

## Des ventes maritimes

William Morin

Volume 13, Number 2, 1945

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103055ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103055ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Morin, W. (1945). Des ventes maritimes. *Assurances*, 13(2), 59–82.  
<https://doi.org/10.7202/1103055ar>

Article abstract

On trouvera ci-après de copieux extraits de deux articles que Me William Morin a consacrés au commerce extérieur dans la « *Revue du Barreau* ». Avec l'autorisation de l'auteur et de la Revue, nous reproduisons la partie qui intéresse plus particulièrement nos lecteurs, à savoir l'explication technique des opérations. Pour l'aspect proprement légal du sujet, on voudra bien se référer au travail de Me Morin dans les numéros de janvier à avril 1495 de la Revue. – A.

# Des ventes maritimes

par

Me WILLIAM MORIN

Avocat au barreau de Québec.

59

*On trouvera ci-après de copieux extraits de deux articles que Me William Morin a consacrés au commerce extérieur dans la « Revue du Barreau ». Avec l'autorisation de l'auteur et de la Revue, nous reproduisons la partie qui intéresse plus particulièrement nos lecteurs, à savoir l'explication technique des opérations. Pour l'aspect proprement légal du sujet, on voudra bien se référer au travail de Me Morin dans les numéros de janvier à avril 1495 de la Revue. — A.*

## 1. — LES OPÉRATIONS

Dans le commerce intérieur ou extérieur, la vente et le mandat jouent un rôle d'une prépondérance capitale.

Il est assez difficile en effet de concevoir une transaction commerciale sans au moins une vente lorsque les parties transigent entre elles directement, et sans une vente et un mandat dans le cas où les parties transigent par l'entremise d'un tiers, courtier, facteur ou autre agent commercial.

Notre Code civil, dans les art. 1735 et s. traite des mandataires commerciaux professionnels, pourrions-nous dire, et définit dans les art. 1735 et 1736 le courtier et le facteur ou marchand à commission.

Des quatre contrats consensuels, la vente et le mandat seraient donc les deux plus importants au point de vue com-

mercial. Tout le commerce intérieur et extérieur pivoterait pour ainsi dire sur ces deux contrats et peut-être plus encore sur la vente que sur le mandat.

60 Aussi, nous limiterons-nous à traiter les ventes purement commerciales et maritimes. Et nous ne parlerons du mandat qu'incidemment et pour essayer dans la mesure du possible de réfuter certaines théories hasardeuses avancées par d'éminents juristes dont le respect intégral des textes des lois ne semblerait pas être la qualité dominante.

Depuis le milieu du siècle dernier, l'expansion du commerce d'importation et d'exportation, l'extrême facilité des communications et la pratique généralisée de l'assurance des cargaisons donnèrent naissance à des contrats de vente d'une nature juridique parfois bizarre et originale, du moins à première vue.

Ces ventes communément appelées « ventes maritimes » sont des ventes commerciales de marchandises expédiées par mer du vendeur à l'acheteur. Dans toutes ces ventes maritimes, il y aura lieu de tenir constamment compte du transport maritime des marchandises faisant l'objet de la vente.

Ces ventes maritimes peuvent se ramener à deux groupes principaux.

Le premier groupe comprendrait les ventes maritimes anciennes, tandis que le deuxième groupe comprendrait les ventes maritimes d'origine plutôt moderne et récente.

Les ventes maritimes du premier groupe ou ventes au débarquement seraient :

1. La vente par navire désigné ou à désigner, selon le cas.
2. La vente sur embarquement.

Les ventes maritimes du deuxième groupe seraient:

1. La vente franco à bord (*free on board*) ou F. O. B. ou FOB.
2. La vente le long du navire (*free alongside*) ou F. A. S.
3. La vente CAF ou CIF (coût, assurance, fret) ou *cost, insurance, freight* selon que les abréviations françaises ou anglaises seront employées.

Voyons d'abord les ventes maritimes anciennes.

61

Ces ventes anciennes sont pour ainsi dire définies par leur seule désignation, vente par navire désigné; vente par navire à désigner; vente sur embarquement.

Chronologiquement, la plus ancienne de ces ventes maritimes anciennes serait la vente par navire désigné ou à désigner.

La vente par navire désigné n'était autre chose que la vente de marchandises chargées à bord d'un navire désigné par le vendeur et pour le jour où ce navire devait arriver à destination. Cette vente maritime était donc subordonnée à l'arrivée de la marchandise à destination. Cette condition suspensive comportait des conséquences onéreuses pour le vendeur dans le cas de naufrage ou d'avaries aux marchandises durant le cours du transport.

La désignation du navire individualisait les marchandises vendues, et le vendeur devait charger ces marchandises à bord du navire désigné dans le contrat de vente. Cette désignation du navire à bord duquel les marchandises devaient être chargées et transportées était irrévocable à toutes fins que de droit.

Une fois le navire désigné le « marché était ferme » disait-on autrefois. C'était là une expression inexacte puisque le marché était ferme dès sa conclusion, de par le seul concours de la volonté des parties contractantes.

