

Des ventes maritimes

William Morin

Volume 14, numéro 1, 1946

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103071ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103071ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Morin, W. (1946). Des ventes maritimes. *Assurances*, 14(1), 24-30.
<https://doi.org/10.7202/1103071ar>

Des ventes maritimes

par

Me WILLIAM MORIN

II

24 Garantie des vices cachés des documents.

Le vendeur est garant des vices des documents au même titre que des vices de la marchandise. Le connaissement antidaté est l'exemple classique du vice caché dans un connaissement.

Le connaissement sale (*unclean, foul, dirty*) signé par le capitaine moyennant une lettre de garantie de la part du chargeur comme un connaissement net (*clean*) est aussi un autre exemple classique d'un vice caché du connaissement.

La facture.

Elle dénoncera la vente comme une vente CIF. Elle décrira les marchandises, leur nature et leur quantité ainsi que leur prix de vente.

La facture sera le titre représentatif de la vente tout entière dans la vente CIF, tandis que le connaissement et la police d'assurance maritime ne seront que des titres représentatifs des contrats d'affrètement et d'assurance.

Le prix comprendra le coût, la prime, et le fret.

Dans le cas où le fret n'est pas payable d'avance, il sera déduit du prix de vente total. A l'arrivée des marchandises, l'acheteur payera le fret au capitaine du navire.

La facture présentée à l'acheteur devra être une facture définitive et non une facture provisoire.

¹ On trouvera la première partie de ce travail, tiré de la *Revue du Barreau*, dans le numéro de juillet 1945 d'*Assurances*.

Les obligations de l'acheteur.

Jusqu'ici nous n'avons vu que les droits et les obligations du vendeur. Il ne fut question de l'acheteur qu'incidemment, oserais-je dire.

Notre code civil à l'art. 1532 définit comme la principale obligation de l'acheteur celle de payer le prix de la chose vendue. Dans la vente CIF comme dans toute autre vente, l'acheteur, cela va de soi, devra payer le prix des choses vendues.

25

Les obligations de l'acheteur CIF peuvent se ramener à trois: 1. accepter les documents présentés; 2. payer le prix de vente; 3. prendre livraison de la marchandise.

Acceptation des documents.

Le domicile de l'acheteur constituera le lieu de présentation des documents. L'agrération des documents s'impliquera des faits et gestes de l'acheteur, même de son silence.

Le mot « agrération » s'emploierait pour exprimer que celui à qui la délivrance se fait l'accepte comme l'exécution de l'obligation prise envers lui.

L'agrération peut être expresse ou tacite. Il y a agrération tacite lorsque l'acheteur garde le silence et ne proteste d'aucune façon après la réception des documents. En droit commercial, qui ne dit mot consent. Cet adage est d'ailleurs reconnu par notre code civil à l'art. 1523 et par l'art. 83 de la Loi des lettres de change. « Le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu lui-même connaître l'existence ».

Pour qu'il y ait agrération tacite, il faudra que l'acheteur ait eu le temps de lire les documents afin de se rendre compte de la conformité ou non-conformité de ces documents avec le contrat de vente.

Lieu du paiement.

Dans les contrats synallagmatiques, les obligations des parties s'exécutent simultanément, donnant donnant, art. 1533 C. C.

Le paiement en principe se fera donc au jour et lieu de la livraison, c'est-à-dire « argent sur balle ».

26 Le vendeur CIF est tenu de livrer et des documents et des marchandises.

Le vendeur ne pourrait pas exiger le prix de vente à la livraison des marchandises puisque le prix de vente qui est indivisible ne deviendra exigible qu'une fois livrée tous les objets de la vente — dans l'occurrence, les documents et la marchandise.

En outre, dans un contrat bilatéral, celui qui veut contraindre son cocontractant à s'exécuter doit pouvoir prouver avoir exécuté ses propres obligations.

La présentation des documents établira la livraison et l'individualisation des marchandises vendues. Cette présentation des documents rendra aussi l'acheteur débiteur du prix de vente. Le prix de vente sera donc quérable au domicile de l'acheteur.

