

IIe RAPPORT DE M. HAMEL SUR LE RETARD DU VENDEUR ET SES EFFETS

Deux questions doivent être résolues:

- 1°. - Quand le vendeur est-il en retard?
- 2°. - Quels sont les effets de ce retard?

I.

Quand le vendeur est-il en retard?

Il convient de distinguer deux hypothèses:

- un terme de livraison a été fixé conventionnellement,
- aucun terme de livraison n'a été fixé.

Il faudra examiner successivement ces deux cas; il sera ensuite nécessaire d'étudier ce qu'il faut entendre par "terme de livraison".

1er cas - UN TERME DE LIVRAISON A ÉTÉ FIXÉ - Aucune difficulté ne

se présente. Le retard existe du seul fait que le vendeur n'a pas effectué la livraison à l'échéance du terme convenu. La règle "Dies interpellat pro homine" est adoptée comme principe de droit; ses avantages sont indiscutables; elle est aujourd'hui admise par un grand nombre de législations commerciales; il convient qu'elle soit étendue à toutes les ventes internationales, même si l'une des parties ressortit d'une législation qui, à l'instar du Code Civil français (art. 1139), exige actuellement dans tous les cas une interpellation de l'acheteur.

Il serait également admis que le délai de grâce judiciaire n'existe pas; la livraison doit être faite à un jour fixé; le vendeur ne peut pas demander au tribunal de lui accorder un délai supplémentaire.

Seul, l'acheteur peut, par modification aux conventions existantes, retarder, d'accord avec le vendeur, la date fixée pour la livraison de la marchandise.

Si à la date fixée pour la livraison l'acheteur n'exige pas cette livraison, il est d'ailleurs évident que le vendeur peut sommer l'acheteur de retirer la marchandise et de payer le prix.

B - 2ème cas - AUCUN TERME DE LIVRAISON N'A ÉTÉ FIXÉ = Il faut laisser de côté l'hypothèse dans laquelle il résulte des circonstances que la livraison devait suivre immédiatement le contrat; dans ce cas le vendeur est en retard du seul fait qu'il n'a pas immédiatement livré; la livraison immédiate n'est qu'une modalité de la livraison à terme fixé.

L'hypothèse envisagée dans ce deuxième cas est celle d'une vente dans laquelle aucun délai de livraison n'a été fixé par les parties, sans qu'il résulte des circonstances que la livraison devait être immédiate.

La solution de principe est certaine: le retard du vendeur n'existe que si l'acheteur a réclamé la livraison. La Commission paraît décidée à ne pas accepter le système anglais du "reasonable time" à l'expiration duquel le vendeur se trouve en retard de plein droit; quels que soient les avantages de ce système dans la pratique anglo-saxonne, il a semblé dangereux de reconnaître à l'arbitraire des juges la liberté de le faire fonctionner dans les contrats internationaux. La Commission exige donc, pour que le vendeur soit en retard, que l'acheteur ait manifesté sa volonté de réclamer la livraison; une interpellation de l'acheteur est nécessaire. Cette interpellation pourra d'ailleurs revêtir la forme d'une simple lettre missive.

Mais cette solution de principe étant admise, trois questions se présentent aussitôt:

1°) L'acheteur est-il libre, en choisissant le moment de l'interpellation, de fixer à son gré la date de livraison?

2°) Le vendeur subit-il tous les effets du retard dès l'interpellation de l'acheteur?

3°) Si l'acheteur n'interpelle pas le vendeur, celui-ci doit-il rester toujours prêt à effectuer la livraison?

1^a- L'acheteur est-il libre de fixer à son gré la date de la livraison?

Répondre par l'affirmative serait donner à l'acheteur un pouvoir exorbitant, que ne lui reconnaît aucune législation.

Il faut donc admettre qu'il existe un délai avant lequel l'acheteur ne peut pas exiger la livraison.

Pour déterminer ce délai, il conviendra d'abord d'examiner le contrat pour voir s'il ne renferme aucun délai contractuel dont le vendeur puisse se prévaloir pour refuser la livraison; tel serait le temps nécessaire à la fabrication de la marchandise si les parties ont prévu que le vendeur se réservait le délai indispensable à cette fabrication; tels seront les délais qui, tout en fixant une date approximative de livraison, ne paraissent pas assez précis pour constituer un véritable terme (cf. ci-dessous).