Cette expression signifiait plutôt que le vendeur par la désignation du navire avait déjà commencé d'exécuter le contrat. La spécialisation des marchandises par la désignation du navire ne constituait-elle pas déjà un commencement d'exécution du contrat ou à tout le moins une sorte d'éventualité de livraison des choses vendues.

62 Dans cette vente, le vendeur désignant et choisissant lui-même le navire, il devait donc l'affrêter pour le tout ou pour partie, selon le cas.

La livraison des marchandises à l'acheteur au port de déchargement obligeait le vendeur à se protéger contre la perte des marchandises en cours de route.

La subordination de la vente à l'arrivée des marchandises au port de déchargement obligeait pour ainsi dire le vendeur prudent de se procurer une police d'assurance contre tous les risques de pertes ou d'avaries dont la marchandises vendues et chargées pouvaient devenir l'objet au cours de leur transport par mer.

Dans le cas en effet où les marchandises périssaient durant le transport et ne pouvaient par conséquent être livrées à l'acheteur, ce dernier était déchargé de son obligation d'en payer le prix, et le vendeur, à moins que d'avoir assuré sa cargaison contre les périls de la mer, n'avait plus sa marchandise et ne touchait aucune compensation de la part de l'acheteur.

Tout ce que nous venons de dire de la vente par navire désigné s'applique également *mutatis mutandis* à la vente par navire à désigner.

Ces ventes par navire désigné ou à désigner étaient d'un usage fréquent au temps de la navigation à voiles.

Devant l'impossibilité dans ces temps de navigation à la voile de prévoir exactement la date à laquelle un navire arri-

verait à destination, le vendeur le désignait ainsi d'avance à l'acheteur qui devait ensuite en surveiller l'arrivée.

Dans ces ventes par navires désignés ou à désigner, le vendeur prenait à sa charge pour ainsi dire tous les « aléas » de l'aventure maritime dans des temps où la piraterie battait encore son plein sur à peu près toutes les mers du globe et n'était pas le moins redoutable des dangers de la navigation.

De telles ventes par navire désigné ou à désigner constituaient des ventes « à livrer ». Ces ventes étaient subordonnées à l'heureuse arrivée des marchandises à destination.

63

Une vente faite sous la condition expresse d'heureuse arrivée pouvait donner lieu à de graves abus au préjudice de l'acheteur qui se trouvait dans une certaine mesure à la discrétion du vendeur.

D'après MM. Lyon-Caen et Renault, dans de telles ventes ainsi subordonnées à l'heureuse arrivée des marchandises à destination, trouvant une occasion de les vendre à meilleur prix et profit, le vendeur pouvait ne pas embarquer les marchandises ou en cacher l'arrivée à l'acheteur. Dans le cas où le vendeur par exemple avait fait venir par plusieurs navires des quantités de marchandises plus considérables que celles vendues, il pouvait dans le cas de perte de l'une des cargaisons de marchandises ou de retard d'un navire, déclarer, selon son intérêt, que les marchandises perdues ou arrivées tardivement étaient précisément celles qu'il se proposait de livrer à l'acheteur. Ainsi l'acheteur devait se livrer en cas de baisse et se trouvait exposé à ne rien recevoir en cas de hausse des cours du marché.

Pour obvier à ces graves inconvénients, le vendeur dans les ventes maritimes dut finir par s'obliger à désigner le navire sur lequel devaient être chargées les marchandises vendues. La désignation du navire évitait les fraudes de la part du vendeur et restreignait les risques courus par l'ache-

64

teur. Grâce à cette désignation du navire, il n'était pour ainsi dire plus possible au vendeur de dissimuler l'arrivée des marchandises à destination. En outre, le vendeur qui avait fait venir des marchandises par plusieurs navires ne pouvait plus pour se dispenser de les livrer à son acheteur prétendre à son gré que les marchandises vendues étaient celles qui avaient été chargées à bord du navire perdu. Enfin la perte des marchandises se trouvant sur le navire désigné libérait le vendeur de l'obligation d'en livrer d'autres à l'acheteur.

Le lecteur a sans doute remarqué l'emploi des temps passés dans ce court commentaire de ventes maritimes disparues à tout jamais avant même la disparition de la voile sur les mers. Cet emploi des temps passés fut tout à fait intentionnel de notre part; nous avons tout simplement voulu par là souligner davantage et à notre façon la désuétude de ventes n'offrant plus qu'un simple intérêt historique.

### **Vente sur embarquement.**

Une autre expression mal choisie et tout à fait inexacte puisque cette vente est aussi une vente sur débarquement dans laquelle l'acheteur ne prend livraison de sa marchandise qu'au port de destination.

Cette vente apparut avec la navigation à vapeur.

Avec l'établissement de lignes régulières de navigation, la désignation du navire perdit de plus en plus de son importance.

Dans cette vente le vendeur n'a qu'à charger la marchandise à bord du navire dans un délai déterminé dans le contrat de vente. Il n'est pas tenu de désigner le navire sur lequel la marchandise sera chargée pour fins de transport.

