

RAPPORT DE M. GUTTERIDGE SUR LE DROIT ANGLAIS EN MATIERE DE

DOMMAGES-INTÉRÊTS POUR LA NON-LIVRAISON DE MARCHANDISES

Les dispositions qui règlent le droit de l'acheteur à obtenir des dommages-intérêts en cas de non-livraison de marchandises sont à rechercher en partie dans le Sale of Goods Act, 1893 et en partie dans le droit général des contrats. L'examen des articles de l'Act de 1893 qui concernent cette question révélera le fait que le Parlement, en légiférant en 1893, a expressément évité de traiter la matière d'une façon complète. L'Act se limite à codifier quelques règles de droit commun (Common Law) en matière de dommages-intérêts, qui sont propres aux contrats de vente de marchandises. Les questions qui rentrent dans le domaine de l'exécution des contrats en général ont été laissées de côté pour être résolues selon les principes du droit général en matière de contrats. L'adoption de ce système est un des nombreux exemples du fait que les juristes anglais refusent de reconnaître toute division du droit en branches qui règlent séparément les différents aspects de la Common law. Il est en conséquence nécessaire d'examiner l'état de la question tant du point de vue des dispositions de l'Act 1893 que de celui d'un nombre considérable de décisions judiciaires qui manquent à vrai dire d'un caractère commun et sont en conséquence dépourvues de ce degré de précision qui serait désirable. Il faut ajouter cependant que malgré ces défauts la réglementation actuelle paraît rencontrer l'approbation des hommes d'affaires, car dans son ensemble, elle donne des résultats satisfaisants bien que dans certains cas - particulièrement lorsque la non-livraison des marchandises se résout pour l'acheteur dans la perte de son profit pour la revente - les règles manquent de clarté et de précision.

Dans cette matière deux questions fondamentales se présentent. La première est la question des limites de la responsabilité du vendeur, en d'autres termes: Jusqu'à quel point le vendeur doit-il être considéré comme responsable des conséquences directes ou indirectes de la non-livraison de la marchandise? La seconde question concerne l'évaluation des

dommages-intérêts qui doivent être accordés à l'acheteur, c'est-à-dire: les dommages-intérêts doivent-ils être calculés "in abstracto" ou bien faut-il vérifier en chaque cas particulier le dommage réellement souffert par l'acheteur?

Ces deux questions, jusqu'à un certain point, se confondent, mais la méthode la meilleure de les traiter paraît être de les étudier séparément autant que possible. Les autres questions qui doivent être aussi examinées sont la question du droit pour l'acheteur de se substituer de sa propre autorité privée et la question des dommages-intérêts dus en cas de retard de la livraison.

#### ----- Limites de la responsabilité du vendeur. -----

Les règles relatives à cette matière ne sont contenues qu'en partie dans la Section 51 (1) du Sale of Goods Act 1893, qui se limite à codifier la règle déjà appliquée par la Common Law à tout cas d'inexécution contractuelle. La Section 54 du même Act réserve à la Common Law la réglementation de tous les autres cas et particulièrement, d'une manière formelle, la question connue sous le nom de "special damage".

La condition du vendeur en cas de non-livraison peut être résumée de la manière suivante: le droit anglais connaît deux types de dommages-intérêts qui peuvent surgir de l'inexécution d'un contrat, à savoir:

a) "general damage" qui est défini par la Section 51 du Sale of Goods Act 1893 comme "le préjudice évaluable qui résulte de l'inexécution du contrat" (a);

---

(a) La Section 51 (1) de l'Act ne fait que codifier la règle exposée dans Hadley v. Baxendale (infra).

b) "special damage" c'est-à-dire le préjudice particulier résultant dans chaque cas des circonstances exceptionnelles de l'espèce.

On peut remarquer que les "general damages" sont définis comme le résultat naturel ou normal de l'inexécution de l'obligation de délivrer.

On peut les considérer comme le préjudice que le vendeur aurait dû prévoir comme conséquence de son inexécution dans le cours normal des événements.

En général la question de la responsabilité du vendeur pour les "general damages" n'offre pas de difficultés. Il y a par contre quelque incertitude quant à la situation de droit en cas de "special damage", c'est-à-dire lorsque l'acheteur a souffert un préjudice qui ne résulte pas du cours ordinaire des événements mais de circonstances particulières de caractère exceptionnel qui accompagnent le contrat en question.