Même si le contrat ne fournit aucune indication de ce genre, il faut encore admettre que l'acheteur ne peut pas interpeller le vendeur avant un certain délai qui variera suivant les circonstances: temps nécessaire à la fabrication de la chose vendue, temps nécessaire pour

que le vendeur puisse lui-même se procurer les marchandises vendues. C'est le "reasonable time" du droit anglais qui réapparaît ici, non plus pour mettre le vendeur en retard de plein droit, mais pour fixer un délai nécessaire avant l'expiration duquel, l'acheteur ne pouvant pas exiger la livraison de la chose vendue, le vendeur ne risquera pas d'être constitué en retard.

Il peut arriver que l'acheteur interpelle le vendeur avant l'expiration de ce délai nécessaire. Quel sera l'effet de cette interpellation? En principe, l'interpellation prématurée ne produira aucun effet, ni pour le présent, ni pour l'avenir. Cependant, il faut admettre que l'interpellation prématurée produit ses effets pour l'avenir si l'acheteur a eu soin de spécifier qu'il entend exiger la livraison dès que le délai nécessaire sera écoulé: les choses se passent comme si l'interpellation avait eu lieu à l'expiration de ce délai. Il ne suffirait d'ailleurs pas que l'acheteur se contente d'une formule vague dans laquelle il ne préciserait pas exactement au vendeur la date de livraison; il faut qu'il fixe une date déterminée d'après le calendrier; cette fixation est, en effet, indispensable pour que le vendeur sache exactement quel jour il devra supporter les conséquences de son retard. Ces conditions étant réalisées, si le délai nécessaire est respecté par l'acheteur, il est normal que l'interpellation prématurée produise ses effets à la date fixée.

2°- Le vendeur subit-il tous les effets du retard dès l'interpellation

de l'acheteur?

La question est fort délicate et a vivement préoccupé la Commission. La pratique allemande a en effet admis l'existence d'un "Nachfrist"

sorte de délai supplémentaire courant à compter de l'interpellation de l'acheteur; c'est seulement à l'expiration de ce "Nachfrist" que le vendeur se trouve en retard.

Certes, l'existence d'un "Nachfrist" ne saurait pas être admise pour permettre au vendeur de fabriquer ou de se procurer la chose vendue; du jour où il s'est engagé à fournir la chose, le vendeur a dû prendre les mesures nécessaires pour la fabriquer ou se la procurer. Le délai nécessaire, ci-dessus prévu, lui a donné le temps dont il avait besoin pour se préparer à la livraison.

Mais il reste à effectuer la livraison; si la marchandise est dans les magasins du vendeur et que la livraison soit prévue dans les magasins de l'acheteur, il est indispensable de donner au vendeur le temps nécessaire pour assurer le transport. Tant que l'acheteur n'avait pas manifesté sa volonté d'être livré, le vendeur n'était pas en faute de ne pas avoir procédé à l'expédition.

Aussi faut-il admettre que le vendeur n'est en retard et ne subit les conséquences de ce retard qu'après l'expiration du délai indispensable pour transporter la marchandise du lieu où elle se trouve au lieu où la livraison doit être réalisée; et par "lieu où se trouve la marchandise" il faut entendre le lieu où elle doit normalement se trouver, à moins que l'acheteur ne sache qu'elle se trouve effectivement dans un autre endroit.

En somme l'interpellation a seulement pour effet d'imposer au vendeur l'expédition immédiate de la chose vendue; elle ne met le vendeur en retard que si cette chose n'est pas parvenue au lieu prévu pour la livraison dans le délai normal nécessaire pour le transport. Le vendeur a donc droit, après l'interpellation, à ce délai avant d'être considéré comme un vendeur en retard.

3°- Si l'acheteur n'interpelle pas le vendeur, celui-ci doit-il rester

toujours prêt à la livraison?

S'il est vrai que l'interpellation de l'acheteur effectuée dans les délais prescrits, oblige le vendeur à une livraison immédiate, il est dangereux pour le vendeur de se voir condamné à rester toujours prêt à la livraison tant que l'acheteur n'a pas manifesté sa volonté. Le vendeur serait dans une position inadmissible si, ayant fabriqué une marchandise pour l'acheteur, il devait conserver cette marchandise en magasin, sans limites de temps, jusqu'à ce que l'acheteur exige la livraison.

Certes, si le vendeur veut rester muet, le double silence des deux parties aura pour résultat de maintenir à l'acheteur le droit d'exiger la livraison et de faire toujours poser sur le vendeur l'obligation d'être prêt à cette livraison immédiate.

