

Réponse de M. WAHL, professeur à la Faculté de droit de Paris

QUESTION 1 - a) Il n'y a rien d'impossible à adopter le système de la formation du contrat par la réception de l'acceptation.

Avant tout il paraît indispensable de donner à la question une solution de droit, afin d'éviter les incertitudes qui résultent du système de la jurisprudence française d'après lequel les tribunaux doivent trancher cette difficulté en fait.

Cela étant, la réception de l'acceptation ne peut être considérée comme heurtant les principes du droit français puisque, en général, les tribunaux décident, en fait, que le contrat ne se forme pas avant la réception de l'acceptation. Du fait que les tribunaux, laissés libres de choisir entre plusieurs systèmes, ont préféré ordinairement celui de la réception, il résulte que ce système a été considéré comme présentant, au point de vue pratique, les avantages les plus sérieux. Il est, du reste, naturel que l'offrant puisse révoquer son offre tant qu'il ignore si elle a été acceptée et, par conséquent, s'il faut ou non profiter d'autres possibilités de contracter et, notamment, de vendre sa marchandise.

1- b) Semble-t-il conforme aux principes et aux nécessités pratiques que l'effet du contrat se place au lieu et au moment où l'acceptation est reçue par l'offrant et non pas rétroactivement au moment et au lieu de l'expédition de l'acceptation ?

Au point de vue des principes, puisque, par hypothèse, le contrat se forme par la réception de l'acceptation, c'est au moment de cette réception qu'on opère le concours des volontés,

c'est-à-dire que se forme le contrat. La réception ne peut jouer comme une condition supérieure à laquelle était subordonnée l'acceptation; ce serait, en réalité, méconnaître la théorie même de la réception; ce serait aussi confondre avec la condition les éléments essentiels de la formation des contrats. Au point de vue pratique la rétroactivité aurait pour effet d'empêcher nécessairement, semble-t-il, l'offrant de révoquer l'offre à partir de l'acceptation; or, on ne peut raisonnablement lui permettre la révocation jusqu'à l'acceptation qui se produit sans qu'il ait immédiatement connaissance de la volonté ainsi manifestée, et lui interdire la révocation à partir de ce même événement.

2.- Je ne comprends pas le sens exact de cette question.

Demande-t-on, comme le sens de la phrase paraît l'indiquer, que si l'une des parties est anglaise ou américaine, il doit être décidé conformément à la jurisprudence anglo-saxonne, que le contrat est conclu par l'envoi de l'acceptation ? Ou, ce qui est sans doute dans la pensée des rédacteurs, si, en pareil cas, on doit admettre que le droit anglo-saxon l'emportera dans le cas où - suivant les principes du droit international - la loi applicable est la loi anglaise ou américaine ?

Si c'est la première question qui est posée, on ne voit pas pourquoi l'un des contractants serait obligé ou autorisé à faire fléchir à son détriment, ou à son profit, les règles du droit international par la simple raison que son cocontracteur est citoyen de tel ou tel pays?

Si c'est la seconde question, elle revient à savoir s'il est

possible de maintenir la théorie de l'expédition dans les pays qui tiennent à la garder ? Il est naïf de répondre que l'unification complète est désirable, mais qu'elle ne peut être opérée vis-à-vis d'un pays qui se refuse à l'admettre.

3.- a) La question de savoir s'il est possible d'introduire la force obligatoire de l'offre jusqu'au moment où la réponse peut parvenir à l'offrant, semble comporter une réponse négative. Si, en effet, on adopte le système d'après lequel l'offre peut être révoquée jusqu'à la réception de l'acceptation, on se contredira en interdisant la révocation jusqu'au moment où l'acceptation aura eu le temps d'intervenir et d'être notifiée à l'offrant; le motif de la théorie de la réception étant tiré de la nécessité de ne pas laisser l'offrant dans l'incertitude, on ne peut, indirectement, provoquer cette incertitude.