Dans la vente sur embarquement comme dans la vente par navire désigné ou à désigner, la réalisation totale de la vente n'a lieu qu'au débarquement de la marchandise.

Le vendeur dans la vente sur embarquement vend des choses de genre — *in genere* — plutôt que des marchandises spécialisées, ce qui lui permettra de se remplacer dans le cas de pertes ou d'avaries.

Ces deux ventes par navire désigné et sur embarquement comportent des inconvénients pour le vendeur et pour l'acheteur au sujet des risques inhérents à tout transport maritime. Dans ces ventes, en effet, l'acheteur ne pourra avant l'arrivée du navire revendre sa marchandise, soit pour profiter d'une hausse temporaire des prix, soit pour éviter une baisse prévue. De la date de la vente jusqu'à l'arrivée du navire, l'acheteur restera donc soumis à toutes les fluctuations du marché sans pouvoir spéculer d'aucune façon sur la « cote » de sa marchandise.

65

Ces ventes par navire désigné ou à désigner ou sur embarquement sont aujourd'hui considérées, et à juste titre, pourrait-on dire, comme des institutions contractuelles à la fois désuètes et désavantageuses. Elles ne se rencontrent à peu près plus dans le commerce international.

### Vente franco à bord (F. O. B.).

Autre chose cependant est la vente « franco à bord » du navire (*franco on board*), en abréviation F. O. B. ou FOB dans la langue commerciale française.

La Chambre de commerce internationale définit la vente F. O. B. de la façon suivante :

Celle où le transport de propriété et des risques qui en sont la conséquence a lieu dès que le vendeur a livré la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur et dès que cette marchandise a été prise en charge par le navire.

Il ressort de cette définition que la vente F. O. B. signifie toujours franco à bord du navire. Elle ne doit pas être confondue avec la vente franco le long du bord *free alongside* ou F. A. S. (FAS) en abrégé.



Depuis quelques années, avant la guerre actuelle, en Belgique, en Angleterre, en France et en Allemagne, dans la vente F. O. B. (FOB), le vendeur était tenu de mettre la marchandise à bord même et non pas seulement le long du bord.

66 D'après Gaubert, *Ventes maritimes*, thèse, Aix (1912) n. 390, et d'après Ripert, le droit français assimilerait la vente « franco bord » à la vente « franco le long du bord » ou *free alongside* (F. A. S.) tandis que celle « franco à bord » correspondrait exactement à l'expression anglaise « free on board » dont F. O. B. serait l'abréviation.

La principale distinction entre la vente F. O. B. et la vente F. A. S. (*free alongside* — franco le long du bord) pourrait se ramener à une question de frais de chargement des marchandises à bord du navire.

Dans la vente F. O. B., les marchandises doivent être effectivement chargées à bord du navire; et le vendeur supporte tous les frais de manutention jusqu'à leur arrimage à bord, dans les cales, sous panneaux, ou sur le pont, s'il s'agit de marchandises devant être arrimées sur le pont.

Dans la vente F. A. S. (*free alongside*), le vendeur ne supporte pas les frais de mise à bord des marchandises. Il est tenu de livrer la marchandise à quai, le long du bord, sous palan.

Jusqu'à sa livraison le long du bord, la marchandise est au risque du vendeur, ce qui peut devenir onéreux dans le cas de perte ou d'avaries, dans le cours de l'entreposage ou de l'hangarage, préalable à la livraison des marchandises le long du bord, sous palan.

Dans la vente F. O. B., tous les risques sont à la charge du vendeur jusqu'à la mise effective de la marchandise à bord du navire.

A part la durée des risques, ces deux ventes FOB et FAS se ressemblent étrangement, et ce d'autant plus que dans les cas par exemple où les frais de mise à bord de la marchandise seraient inclus par le transporteur dans ses taux de fret, ces deux ventes ne diffèreraient plus l'une de l'autre que par la durée des risques à la charge du vendeur et de l'acheteur.

Les risques du vendeur à l'égard de la marchandise vendue sont un peu plus longs dans la vente FOB que dans la vente FAS. Par contre les risques sont plus grands pour l'acheteur dans la vente FAS que dans la vente FOB.

67

Dans la vente FAS en effet, l'acheteur se trouvera à prendre livraison de sa marchandise sur le quai, le long du bord, c'est-à-dire à un endroit d'où cette même marchandise devra être encore manutentionnée au moins une fois avant que d'être arrimée définitivement à bord du navire, dans les cales, sous panneaux.

Dans la vente FOB, l'acheteur prend livraison de sa marchandise à bord même du navire et lorsqu'elle n'est plus sujette à aucune manutention avant le départ du navire et son arrivée à destination.

### **Vente CIF ou CAF.**

Comme vous le voyez, toutes ces ventes commerciales maritimes s'abritent derrière des noms barbares provenant de l'accolade, dirions-nous, d'initiales incolores et inodores.

Des premières lettres des 3 mots anglais *Cost, Insurance and Freight*, l'on a fait le mot barbare CIF; tandis qu'à l'aide des trois premières lettres des mots français — coût, assurance et fret — l'on fait le mot non moins barbare CAF.