Sur présentation, par exemple, de documents conformes au contrat de vente, l'acheteur ne pourra différer le paiement du prix de vente sous prétexte qu'il n'a pas encore reçu la marchandise; d'après l'art. 1533 C. C., en effet, l'obligation de payer le prix de vente naît de la livraison des choses vendues et non de leur réception. Or les documents présentés à l'acheteur présupposent nécessairement la livraison des marchandises par la mise à bord. La présentation des documents complétant donc la livraison des objets de la vente, l'acheteur devra en payer le prix.

L'acheteur ne pourra vérifier la marchandise ni la faire vérifier par experts.

Certains tribunaux étrangers ont décidé que l'acheteur était tenu de lever les documents et de payer le prix de vente avant que de pouvoir réclamer contre le vendeur.

Après tout, ces tribunaux sont allés trop loin, la vente CIF étant au même titre que la vente ordinaire un contrat bilatéral dans lequel une partie ne peut être obligée d'exécuter ses obligations que dans le cas et dans la mesure où l'autre partie aura exécuté les siennes. La condition résolutoire est toujours sous-entendue d'office dans tout contrat bilatéral.

27

Dans le cas où l'acheteur est convaincu que la marchandise livrée n'est pas conforme au contract de vente, il peut refuser de payer. Il devra cependant faire la preuve de non-conformité de la marchandise vendue, preuve d'autant plus difficile à faire que l'acheteur n'aura pas eu accès à la marchandise. L'acheteur devra de plus établir l'existence de cette non-conformité de la marchandise vendue avant sa mise à bord, — *Res perit domino*, une fois la marchandise à bord, tous les risques étant à la charge de l'acheteur. Une telle preuve est on ne peut plus difficile à faire et de nature à faire encourir à l'acheteur des débours considérables.

Quantum du payement.

Il s'agit d'un prix à forfait pour un montant global. Ce prix comprendra donc le coût de la marchandise, la prime d'assurance et le fret.

Qui devra payer les droits de douane, de l'acheteur ou du vendeur ? Le vendeur CIF payera les droits d'exportation, tandis que l'acheteur CIF payera les droits d'importation.

La marchandise sera livrée à l'acheteur à hauteur de palan. Tous les frais de mise à quai, c'est-à-dire les frais de désarrimage, de prise de cale et de présentation sous palan,

seront supportés par le navire, tandis que tous les frais postérieurs à la mise à quai incomberont à l'acheteur.

Le fret espéré est le fret non payable ou restituable dans les cas où la cargaison n'arrive pas à destination par suite d'une fortune de mer.

Qui profitera du fret dans le cas où la marchandise n'arrivera pas à destination, de l'acheteur ou du vendeur ?

28

Le fret payable à destination est déduit du prix de vente sur la facture. L'acheteur payera le fret au capitaine du navire à son arrivée.

Tout va bien lorsque le navire arrive à destination; mais le navire vient-il à se perdre, ça sera une toute histoire. L'acheteur n'étant pas appelé à payer le fret au capitaine, devra-t-il rembourser ce fret au vendeur ?

D'après la jurisprudence française, le vendeur, payé du prix convenu et n'étant plus propriétaire des pièces documentaires transmises à l'acheteur, n'a plus ni intérêt ni droit de se préoccuper des risques ultérieurs. Comme conséquence de cette situation, le vendeur ne saurait exciper de la perte du navire porteur de la cargaison pour réclamer la restitution du fret non acquis au capitaine par suite de ce sinistre. La perte des marchandises ne peut plus concerner que l'acheteur. Ce dernier seul devra subir les pertes ou en bénéficier; décider différemment serait permettre au vendeur de revenir sur un règlement définitif entre lui et l'acheteur.