b) Pour le cas où l'offrant donne un terme à son correspondant, il en est autrement. En équité il est désirable que l'offrant ne puisse pas revenir sur une intention librement manifestée; par cela même qu'il a accordé un délai de réflexion à son correspondant, il lui a inspiré la conviction qu'il n'avait pas à se presser pour fournir sa réponse, il lui a donc donné une quiétude qu'il doit respecter. En droit, même si l'on rejette le principe du caractère obligatoire de l'offre unilatérale, la solution se justifie facilement; car l'offrant, en laissant croire à son correspondant que sa proposition ne serait pas retirée avant une date déterminée, a commis une faute delictuelle dont il doit réparation;

la réparation consiste à mettre le correspondant dans la même situation que si l'offre avait été maintenue. C'est pourquoi la jurisprudence française, qui n'admet pas le caractère obligatoire de l'engagement unilatéral, décide cependant que l'offre ne peut être révoquée avant l'expiration du délai imparti par l'offrant pour l'acceptation.

4.- La solution d'après laquelle (en dehors du cas où un délai a été accordé pour l'acceptation) l'offre ne peut être révoquée que jusqu'à l'expédition de l'acceptation, se heurte à la même objection que celle qui interdit la révocation jusqu'au moment où l'acceptation a pu parvenir à l'offrant: ce dernier a le droit de révoquer son offre parce qu'on ne saurait admettre qu'il restât dans l'incertitude sur le point de savoir s'il sera ou non obligé vis-à-vis de son correspondant. A ce point de vue, les deux questions sont analogues.

5.- Il ne paraît pas y avoir lieu de reconnaître un droit à indemnité au profit du correspondant, en cas de retrait de l'offre, si ce retrait est déclaré régulier. En effet, une solution de ce genre et qui vaudrait à interdire la révocation, tout au moins pendant un temps que le juge déclarerait être celui qui doit être raisonnablement mis à la disposition du correspondant pour réfléchir à l'offre et l'accepter. Presque toujours, notamment pour les ventes de marchandises, l'irrévocabilité de l'offre, si elle est admise, ne se traduit que par des dommages-intérêts à la charge de l'offrant; si la question posée est tranchée par l'affirmative, ce

sont ces mêmes dommages-intérêts qu'obtiendra le correspondant.

Si, d'ailleurs, on admet le système de la révocabilité de l'offre, le correspondant ne peut se plaindre du dommage que lui aura fait éprouver sa confiance trompée! Car cette confiance était injustifiée, puisqu'il devait savoir que l'offre était susceptible d'être retirée arbitrairement. En somme ce système de dommages-intérêts ne se comprend que si l'offre est irrévocable; et alors il est inutile.

6. - Le système d'après lequel le décès et l'incapacité d'un commerçant n'empêchent pas, contrairement au droit commun, l'acceptation de l'offre qu'il a faite dans l'exercice de son commerce, ne semble pas recommandable.

La raison pour laquelle l'offre peut être acceptée tant qu'elle n'a pas été révoquée c'est que l'offrant maintient sa volonté de contracter et attend l'acceptation de son correspondant laquelle rejoint son propre consentement; et par suite la raison pour laquelle la mort ou l'incapacité de l'offrant rend impossible la conclusion du contrat, c'est que la volonté n'est pas maintenue. On ne voit aucune raison de décider le contraire pour les offres des commerçants; sans doute cette solution contraire part-elle de l'idée que l'exécution de l'offre, se rattachant au commerce a un caractère en quelque sorte impersonnel, mais il peut arriver que l'incapacité ou la mort du commerçant aient pour conséquence la liquidation du commerce et que, l'acceptation survenant ensuite l'accomplissement de l'offre soit alors onéreux ou impossible. - Même si on limite le délai pendant

2.- a) Le premier expéditeur ou camionneur s'est engagé à remettre la marchandise à la Compagnie de chemin de fer, ou à la Compagnie de navigation chargées de la transporter. Il n'est lui même qu'un agent temporaire, dont la mission est non pas de conduire la marchandise mais de la remettre à celui qui la conduira. Il ne paraît donc pas pouvoir être, sauf convention contraire, considéré au point de vue de la responsabilité, comme voiturier.