Les dispositions qui règlent la responsabilité du vendeur pour les "special damages" doivent être cherchées dans la Common law et dérivent de la décision intervenue dans la célèbre cause Hadley v. Baxendale (b) où il fut décidé que le défendeur dans une action pour inexécution de contrat n'est pas responsable pour le préjudice résultant des circonstances spéciales dont il ne pouvait pas se rendre compte lors de la conclusion du contrat. Ces "damages" doivent être indemnisés par le vendeur seulement dans le cas où il connaissait l'existence des circonstances spéciales. Quelques auteurs anglais (c) sont d'avis qu'il est nécessaire d'aller plus loin et de prouver non seulement que le vendeur connaissait les circonstances spéciales, mais qu'il s'était obligé à répondre pour tout préjudice dérivant exclusivement de ces circonstances. Cette opinion

---

(b) (1854) 9 exch. 341

(c) p.e. Maine, On damages (10ème édition) pg. 36. Voir aussi British

Columbia Saw Mill Company v. Nettleship (1868) L. R. 3 C. P. 499.

est la conséquence de la théorie qui déclare injuste qu'on doive répondre du préjudice résultant de certaines circonstances anormales par le fait seul qu'on a eu connaissance de ces circonstances. Mais ce point de vue n'est pas généralement accepté. L'opinion à présent la plus répandue est que cette matière doit être considérée objectivement: la question qui se pose n'est pas celle de la responsabilité que le vendeur a consenti par contrat d'assumer, mais celle des conséquences qu'on peut raisonnablement considérer comme le résultat probable de la non-livraison des marchandises, eu égard à toutes les circonstances connues. La question à résoudre n'est pas de savoir si ces conséquences étaient présentes à l'esprit du vendeur, mais s'il se serait rendu compte de ces circonstances s'il avait considéré la chose d'une façon normale. Si l'on doit conclure qu'un homme normal aurait pris en considération ces circonstances, la loi établira une obligation à lui incombant d'en répondre (d).

Il suffit que les conséquences qui ont été ou qui auraient dû être considérées, soient les conséquences probables de l'inexécution. Il n'est pas nécessaire que le vendeur ait expressément connu les conséquences de la non-livraison des marchandises; il suffit qu'on puisse prouver qu'il a considéré ou qu'il aurait dû considérer ces conséquences comme une question de probabilité commerciale ordinaire.

L'exposé qu'on vient de faire des règles du droit anglais à ce sujet doit être accepté avec des réserves, car l'aspect particulier de la question relative aux droits de l'acheteur à obtenir une indemnité pour la perte du profit d'une revente est encore en discussion et doit être

---

(d) v. Chalmers, Sale of Goods Act 1893 (10ème édit) pg. 135. Le point de vue expliqué dans le texte se base sur la décision intervenue dans l'affaire Hammond v. Bussey (1887) 20 Q. B. D. 79, qui est considérée à présent comme la décision la plus importante en cette matière.

malheureusement considérée comme n'étant pas encore définitivement résolue. En général cette perte ne peut pas être prise en considération et c'est seulement lorsque le vendeur a contemplé la probabilité d'une revente par l'acheteur que ce dernier peut demander des dommages-intérêts de cette nature.

Mais quelle est la signification du mot "probable" employé dans cette matière? Signifie-t-il que le vendeur connaissait l'intention de l'acheteur de revendre la marchandise? Ou bien signifie-t-il seulement que le vendeur connaissait les circonstances rendant probable le fait que l'acheteur revendrait la marchandise? A cette question les décisions de la House of Lords ne donnent pas une réponse définitive.