Pour des ventes commerciales maritimes au caractère juridique essentiellement original et personnel, c'est presque

indécent que de sa cacher ainsi sous des défroques aussi écourtées que ces mots discordants FOB, FAS, CIF, CAF, etc...

Quelquefois l'on emploie C. F. I. au lieu de C. I. F.; C. & F = *Cost and Freight*; C. I. F. & C. = *Cost, Insurance, Freight and Commission*; C. I. F. C. & I. = *Cost, Insurance, Freight, Commission and Interest*; C. I. F. & E. = *Cost, Insurance, Freight and Exchange*, et ainsi de suite.

68 Dans la pratique, les commerçants se servent toujours des abréviations des mots anglais. Il ne serait pas sage d'essayer de traduire ces abréviations anglaises dans d'autres langues. Il n'est même pas recommandable d'employer dans les câblogrammes les abréviations françaises CAF au lieu de CIF. Le correspondant étranger pourrait traduire par *Cost and Freight* au lieu de *coût, assurance et fret*.

Dans l'exportation, la cotation CIF est aujourd'hui la plus importante de toutes les cotations.

De par sa cotation le vendeur CIF n'est pas tenu au déchargement de la marchandise à son arrivée à destination ni au paiement des frais pouvant être exigés par les autorités douanières ou autres du port de débarquement.

La vente CIF est la meilleure cotation à l'exportation parce qu'une fois chargée à bord la marchandise est aux risques de l'acheteur. Quoi qu'il arrive à la marchandise au cours de son transport, le vendeur aura droit au paiement de sa facture suivant les conditions stipulées dans le contrat de vente.

Jusqu'au chargement des marchandises vendues, dans la vente CIF, le vendeur reste sujet à toutes les fluctuations du marché des frets et des assurances. C'est ce qui explique pourquoi les cotations CIF se font toujours vite et ne tiennent que pour quelques jours tout au plus. Le vendeur qui connaît son affaire ne peut pas vouloir s'exposer outre mesure

aux fluctuations et aux incertitudes des marchés des frets et des assurances.

Mais, direz-vous maintenant, cette vente CIF, que serait-elle au juste ?

D'après Ripert, la vente CIF serait un contrat dans lequel, moyennant un prix global, représentant à la fois le prix de la marchandise, le coût de l'assurance et le prix du transport, l'acquéreur reçoit la marchandise.

69

### **La vente est à l'embarquement.**

Le transport est fait pour le compte de l'acquéreur qui devient propriétaire de la marchandise au moment où le vendeur la livre à bord du navire.

La vente CIF a été longtemps considérée comme une vente de documents plutôt que de marchandises.

Un grand nombre de juristes dans tous les pays ont soutenu des années durant que l'acheteur acquérait des documents et non des marchandises.

Le connaissement, soutenaient les juristes, n'est établi qu'après le chargement de la marchandise à bord; le connaissement impliquerait donc l'embarquement, et en outre il représenterait la marchandise, car le capitaine détient la cargaison pour le compte du porteur du connaissement; d'autre part, l'acheteur est tenu de payer à la présentation des documents sans avoir vu la marchandise et quel que soit le sort de celle-ci.

Même une fois admise l'importance de la présentation des documents à l'acheteur dans toute vente CIF, il n'en reste pas moins vrai que le but primordial poursuivi par l'acheteur dans la transaction était somme toute l'acquisition de marchandises et de leur propriété. Or le connaissement, de lui-même, de sa propre initiative, dirions-nous, ne transfère pas la propriété de la marchandise.

La possession du connaissement équivaut dans la généralité des cas à la possession des marchandises. C'est ce qui faisait dire à un juge anglais :

70 Le connaissement peut être considéré comme la clef du magasin dans lequel les marchandises séjournent — une personne qui s'est engagée à payer contre la remise des clefs du magasin pourrait-elle refuser les clefs qui lui sont offertes, sous prétexte qu'il y a une troisième clef entre les mains du vendeur, clef dont l'usage frauduleux pourrait enlever à l'acheteur la faculté de prendre possession de la marchandise ? Je pense, ajoute ce juge, qu'on ne ferait pas d'affaires et qu'on ne pourrait pas en faire en se fondant sur un pareil principe.

De plus dans ce cas où la vente CIF ne serait qu'une vulgaire vente de documents et non de marchandises, l'acheteur ne pourrait jamais réclamer contre le vendeur.

La simple conformité en effet des marchandises aux énonciations contenues dans les documents et dans le connaissement en particulier constituerait une fin de non-recevoir en faveur du vendeur. Or le connaissement ne fait preuve que de la qualité générique, extérieure et apparente des marchandises. Le connaissement n'a donc rien à voir dans la qualité intérieure et marchande de la marchandise dont il constate le chargement à bord et les conditions de son transport.

La jurisprudence de tous les pays aujourd'hui y compris les pays de droit anglais est à l'effet que la vente CIF n'est pas une vente de documents, mais une vente de marchandises devant être réalisée par la délivrance des documents à l'acheteur.