Si pour une cause ou pour une autre, l'acheteur est dégagé de l'obligation de payer le fret, ce sera là pour le vendeur une *res inter alios acta*. Le vendeur aurait-il le droit de réclamer la restitution du fret si le capitaine en faisait donation à l'acheteur ? Personne ne soutiendrait l'affirmative. Pourquoi reconnaîtrait-on ce droit au vendeur lorsque par suite d'une fortune de mer le fret ne serait pas exigible.

Qu'arriverait-il dans le cas de fret payé par anticipa-

tion *freight prepaid* ? Ici, le vendeur devrait pouvoir profiter des circonstances, le règlement étant définitif aussi bien à l'encontre de l'acheteur qu'à son profit. Le remboursement par le transporteur maritime au vendeur CIF du fret payé par anticipation et non stipulé acquis à tout événement profitera donc au vendeur.

Prise de livraison de la marchandise vendue.

La prise de livraison de la marchandise équivaut à sa réception. D'après les auteurs, il y aurait délivrance ou livraison lorsqu'il s'agit du fait par le vendeur de remettre la chose vendue à l'acheteur; et réception lorsqu'il s'agit du fait pour l'acheteur de recevoir sa marchandise. Réception et prise de livraison s'accompliraient donc simultanément dans la vente ordinaire. Il n'en est pas ainsi dans la vente CIF, la livraison et la réception n'ayant pas lieu simultanément. Ces deux actes s'accomplissent en effet en des endroits et dans des temps différents; la livraison a lieu au port d'embarquement tandis que la réception ou prise de livraison a lieu au port de débarquement.

L'acheteur CIF recevra donc sa marchandise au port de débarquement à hauteur de palan, le long du bord du navire.

Agréation.

L'agréation sera ou expresse ou tacite. L'agréation expresse n'offre aucune difficulté. L'agréation tacite se présume des faits et gestes de l'acheteur après la réception des marchandises vendues.

L'agréation sera fatalement postérieure à la réception de la marchandise par l'acheteur ou pour son compte au port de destination.

L'acheteur aura droit à un délai raisonnable pour vérifier la marchandise vendue et même la faire expertiser s'il y avait lieu afin d'établir le cas échéant le bien-fondé de sa réclamation contre son vendeur CIF.

Néanmoins, l'acheteur ne devra jamais perdre de vue que la marchandise lui a été livrée au port d'embarquement où il en est devenu le propriétaire. Toutes les pertes ou avaries subies par les choses vendues depuis leur livraison à l'acheteur au port d'embarquement seront à la charge de l'acheteur et non à celle du vendeur. *Res perit domino*.

30 L'acheteur pour réussir dans sa réclamation contre son vendeur CIF devra établir que les avaries, les manquants ou l'absence de qualité des marchandises préexistaient à leur mise à bord. Vous voyez d'ici toute la difficulté d'une telle preuve.

L'acceptation des documents et le paiement du prix ne privent pas l'acheteur de son droit de « désagrégation ». Il en serait autrement toutefois si la non-conformité des choses vendues paraissait dans les documents. Dans ce cas, l'acceptation des documents vaudrait déjà une renonciation tacite à se plaindre plus tard. Il y aurait là une fin de non-recevoir antérieure à la réception des marchandises.

Le délai pour réclamer contre le vendeur CIF doit être raisonnable. Les tribunaux ont ici un pouvoir discrétionnaire (art. 1680 C. C. voituriers).

Le temps nécessaire à l'acheteur pour vérifier sa marchandise est une question de fait relevant de la discrétion souveraine des tribunaux, à moins de stipulations expresses entre les parties au sujet du délai dans lequel l'acheteur devra formuler sa réclamation contre son vendeur CIF.

L'agrégation peut-elle être d'une partie de la marchandise seulement ? Ça me semble douteux dans notre droit devant l'art. 122 C. C.

L'obligation divisible doit être exécutée entre le créancier et le débiteur, comme si elle était indivisible, etc.¹

¹ Nous avons à dessein évité de reproduire certains aspects juridiques du travail de Me William Morin. Pour cette partie de son étude nous référons le lecteur aux numéros de janvier à avril 1945 de la Revue du Barreau. — A.