On sait que si les articles 96 et suivant C. Comm. français décident le contraire, c'est qu'ils envisagent que le "commissionnaire de transport" visé par eux est un voiturier chargé de transporter la marchandise pendant une partie du trajet et de veiller par des contrats passés par lui avec d'autre voiturier à ce qu'elle arrive à destination.

2.- b) Le groupage n'est qu'un incident de l'expédition; il ne l'achève pas. Les marchandises groupées ne sont pas entre les mains des acheteurs et ne peuvent être considérées comme leur ayant été livrées. Par conséquent le fait que les marchandises sont groupées ne paraît pas influencer sur les risques; ils doivent être réglés de la même manière que si la marchandise était confiée à un voiturier qui n'opérerait pas le groupage.

3.- a) En cas de vente suivie d'expédition avec documents de livraison, le transfert des risques ne paraît devoir s'effectuer qu'au moment de la présentation des documents et non pas dès le moment où ils sont expédiés, puisque seul l'examen des documents indique à l'acheteur dans quel état se trouvent les marchandises.

- 3.- b) En ce qui concerne le délai de la présentation des documents spécialement des connaissements, on ne voit rien de contraire au droit ni rien qui soit susceptible de fausser les relations des parties dans la règle anglaise d'après laquelle il n'y a pas déchéance du droit de présenter les connaissements par la perte des marchandises.
- 3.- c) Le principe de la jurisprudence française sur la rétroactivité de la présentation des documents semble arbitraire. Il est contraire aux principes du droit et ne satisfait pas aux nécessités pratiques. Du moment que le transfert des risques est reculé jusqu'à la remise des documents, afin que l'acheteur ne soit pas soumis aux risques avant que l'état des marchandises ne soit rigoureusement établi, le transfert des risques doit s'opérer sans rétroactivité.
- 3.- d) Lorsque le prix de la vente doit être versé par une banque et que, par suite les documents de livraison ne peuvent être envoyés à l'acheteur, un **avis** de chargement adressé à l'acheteur doit suffire pour le déplacement des risques, car si, en principe, ce déplacement s'effectue par la remise des documents à l'acheteur, c'est parce que les documents l'informent du chargement et de l'état des marchandises. L'avis de chargement, s'il ne fait pas, à d'autres égards, l'office de connaissement, au point de vue de l'information qui doit être donnée à l'acheteur, la même portée.

IV.

OBLIGATIONS DU VENDEUR

L'article 1609 C. Civ. français, d'après lequel, en l'absence d'une convention contraire, la chose vendue doit être au lieu où elle se trouvait lors de la vente, ne s'applique que dans le cas où l'objet vendu est certain et déterminé. Cette solution paraît rationnelle, car il serait déraisonnable de décider que la livraison sera faite au domicile du vendeur ou à celui de l'acheteur, le domicile de chacun des contractants étant souvent ignoré de l'autre et ne présentant, en tout cas, aucun intérêt pour ce dernier.

Cependant il est juste de restreindre cette solution au cas où l'acheteur savait où se trouvait l'objet. Dans le cas contraire il est juste que l'intention des parties soit interprétée en sens que la livraison se fera au domicile du vendeur, car les parties n'ont pu fixer le lieu de livraison en un endroit inconnu de l'acheteur, et cela étant, le lieu du domicile du vendeur est tout indiqué, l'obligation pour lui d'expédier ailleurs l'objet vendu ne pouvant se présumer.

Et il est juste aussi d'entendre par domicile du vendeur, non pas son domicile légal, où il peut n'avoir pas d'habitation et qu'il ne connaît pas toujours lui-même, mais sa résidence habituelle et de la remplacer si la vente est faite par un commerçant et porte sur un objet de son commerce, par son domicile commercial, c'est-à-dire par le lieu où ce commerce est établi.