Jusqu'à 1916, en Angleterre, les tribunaux considéraient la vente CIF comme une vente de documents et non une vente de marchandises. Et ce qui est surprenant, c'est qu'un juriste de l'autorité du juge Scrutton décidait en 1915 que la vente CIF était une vente de documents plutôt que de marchandises.

La Chambre des lords décida en 1916, dans *Arnhold, Karberg & Co. v. Blythe, Green, Jourdain & Co.* (1), que la vente CIF était "a contract for the sale of goods to be performed by the delivery of documents."

Dans notre droit, la vente CIF serait une vente commerciale ordinaire dont l'objet serait en quelque sorte dédoublé et complexe — matériel et documentaire à la fois.

A notre avis, les documents seraient le miroir dans lequel se reflèteraient les marchandises vendues. Les documents seraient à peu près le sosie de l'objet de la vente. Seulement ce sont les marchandises que l'acheteur a voulu se procurer et non une liasse de documents.

71

La vente CIF ne serait pas uniquement une vente de marchandises ni uniquement une vente de documents. Elle serait à la fois une vente de marchandises et une vente de documents.

Les trois éléments qui composent son prix, — le coût, la prime d'assurance et le fret, représentent la valeur des trois choses sur lesquelles porte la vente CIF, la marchandise, la police d'assurance et le connaissement.

L'acheteur CIF se débarrasse de l'affrètement et de l'assurance. Il conclut un marché ferme sans être obligé de recourir aux services d'un courtier ou autre intermédiaire au port d'embarquement.

Une fois en possession des documents, possession d'ordinaire de longtemps antérieure à l'arrivée des marchandises, l'acheteur pourra revendre tout ou partie des marchandises, les donner en gage ou spéculer sur les fluctuations et les variations des cours et des marchés.

---

(1) [1916] 1 K. B. 495; 85 L. J. K. B. 665; 114 L. T. 152; 32 T. L. R. 186, 13 Asp. M. L. C. 235.

Le vendeur, lui, est sur les lieux. Voir à l'affrètement d'un navire, à l'assurance des marchandises, et se procurer un connaissement et une police d'assurance seront pour le vendeur et ses employés une affaire d'habitude pour ne pas dire de routine.

72

Une fois la marchandise chargée et les documents obtenus, le vendeur CIF sera déchargé de tous les risques de la navigation et acquerra le prix de vente à tout événement, même en cas de perte totale des marchandises vendues. Le prix est exigible sur présentation des documents, avant même et quelquefois longtemps même avant l'arrivée du navire et des marchandises à destination.

Tout va bien pour l'acheteur si tous les risques de la traversée sont couverts par l'assurance ou encore si la responsabilité du transport est engagée. Avec les nouvelles lois de transport maritime des marchandises, les clauses d'exonération dans les connaissements et les franchises dans les polices d'assurance sont tellement nombreuses que l'acheteur, en dépit de toute la bonne foi, de toute la diligence et de la prud'homme de son vendeur, pourra n'être pas complètement protégé et par là se trouver à découvert pour une somme imposante dans le cas d'avaries ou de sinistre maritime.

L'un des principaux inconvénients de la vente CIF à l'égard de l'acheteur, c'est son obligation de payer le prix de vente sur présentation des documents et avant que d'avoir eu l'occasion de vérifier l'état et la qualité de la marchandise.

Pour désagréer et pouvoir refuser la marchandise à son arrivée, l'acheteur CIF devra être en mesure d'établir devant les tribunaux, d'abord la non-conformité de la marchandise avec le contrat de vente, et ensuite l'existence de cette non-conformité avant le chargement de la marchandise à bord du navire. Depuis l'embarquement des marchandises à bord du

navire en effet toutes les avaries et toutes les pertes, déchets et diminution sont à la charge de l'acheteur. *Res perit domino*.

En d'autres termes, dans la vente CIF, l'acheteur sera toujours exposé à une livraison défectueuse. Pour sa propre protection, l'acheteur CIF pourra cependant obliger le vendeur de par l'une des clauses du contrat de vente lui-même à faire expertiser la marchandise vendue soit avant sa mise à bord du navire, soit même dans les entrepôts du transporteur dans le cas où la marchandise serait entreposée en attendant d'être chargée à bord.

73

De nos jours, les acheteurs avertis et prudents ont presque toujours recours à une telle stipulation d'expertise préalable des marchandises vendues, expertise suivie de la remise au vendeur d'un certificat de qualité. Ce document sera d'ordinaire attaché à la facture des marchandises ou encore à l'original du connaissement pour être délivré à l'acheteur avec les autres documents exigés dans la vente CIF.

Dans les grands ports de mer, ces expertises de marchandises sont habituellement faites par le *port warden* ou ses assistants ou encore par des experts maritimes — *Marine Surveyors* — habitués à expertiser des marchandises de toute nature.

L'acheteur peut aussi stipuler dans le contrat de vente l'expertise des marchandises à leur arrivée. Sous une telle menace de vérification et d'expertise, le vendeur prudent s'efforcera selon toute probabilité de livrer exactement ce qu'il a vendu.

