producteurs de phonogrammes et organismes de radiodiffusion, Rome, 26 octobre 1961 [Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 496 (1964), n° 7247].

Évolution de la coutume commerciale internationale et de l'arbitrage commercial

15. La coutume commerciale internationale a exercé une influence marquée sur l'unification du droit car elle s'est formée à partir de pratiques, de normes et d'usages commerciaux courants dans les divers secteurs du commerce international. A l'origine de la plupart des conditions générales et des contrats types, on trouve quelque pratique commerciale. La coutume commerciale est également entrée à certains égards dans le droit commercial d'un grand nombre de pays, et les systèmes juridiques admettent généralement qu'il faut tenir compte pour l'interprétation des contrats internationaux des pratiques et usages commerciaux établis. La diffusion de la coutume et de la pratique commerciales est assurée par des associations commerciales nationales et internationales telles que la Chambre de commerce internationale, qui a publié les brochures très connues intitulées *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* (édition révisée de 1962) et *Inco-terms*. Depuis quelques dizaines d'années, le recours de plus en plus fréquent à l'arbitrage commercial international a contribué à l'unification du droit et des pratiques commerciales. En recourant à l'arbitrage commercial international, les parties à une transaction commerciale internationale se mettent souvent d'accord sur la loi qui régira l'arbitrage et sur la nature des conflits à régler selon cette procédure. Elles évitent ainsi les conflits de lois et de juridictions. Parfois les parties prévoient également que la transaction sera régie par un système complet de droit uniforme — conditions générales et contrats types, coutumes commerciales et principes généraux — excluant tout recours, à titre auxiliaire, à un droit interne quelconque. D'autre part, les personnes auxquelles il est fait appel pour l'arbitrage commercial international viennent de nombreux pays et sont choisies parmi des arbitres chevronnés sur des listes établies par des organisations non gouvernementales et des associations nationales. En outre, l'arbitrage commercial international dans certaines branches du commerce international ne s'exerce que dans quelques grands centres. Cet arbitrage international en quelque sorte institutionnalisé permet de normaliser les transactions commerciales, la qualité et les spécifications des marchandises ainsi que les clauses de livraison. Cette tendance à l'uniformisation a été favorisée par les principales conventions internationales sur l'arbitrage et l'exécution des sentences arbitrales, à savoir la Convention européenne sur l'arbitrage commercial élaborée par la CEE¹⁷, la Convention des Nations Unies pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales

étrangères¹⁸, le Traité de Montevideo sur les règles de procédure internationale de 1940 et les accords bilatéraux entre États intéressés. La Commission économique européenne a par ailleurs préparé un manuel des institutions nationales et internationales s'occupant de l'arbitrage commercial international et un répertoire des conventions bilatérales concernant l'exécution des sentences arbitrales et l'aménagement de procédures d'arbitrage commercial ainsi que le Règlement d'arbitrage de la CEE. La Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient s'est elle aussi employée à intéresser les gouvernements et les associations commerciales de la région relevant de sa compétence au développement des possibilités d'arbitrage et elle a créé un Centre des Nations Unies pour la promotion de l'arbitrage commercial au sein du secrétariat de la CEAEO qui fonctionne avec le concours du Service juridique.

III. — CONCLUSION

16. Compte tenu de l'exposé qui précède, il semblerait utile de faire préparer une étude technique complète sur la question, avant que l'Assemblée générale ne prenne de décision. Une telle étude devrait contenir :

- a) Une description des travaux accomplis dans le domaine de l'unification ou de l'harmonisation des lois régissant le commerce international;
- b) Une analyse des méthodes à suivre en vue d'assurer l'unification et l'harmonisation des diverses matières compte dûment tenu de la question de savoir si telle ou telle matière se prête mieux à une unification régionale, interrégionale ou mondiale;
- c) Un examen du rôle futur de l'ONU et d'autres institutions dans ce domaine.

ANNEXES

I. — Projets établis par l'Institut international pour l'unification du droit privé

[Annexe non reproduite]

II. — Conditions générales de vente établies sous les auspices de la Commission économique pour l'Europe

[Annexe non reproduite]

¹⁷ Sont parties à cette convention les États suivants : Autriche, Bulgarie, Hongrie, Pologne, République fédérale d'Allemagne, République socialiste soviétique de Biélorussie, République socialiste soviétique d'Ukraine, Roumanie, Tchécoslovaquie, Union des Républiques socialistes soviétiques et Yougoslavie. On y trouve une clause qui permet aux États non européens Membres de l'Organisation des Nations Unies d'adhérer à la Convention et dont se sont prévaluées à ce jour Cuba et la Haute-Volta.

¹⁸ Sont parties à cette convention les États suivants : Autriche, Bulgarie, Cambodge, Ceylan, Équateur, Malaisie, Pologne, République arabe unie, République centrafricaine, République fédérale d'Allemagne, République socialiste soviétique de Biélorussie, République socialiste soviétique d'Ukraine, République-Unie de Tanzanie, Roumanie, Suisse, Syrie, Tchécoslovaquie, Thaïlande, Union des Républiques socialistes soviétiques.