On ne voit pas pourquoi les mêmes distinctions ne s'appliqueraient pas à la vente des choses de genre.

2.- Le droit à l'exécution directe, quand elle est matériellement possible, est l'application de la volonté des parties; l'exécution directe est le seul moyen de mettre le créancier dans la situation même qui lui était assurée par le contrat; quant au débiteur, comme c'est nécessairement sa mauvaise volonté qui amène l'acheteur à pratiquer l'exécution directe, il ne mérite pas de ménagements.

La question de savoir s'il convient de renoncer à l'exécution directe dans les rapports entre les pays anglo-saxons et les autres pays, signifie-t-elle qu'on se demande s'il est expédient de laisser aux premiers les principes qu'ils admettent? Ainsi posée, la question n'a pas grand intérêt, puisqu'on ne peut les faire renoncer à des principes auxquels ils tiennent.

Si la question a le sens qui résulte de ses termes, il s'agit de savoir si, pour l'exécution des conventions entre anglo-saxons et citoyens des autres pays, c'est la loi anglaise qui doit être appliquée. On ne voit pas pourquoi il en serait ainsi; une solution de ce genre ferait fléchir au profit de la pratique anglo-saxonne les principes relatifs aux conflits des lois, et l'exécution directe serait interdite dans les cas mêmes où, d'après ces principes, il y aurait lieu d'appliquer une législation où l'exécution directe est permise. Cette abdication d'une solution inspirée tant de l'équité que de la volonté des parties, ne semblerait pas justifiée suffisamment par l'esprit de conciliation qui a sans doute motivé la question.

3.- Il ne paraîtrait pas superflu de réglementer l'achat compensatoire.

L'article 1144 du Code civil français, qui permet au créancier

de se faire autoriser par le juge à exécuter lui-même l'obligation aux dépens du débiteur en cas d'inexécution, lui donne à la vérité, comme le reconnaît la jurisprudence, le droit, si le vendeur ne lui livre pas l'objet vendu, de se remplacer, c'est-à-dire de faire lui-même l'achat aux risques du vendeur.

Mais il ne lui permet de le faire qu'avec l'autorisation du juge, c'est-à-dire du tribunal.

Cette règle est strictement observée en matière civile. Beaucoup de tribunaux invoquant les usages, accordent à l'acheteur, en matière commerciale, le droit de se remplacer, mais cette solution est loin d'être universellement admise, et certains autres exigent, même en cette matière, l'autorisation du tribunal, par le motif que nul ne peut se faire justice à soi-même. Pendant la guerre, à raison des fluctuations incessantes de cours, on a été plus larges. Mais il serait dangereux de penser que, soit d'une manière absolue, soit même dans les seules matières commerciales, le droit de remplacement "proprio motu" est reconnu à l'acheteur.

5. OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

1.- On peut se demander si la règle du droit français que le prix doit être fixé par les parties (C. Civ. art. 1591) a bien cette signification, que si le prix n'est pas indiqué par les parties, la vente est nulle. La loi veut dire simplement que le prix est un élément essentiel du contrat. La preuve que ses dépressions ne doivent pas être prises à la lettre, c'est que, suivant l'art. 1591, le prix peut être laissé à l'arbitrage d'un tiers. Il n'y a

du reste, rien qui justifie une différence entre la vente et les autres contrats, où il suffit, pour la validité, que l'objet des obligations de chacun soit certain (art. 1108). En d'autres termes, il est seulement nécessaire que, dans le cas de discussion, le juge puisse fixer le prix autrement que par des considérations arbitraires; c'est ainsi qu'il est reconnu que les marchandises peuvent être vendues au cours du jour. Il n'est pas téméraire de penser que si elles ont vendu des marchandises sans faire allusion de prix, ce prix sera fixé d'après le cours du jour. Une disposition qui le dirait formellement ne ferait que préciser l'esprit de la loi.