La définition de Ripert est la plus simple et partant la meilleure :

Un contrat dans lequel l'acquéreur reçoit la marchandise moyennant un prix global, qui représente à la fois le prix de la marchandise, le montant de l'assurance et le prix du transport, le fret.

Cette définition de la vente CIF serait à retenir.



Avant la guerre actuelle, on ne traitait plus que CIF dans les ventes de café, de coton, de blé, de charbon, de caoutchouc, etc., etc.

74

La London Corn Trade Association, pour ne citer que cette institution, avait soixante formes de contrats de ventes CIF. En 1928, l'International Law Association, dans sa conférence de Varsovie, essaya vainement d'établir des règles internationales de la vente CIF, des règles dans le genre des Règles de York/Anvers, de 1890 et de 1924, au sujet des avaries grosses et communes et de leur règlement contributoire.

Dans ces ventes CIF comme dans toutes les autres ventes, les parties contractantes traitent à leur guise et peuvent y multiplier les clauses contractuelles le plus souvent d'après leurs seuls caprices, pourvu toujours que ces clauses n'aient rien de contraire à l'ordre public ni aux bonnes mœurs.

## 2. — LES DOCUMENTS

### Le connaissance.

Le connaissance serait d'après G. Winkenmolen (*Les principes de la vente CIF*, 1926), l'acte constatant la mise à bord de la marchandise, l'engagement de la transporter jusqu'au port indiqué et les conditions auxquelles ce transport a été conclu.

Le connaissance d'après cette définition prouverait donc et l'embarquement des marchandises et les conditions du transport de ces marchandises.

Il y a actuellement en usage deux types principaux de connaissance:

1. Le connaissance « Reçu pour embarquement » *Received for shipment bill of lading* ou en abrégé: *Received B/L*.

L'encombrement des quais et les nécessités de l'arrimage ne permettent pas toujours l'embarquement des marchandises au fur et à mesure de leur arrivée sur les quais. En échange des marchandises délivrées à l'armateur soit à quai, soit sous hangar, soit même dans ses entrepôts, celui-là donne alors au chargeur un « reçu » constatant la remise des marchandises pour être embarquées.

Ce reçu d'ordinaire mentionne le nom du navire à bord duquel seront chargées les marchandises, mais comme il est souventes fois délivré avant l'arrivée du navire désigné au port de charge, l'armateur fera suivre le nom du navire soit par les mots « ou tout autre à sa place » soit encore par les mots « ou par l'un des suivants ».

75

Ces mots protègent l'armateur et préviennent toute discussion dans le cas de non-départ du navire désigné dans le « Reçu pour embarquement » ou encore dans le cas de manque de place à bord de ce même navire.

Après la guerre de 1914, l'emploi de ce connaissance s'est généralisé au point de voir son existence consacrée par la loi anglaise du transport des marchandises par mer (*The Carriage of Goods by Sea Act*, 1924, 14-15 Geo. 5, Imp., ch. 22) et par notre Loi du transport des marchandises par eau, 1936, 1 Ed. 8, ch. 9, Annexe, art. III, par 3, sous-par. a, b. c.

Ce connaissance pour embarquement ne serait pas un véritable connaissance. Il ne prouverait pas en effet le chargement comme le ferait le connaissance embarqué — *A shipped B/L*.

2. Le connaissance Embarqué — *Shipped B/L* — Il commence par « embarqué à bord du navire . . . » *Shipped on board the SS. . .*

Il y a aussi le connaissance direct — *Through Bill of Lading*, document par lequel un transporteur s'engage à

transporter du port d'embarquement au port final une marchandise devant être chargée sur deux ou plusieurs navires appartenant à des compagnies différentes.

Un connaissance direct peut aussi être employé dans les cas de transports mixtes par terre et par mer. Ce serait là ni plus ni moins un connaissance amphibie.

76 Le commerce international connaît aussi les connaissances nets et les connaissances pas nets — *Clean B/L; Unclean or dirty or foul B/L*. Le connaissance net est un connaissance qui ne fait aucune réserve quant à l'état apparent des marchandises, tandis que le connaissance pas net contiendrait des réserves à l'égard de l'état apparent des marchandises chargées, par exemple à l'égard d'un emballage défectueux.\*

Le connaissance peut aussi être « à ordre », ou « au porteur » ou « à personne dénoncée ».

Le connaissance à ordre: (*to order or assigns*).

Le connaissance à ordre est celui dans lequel le nom du destinataire (ce peut être le chargeur lui-même) est suivi de la clause à ordre; le document est alors transmissible par endossement.

La mention à ordre peut être remplacée par toute autre formule indiquant l'intention des parties d'émettre un connaissance à ordre — par exemple la « clause du destinataire » ou « à qui pour lui ».

La transmission du connaissance par voie d'endossement est devenue tellement usuelle que dans certains ports la clause à ordre peut être suppléée et l'endossement est valide même en son absence. Par ici, cette coutume n'existe pas et la loi exige l'insertion de la clause à ordre dans le titre pour rendre valide sa transmission par voie d'endossement.