Dans la cause Williams v. Agius (1914) A.C. 510 il fut décidé qu'un vendeur n'est pas responsable pour la perte du profit d'une revente par l'acheteur lorsque l'intention de revendre n'avait pas été communiquée au vendeur. D'autre part dans la cause plus récente Hall v. Pim (1928) 33 Com. Cas. 324 il a été décidé que si le vendeur s'était rendu compte par les circonstances que l'acheteur pouvait revendre, il devait être tenu pour responsable de la perte du profit d'une revente que l'acheteur aurait conclue si la marchandise lui avait été délivrée. Il faut remarquer que la décision dans la cause Hall v. Pim se référait à une vente filière. Un fort courant d'opinion dans le barreau soutient ce point de vue exprimé dans Williams v. Agius est correct relativement au contrat de vente en général et que la décision de Hall v. Pim doit être limitée aux ventes filières (e). D'autre part les décisions récentes montrent sans doute une tendance à étendre la responsabilité du vendeur et à admettre dans tous les cas où il aurait pu prévoir la possibilité d'une revente (f).

(e) Ce point de vue était discuté mais non pas décidé dans James Finlay v. N.V. Kucik Hoo Tong (1928) 2. K. B. 604.

(f) v. par exemple Kasler & Cohen v. Slavoniski (1928) 1 K. B. 78.

moment n'a pas été fixé, au moment du refus de livraison. A vrai dire cette dernière règle est considérée comme une règle prima facie seulement, mais en fait elle est toujours adoptée par les juges anglais quoique en certains cas elle se montre trop dure à l'égard des contractants. Il faut chercher la raison de l'application de cette règle en premier lieu dans le fait que l'évaluation des dommages concrets est, généralement très compliquée dans les contrats commerciaux, en second lieu dans le fait que le calcul des dommages in abstracto n'est pas seulement plus simple mais est probablement en définitive plus équitable.

Mais la méthode abstraite d'évaluation des dommages ne peut pas être toujours appliquée; cela est évident lorsque le vendeur et l'acheteur ont fixé dans le contrat même qu'une certaine somme doit être payée en cas de non livraison de la marchandise.

Le contrat peut aussi stipuler l' "invoicing back" en cas de non livraison comme par exemple le contrat type de la London Corn Trade Association. En ce dernier cas les règles ordinaires d'évaluation des dommages ne s'appliquent pas même si de cela résulte un bénéfice pour le vendeur fautif. (h). Quelque fois la méthode abstraite ne peut pas être appliquée pour d'autres raisons. Par exemple il est possible qu'il n'y ait pas de marché de cette marchandise, comme lorsque celle-ci est d'un caractère exceptionnel ou a été faite sur commande de l'acheteur ou bien si elle est très rare et ne peut être trouvée qu'occasionnellement. En ce cas il faut évaluer le dommage concret de l'acheteur et très souvent le prix de la revente est la meilleure preuve de la valeur. L'évaluation abstraite peut aussi produire un résultat inéquitable: ainsi dans le cas

---

(h) Lancaster v. Turner (1924) 2 K.B. 222. Il paraît que le vendeur peut obtenir le "special damage" malgré la clause d' "invoicing back" Re Bourgeois (1920) 25 Com. Cas.

où le prix aurait été payé à l'avance. En ce cas l'acheteur devrait avoir la possibilité de prétendre au remboursement de son prix d'achat augmenté des intérêts de ce prix (i).

En outre la règle du calcul des dommages-intérêts in abstracto ne peut être appliquée qu'avec des modifications au cas spécial d' "anticipatory breach" (inexécution anticipée) en d'autres termes au cas où le refus de livrer du vendeur intervient avant que le temps de l'exécution soit arrivé. En ce cas le droit anglais donne à l'acheteur la faculté d'agir en dommages-intérêts sans attendre le moment de l'exécution et en général les dommages sont calculés en considérant le moment auquel le contrat aurait du avoir son exécution; l'acheteur pourtant doit agir raisonnablement et acheter la marchandise de sa propre autorité privée s'il peut le faire à un prix raisonnable (1).

Les difficultés principales qui ont surgi relativement à la méthode abstraite de calculer les dommages se réfèrent à la question du moment auquel il faut fixer le prix du marché. D'après la section 51 (2) du Sale of Goods Act 1893, ce moment doit être soit le moment auquel la marchandise aurait dû être livrée, si ce moment a été fixé dans le contrat, soit s'il n'y a pas eu de détermination dans le contrat, le moment du refus de la livraison (m). Il faut ajouter que, si le moment de la livraison

---

(i) Chalmers op. cit. p. 126 Sedgwick on Damages p. 552; Startup v. Cor-tazzi (1835) 2 C.M. & R. 165 Aronson v. Mologo Holzindustrie (1927) 32 Com. Cas. 276.