Même pour les marchandises qui n'ont pas de cours, on ne voit pas pourquoi il serait indispensable d'indiquer le prix dans le contrat ou de déclarer qu'il sera fixé par des experts que désignent d'avance les parties. Il est toujours facile de fixer la valeur d'un objet vendu quand cette valeur n'est pas indiquée par les parties elles-mêmes.

2.- Il est certain que la question de la réduction du prix d'achat est plutôt une question d'usage que de règle législative. Mais pourquoi renvoyer aux usages du lieu de résidence du vendeur plutôt qu'aux usages du lieu où la chose vendue doit être livrée ? C'est là que s'exécute la vente et il est à supposer que les parties ont, sur les points où les usages doivent leur être appliqués, voulu se référer aux usages de ce lieu.

3.- La solution la meilleure paraît être que l'acheteur ne peut, si

même les documents lui sont remis avant la livraison, être obligé de s'acquitter qu'au moment de cette livraison, car s'il payait le prix dès la remise des documents, il pourrait avoir à exercer une réclamation après que la vérification lui aura fait apparaître la chose vendue comme difficile et il lui sera difficile de faire aboutir cette réclamation contre un vendeur éloigné et susceptible d'être devenu insolvable. Le fait que le vendeur déposé des documents n'est plus en mesure de disposer des marchandises, n'est pas une garantie suffisante pour l'acheteur.

- 4.- Les dispositions de la loi scandinave paraissent équitables.
- Le principe d'après lequel l'acheteur doit, en certains cas, conserver les marchandises, alors même qu'elles sont, à son avis, défectueuses, gagnerait à être formulé expressément, quoiqu'il soit en général disposé à agir ainsi de lui-même, ignorant si ses réclamations seront admises; car il y a des pays où cela n'est pas admis, notamment en France. Il est juste que si l'acheteur est déjà en possession, cette obligation lui incombe sans restriction, et juste aussi que s'il n'est pas en possession il ne soit tenu de prendre les marchandises qu'en cas de vente à distance, c'est-à-dire dans une hypothèse où la gêne posée à l'acheteur par cette obligation est peu appréciable comparative-ment aux inconvénients qui résulteraient pour le vendeur de la nécessité de reprendre les marchandises.

- 5.- a) Les législations qui enlèvent au vendeur le droit de résolution pour défaut de paiement du prix après qu'il a livré la chose vendue

à l'acheteur ne paraissent pas correspondre à l'intention du vendeur, quoiqu'elle parte de l'idée qu'il a renoncé à la résolution en mettant l'acheteur en possession, car il n'a exécuté le contrat que sous réserve, que l'acheteur exécuterait également ce contrat.

Si toutefois le vendeur a accordé un délai à l'acheteur, il est naturel qu'il ne puisse pas demander la résiliation, mais il est naturel aussi que, le délai expiré, le droit à la résiliation lui sera retenu, quoiqu'il ait mis l'acheteur en possession. Ces solutions n'ont pas besoin d'être insérées dans un texte législatif pour être exactes.

- b) La question de savoir si le vendeur peut, en cas de retard dans le paiement du prix, réclamer à l'acheteur les dommages-intérêts dépassant les intérêts moratoires, ne paraît rien avoir de spécial à la vente; il n'y a aucune raison de donner au vendeur des droits, autres ou plus importants qu'aux autres créanciers, et, par suite, de formuler à cet égard des solutions quelconques dans les textes législatifs relatifs à la vente.

Si, en principe, un créancier a droit à des intérêts moratoires et n'a droit qu'à eux, c'est principalement pour éviter des difficultés sur l'estimation du préjudice et sur l'existence d'une faute. Le motif très rationnel s'applique à la créance du vendeur comme aux autres créances. Il est juste aussi que le dol du débiteur, en toute matière, l'oblige à réparer ou entrer le préjudice, s'il dépasse le montant des intérêts moratoires.

- 6.- Le droit pour le vendeur de déposer les marchandises refusées par l'acheteur et de les mettre pour ce dépôt au risque de l'acheteur,

doit être admis sous la réserve ci-après.