---

\* Voir un arrêt récent de la Cour suprême dans *Can. Nat. (West Indies) SS. Ltd. v. Canadian & Dominion Sugar Co.* [1945] 2 D. L. R. 4556-470, S. C. R. 249-266.

« Connaissance à personne dénommée » — *B/L made to a named person*. Dans ce cas, le document n'est pas transmissible par endossement. Il peut cependant être transporté à un tiers suivant les formalités prévues aux art. 1570 et s. C. C.

« Connaissance au porteur » : avec un connaissance au porteur, le capitaine ignorera entièrement la personne du destinataire. Ce dernier se fera connaître à l'arrivée du navire et établira ses droits par la production de son titre, c'est-à-dire le connaissance.

77

Les titres au porteur se transmettent par simple tradition manuelle, le capitaine ne pouvant exiger du porteur aucune justification de la transmission du connaissance. Sont d'ordinaire au « porteur » les connaissances

1. qui ne contiennent aucun nom de destinataire;
2. les connaissances qui contiennent la clause à ordre sans indiquer « l'ordre de qui ».

Dans la vente CIF, le connaissance joue deux rôles :

1. il sert à prouver certaines obligations du vendeur à l'égard de la marchandise;
2. il est en outre le titre représentatif par excellence du contrat de transport maritime que le vendeur doit procurer à l'acheteur.

La tradition du connaissance procurera à l'acheteur la possession réelle de la marchandise par l'entremise du capitaine.



Quel genre de connaissance le vendeur devra-t-il livrer à l'acheteur ?

À défaut de stipulation expresse à ce sujet, le vendeur devra se conformer aux prescriptions de l'art. 1151 C. C.

Le connaissance devra être de qualité moyenne, ou si vous le préférez, de qualité « bonne, loyale et marchande ». Un connaissance aura cette qualité à condition d'avoir été conclu aux conditions habituelles et normales du marché.

Qu'arrive-t-il dans la vente CIF dans le cas d'un connaissance direct — *Through B/L* — lorsqu'il n'existe pas de service direct entre le port d'embarquement et celui de destination ?

Il y aura lieu à un ou plusieurs transbordements. Pour ne pas compliquer les choses à plaisir, supposons un seul transbordement.

78

Au port de transbordement, le vendeur devra pour se faire livrer la marchandise et pouvoir la transborder produire le connaissance couvrant cette première partie du transport.

Ce premier connaissance n'intéresse aucunement l'acheteur. Il ne pourrait en effet s'en servir d'aucune façon pour obtenir la livraison de ses marchandises.

La présentation à l'acheteur du connaissance couvrant le transport du port de transbordement au port de destination sera ou impossible ou à tout le moins incomplète puisque ce connaissance ne pourra lui permettre d'agir contre le premier transporteur s'il y avait lieu. Ce connaissance ne prouve pas non plus l'individualisation de la marchandise par la mise à bord, au port d'embarquement.

Le connaissance présenté à l'acheteur CIF doit toujours lui permettre :

1. de se faire livrer sa marchandise à destination;
2. de poursuivre le transporteur en dommages dans le cas de perte ou d'avarie durant le cours du voyage dans son entier.

Or le connaissance couvrant la première phase du transport ne peut permettre à l'acheteur d'exiger la livraison de sa marchandise à destination tandis que le deuxième connaissance, lui, ne procure à l'acheteur que des droits partiels, pourrait-on dire; droit de se faire livrer les marchandises à destination — mais impossibilité d'agir le cas échéant contre le premier transporteur.

Que faut-il penser maintenant d'un connaissance direct mixte ou amphibie, si vous le préférez ?

Un tel connaissance à moins d'une stipulation expresse dans le cas de certains produits ne peut être accepté par l'acheteur CIF, la vente CIF étant une vente essentiellement maritime. Les parties ne peuvent avoir voulu tenir compte du transport terrestre dans leur contrat.

Nous venons de dire « à moins » d'une stipulation expresse dans le contrat. De nos jours, en effet, la vente CIF s'accommode facilement de ces stipulations, stipulations non contraires à l'économie de cette vente. Dans ces cas, le transfert du droit de propriété et la délivrance proprement dite de la marchandise sont censés avoir eu lieu à l'époque et à l'endroit du chargement sur les wagons du chemin de fer..

Dans ces cas, le vendeur CIF devra donc livrer à l'acheteur un connaissance maritime accompagné d'une lettre de voiture couvrant le transport terrestre jusqu'au port d'exportation.

### **La police d'assurance.**

Tout le monde sait ce que c'est qu'une police d'assurance.

En l'absence d'une convention expresse à cet égard, le vendeur devra fournir à l'acheteur une police d'assurance de qualité moyenne, de qualité marchande et conclue aux conditions habituelles et normales en usage au port d'embarquement.

La police sera assujettie aux conditions existantes et à l'état du marché à la date de l'embarquement.

Les usages commerciaux et maritimes en vigueur au port d'embarquement à la date de la mise à bord de la marchandise détermineront les risques à être couverts ainsi que les franchises tolérables dans la police d'assurance, etc., etc.