(1) Nickoll v. Ashton (1900) 2. Q.R. 298.

(m) Le moment de "anticipatory breach" n'est pas celui du refus de la livraison, Millett v. Van Heek (1921) 2 K.B. 369.

n'est pas fixé, celle-ci doit être faite dans un délai raisonnable. On a discuté si le moment déterminé par l'écoulement de ce délai raisonnable doit être considéré comme un terme fixe ou non; l'opinion préférable paraît être celle qui soutient qu'en ce cas il ne peut pas y avoir un terme fixe (n)

Mais si le contrat fixe le moment de la livraison, le prix du marché doit être déterminé immédiatement après l'inexécution et il n'est pas admissible de considérer un autre moment pour calculer les dommages d'après la méthode abstraite.

C.- Le droit d'achat par autorité privée.

Le droit anglais reconnaît le droit de l'acheteur de se protéger en achetant une marchandise du même genre en substitution de celle qui n'a pas été livrée. Il ne l'oblige à se servir de ce moyen que dans quelques cas déterminés. L'acheteur peut en général renoncer à la marchandise et réclamer du vendeur la différence entre le prix du contrat et celui du marché. Mais s'il achète par autorité privée il doit agir raisonnablement et lorsqu'il existe un marché accessible il ne pourra pas réclamer la compensation d'un préjudice excédant la différence entre le prix du contrat et celui du marché.

La procédure de l'achat par autorité privée n'est pas réglée par la loi; l'acheteur est libre de se rendre au marché et d'acheter tout simplement la marchandise. En deux cas seulement la loi impose l'achat par autorité privée: lorsqu'il n'existe pas un marché de cette marchandise,

---

(n) v. Melachrino v. Nickoll (1920) 1 K.B. 693, Millett v. Van Heek (1921) 2 K.B. 369.



l'acheteur doit chercher à l'acheter n'importe où, s'il peut le faire à un prix raisonnable. (Cela parce qu'il a le devoir de limiter autant que possible la mesure du dommage); et lorsqu'il y a eu un refus du vendeur avant que le moment de la livraison soit arrivé et que l'acheteur choisit de ne pas résilier le contrat. En ce cas il doit se conduire raisonnablement et acheter la marchandise si le marché est en hausse; s'il ne le fait pas, il ne peut qu'être indemnisé des dommages qu'il aurait souffert s'il avait acheté à ce moment-là par autorité privée (o).

On aura remarqué que le droit anglais, tout en admettant l'achat par autorité privée, n'y insiste pas beaucoup. La question en effet n'est pas d'une grande importance pratique, car, à cause de la supériorité de la méthode abstraite de calcul des dommages, la nécessité de ce remède en général ne surgit pas. Le manque d'un règlement officiel de la procédure de l'achat par autorité privée de ce fait, ne se fait pas sentir en Angleterre.

D. - Domages-intérêts dûs en cas de retard de la livraison:

Il paraît désirable de traiter aussi en peu de mots cette question. Si l'acheteur préfère recevoir la marchandise malgré le retard, il a le droit de prétendre à des dommages-intérêts. Ces dommages doivent être calculés prima facie par la méthode abstraite car l'acheteur peut prétendre recevoir toute la différence de prix existant entre la valeur que les marchandises auraient eu pour lui si livrées au moment convenu et leur valeur au moment de la livraison effective (p).

---

(o) Nickoll v. Ashton (1900) 2 Q.B. 305, Melachrino v. Nickoll (1920)

1 K.B. 693.

(p) Elbinger Aktiengesellschaft v. Armstrong (1874) L.R. 9 Q.B. 473.

En ce cas tout de même il semblerait équitable de prendre en considération les circonstances spéciales si le vendeur en était informé au moment du contrat. Ainsi si l'acheteur a revendu la marchandise à un prix plus haut que le prix du marché au moment de la livraison effective, les dommages seront calculés en proportion (q). On peut donc remarquer qu'à cet effet il y a une différence entre la non-livraison et le retard de la livraison.

---

(q) Wertheim v. Chicoutimi Pulp Co. (1911) A.C. 301.