En France, quoiqu'il n'y ait pas de texte, les juges accordent, s'il le jugent opportun, ce droit de dépôt, à l'exemple des solutions données en faveur du voiturier par l'art. 106 Code Commerce et la loi 12 février 1927. Il paraît être sans inconvénients de permettre au vendeur de se passer de l'autorisation du juge.

Mais il va de soi que les risques et les frais ne devraient être à la charge de l'acheteur que si son refus est reconnu injustifié.

Par cela même que les objets déposés seraient au risques de l'acheteur, le vendeur serait libéré. La seconde partie de la question paraît donc se confondre avec la première.

La nécessité d'une mise en demeure préalable de l'acheteur n'est pas évidente; elle peut donner lieu à des lenteurs et, d'autre part, l'acheteur qui refuse les marchandises sait qu'il s'expose, si ce refus est injustifié, à payer les frais et à courir les risques d'un dépôt.

7.- Il n'est pas certain qu'en droit français la vente compensatoire soit interdite. De ce qu'elle n'est pas réglementée par les textes, il ne résulte pas qu'elle ne soit pas permise; elle peut se justifier par les principes généraux du droit. En tout cas, l'esprit du droit français ne serait pas hostile à une disposition qui permettrait au vendeur d'effectuer la vente aux frais et risques de l'acheteur. Naturellement celui-ci ne supporterait les frais et risques que s'il était reconnu que son refus était injustifié. Ici encore la légitimité d'une mise en demeure ne paraît pas établie.

Quant à savoir si la vente ne doit pas être déclarée obligatoire pour le vendeur quand il y a danger de destruction pour la marchandise ou que les frais de sa conservation seraient trop élevés, la question doit, semble-t-il, être également résolue par l'affirmative; car cette solution, sans nuire à personne, est profitable à l'acheteur et peut même l'être au vendeur, si le refus de l'acheteur est reconnu justifié.

L'autorisation du juge, si la vente a lieu aux enchères, et présente ainsi toutes les garanties, semble être une formalité inutile. Elle ne devrait être exigée que si le vendeur entendait faire la vente à l'amiable.

VI. GARANTIE DES VICES

1 - a) La vérification de la marchandise par l'acheteur n'a pour caractère que de motiver l'action en garantie. Si elle doit être faite rapidement c'est pour que le vendeur sache à quoi s'en tenir sur les intentions de l'acheteur.

Le moyen le plus simple pour éviter des contestations soit sur l'existence des vices (apparents ou cachés) soit sur leur origine est que la vérification ait lieu dans un délai très bref et par un expert que désignerait le juge.

b) Pour le délai de dénonciation, il semble que, si l'expertise doit être faite rapidement, ce délai peut être assez long; si on n'impose pas à l'acheteur l'expertise, le délai doit être très bref. En tout cas la fixation du délai est préférable au système français d'après lequel le délai doit être bref sans que la durée en soit fixée.

Mais si le délai peut être fixé uniformément, il semble qu'il ne doit partir du jour de la réception de la marchandise que pour les vices apparents. S'ils sont cachés, le délai ne doit courir que du jour de la découverte. On pourrait cependant ajouter à cette déchéance une autre déchéance plus longue, mais calculée à partir de la réception de la marchandise.

- 2.- La question de savoir dans quel délai l'acheteur doit exercer ses moyens de droit paraît se confondre avec la précédente; car il est naturel qu'un même délai soit accordé pour la dénonciation et pour l'action en justice, la première n'ayant pour but que d'annoncer la seconde.
- 3.- La livraison défectueuse étant une livraison contraire à la convention, on ne voit pas pourquoi la livraison d'une chose entièrement différente de la marchandise promise, serait sanctionnée autrement que la livraison d'une chose ne présentant pas les qualités convenues et serait considérée comme une non-exécution. Dans le premier cas comme dans le second, l'acheteur est suffisamment protégé par les actions en garantie à raison des vices de la chose.
- 4.- Il en est de même pour les insuffisances de quantité.