Dans le cas d'un connaissance direct (*through bill of lading*) provenant d'une compagnie de chemin de fer, le vendeur conclura l'assurance aux conditions existantes à l'endroit et à la date du chargement des marchandises sur les wagons du chemin de fer.

80 Le temps des risques commencera lors de la mise à bord pour durer jusqu'au déchargement et la mise à quai de la marchandise. Tout le transport maritime envisagé sera couvert par l'assurance.

Dans le cas où l'acheteur CIF se contenterait d'un connaissance « reçu pour embarquement », l'assurance devra couvrir les risques à compter de la remise des marchandises au transporteur, à quai ou dans les entrepôts.

La marchandise seule doit être assurée sans tenir compte d'aucun bénéfice espéré.

Comment sera fixée la valeur de la marchandise en l'absence de toute stipulation à cet effet dans la police d'assurance ?

Les art. 2534 et 2535 C. C. répondent à cette question.

Lorsque les parties contractent CIF sans aucune mention du montant pour lequel les marchandises devront être assurées, n'y a-t-il pas lieu de présumer qu'elles ont simplement voulu s'en remettre à la loi eu égard à l'estimation de la valeur de ces mêmes marchandises.

La loi évalue les marchandises au port de chargement et tient compte dans cette évaluation de toutes les dépenses encourues jusqu'à la mise à bord des marchandises y compris la prime d'assurance et le fret acquis à tout événement.

Dire que l'assurance doit couvrir le fret et la prime revient à dire que la police d'assurance doit couvrir tous les éléments du prix de vente CIF puisque dans la vente CIF le prix de vente comprend à la fois le coût de la marchandise, de l'assurance et du fret.

Dans le cas où le fret serait payable à destination, à l'arrivée de la marchandise, l'acheteur ne pourra exiger que la valeur assurée comprenne ce fret. Ce fret à « débiton » aléatoire ne sera payable par l'acheteur que dans le cas de l'arrivée de la marchandise à bon port. La marchandise venant à périr dans le cours du transport, l'acheteur ne pourra être appelé à payer le fret. Evidemment dans le cas d'arrivée à destination de la marchandise, l'acheteur pour prendre livraison de la marchandise devra payer le fret, et la valeur de la marchandise sera augmentée par là du montant du fret payé par l'acheteur.

81

Dans le cas du fret payable par l'acheteur à l'arrivée de la marchandise, le vendeur en tiendra compte dans le prix de vente et fera la déduction nécessaire.

La police d'assurance doit couvrir spécialement les marchandises chargées à bord. La vente CIF porte en effet sur des marchandises individualisées par la mise à bord ainsi que sur un connaissement et une police d'assurance. Prétendre que la police d'assurance et le connaissement pourraient se rapporter en même temps à d'autres marchandises que celles vendues et livrées à bord équivaldrait ni plus ni moins à dépouiller la vente CIF de tout sens juridique.

Il faudrait une clause spéciale dans le contrat de vente CIF pour autoriser le vendeur à présenter à l'acheteur une police collective se rapportant à d'autres lots de marchandises.

Qu'arriverait-il dans le cas où le vendeur prendrait une police « d'abonnement » ou « police flottante » *Open cover*, en anglais ?

Est-ce que l'avenant d'application, appelé aussi « avenant d'aliment » ou « certificat d'assurance » émis par l'assureur à l'assuré pourrait être présenté à l'acheteur CIF au lieu et place d'une police d'assurance ?



Une distinction s'impose ici: l'avenant d'application contient-il toutes les conditions de l'assurance des marchandises, il équivaudra alors à la police d'assurance, puisque dans ce cas l'avenant tout comme la police permettra de prendre connaissance de toutes les conditions de l'assurance et même le cas échéant d'agir en justice contre l'assureur.

82

L'acheteur cependant ne pourrait être contraint d'accepter un certificat d'assurance ne contenant qu'une simple référence aux conditions de la police à être émise. Dans un tel cas, le vendeur n'aurait pas rempli son obligation de fournir à l'acheteur un document d'assurance de nature à le renseigner sur les risques contre lesquels la marchandise mise à bord aura été assurée.

Dans le cas où le vendeur transige avec un courtier d'assurance, il ne pourra contraindre l'acheteur à accepter un *Broker's Cover Note* au lieu d'une police d'assurance.

Une telle « Cover ou covering Note » du courtier ne confère aucun droit à l'acheteur contre l'assureur. L'acheteur ne pourra non plus poursuivre le courtier en paiement de l'indemnité, le courtier n'étant pas un assureur engagé comme tel dans la note de couverture.

Tout au plus, l'assuré pourrait-il risquer une action en dommages-intérêts contre le courtier pour avoir garanti que l'assurance avait été conclue, tandis qu'en réalité elle ne l'avait pas encore été.

Le vendeur CIF est-il responsable de l'insolvabilité de l'assureur ?

Le vendeur est sans doute responsable de la solvabilité de l'assureur au moment du contrat d'assurance. Ensuite, il ne l'est plus.

(A suivre)