Mais le vendeur doit être autorisé à prendre l'initiative d'interpeller l'acheteur. Il lui demandera quand il compte exiger la livraison.

a) Si l'acheteur répond à cette interpellation en indiquant une date de livraison, cette réponse de l'acheteur vaudra interpellation de sa part et, au cas de non livraison à la date fixée, le vendeur subira les conséquences de son retard.

La seule difficulté viendrait du fait que l'acheteur ait fixé une date très tardive, telle qu'elle impose au vendeur l'obligation de conserver ses marchandises en magasin pendant un temps très long, excédant manifestement le temps raisonnable des opérations analogues. Le vendeur pourra protester contre cette date et sommer l'acheteur de prendre livraison dans un délai raisonnable.

b) Si l'acheteur ne répond pas à l'interpellation, le vendeur sera délié de son obligation de livrer; comme aucune interpellation ne pourra plus lui être adressée, il pourra disposer de la marchandise et n'aura plus à craindre aucun des effets du retard. Mais il est bien certain qu'il conservera de son côté le droit d'imposer à l'acheteur le retraitement de la marchandise et le paiement du prix.

c - QUE FAUT-IL ENTENDRE PAR "TERME DE LIVRAISON" ? Il résulte des développements qui précèdent que la fixation d'un terme de livraison a pour résultat de dispenser l'acheteur d'interpeller le vendeur. Au contraire, en l'absence d'un terme de livraison, le vendeur ne peut subir les conséquences de son retard que si l'acheteur lui a adressé une interpellation. Il est donc fort utile de préciser ce qu'il faut entendre par "terme de livraison".

Deux conceptions sont en présence: Le système allemand de l'art. 284 du B.G.B. qui exige un délai fixé d'après le calendrier ou déterminable d'après le calendrier; le système scandinave qui se contente d'un délai susceptible d'être apprécié par un juge au cas de conflit (cf. Almén, t. I, p. 137, sous art. 12): tel que "pendant la durée et la navigation", ou "dès l'ouverture des eaux".

Il semble que le système allemand doive être préféré.

D'abord, en limitant la dispense d'interpellation au cas de "certus dies", il restreint l'innovation imposée aux ressortissants des législations qui exigent l'interpellation dans tous les cas. Puis, il supprime toutes les difficultés d'interprétation qui proviendraient de délais insuffisamment déterminés; il ne faut pas oublier en effet que les litiges nés d'une loi internationale doivent être jugés par des

tribunaux de pays variés dont l'interprétation pourrait être très différente.

D'ailleurs les indications de délai, sans terme déterminable d'après le calendrier, seront prises en considération pour la fixation du délai nécessaire avant lequel aucune interpellation ne pourrait être adressée au vendeur. S'il a été stipulé que la livraison devrait être faite "à la reprise de la navigation", le vendeur ne pourra pas être interpellé par l'acheteur et subir les conséquences de son retard tant que l'évènement fixé ne se sera pas produit.

EN RÉSUMÉ, IL CONVIENT DE POSER LES PROPOSITIONS SUIVANTES:

1^o) Si un terme de livraison a été fixé entre les parties, le vendeur est en retard par le seul fait qu'il n'a pas livré au terme convenu, sans qu'il puisse obtenir du juge aucun délai de grâce.

2^o) Si aucun terme de livraison n'a été fixé au contrat, le vendeur ne peut être considéré comme étant en retard que si l'acheteur lui a adressé une interpellation de livrer.

Les effets de cette interpellation sont déterminés par les règles suivantes:

a) D'une part l'acheteur ne peut adresser au vendeur une interpellation susceptible de faire courir contre le vendeur les effets du retard que s'il est écoulé, entre la conclusion du contrat et l'interpellation, un délai suffisant pour permettre au vendeur d'exécuter ses obligations. En cas de conflit, les juges apprécieront la durée de ce délai nécessaire.

b) D'autre part, l'interpellation n'impose au vendeur que la seule obligation d'expédier immédiatement la marchandise; elle ne lui fait subir les effets du retard que si la marchandise n'est pas parvenue au lieu fixé pour la livraison après l'écoulement du délai indispensable à son transport en ce lieu.

c) Si l'acheteur omet d'interpeller le vendeur, celui-ci peut demander qu'une date de livraison lui soit fixée par l'acheteur; si le vendeur ne livre pas à la date ainsi fixée il subit les conséquences de son retard; si la date fixée est plus lointaine qui ne le comporte la bonne exécution du contrat et s'il résulte de cet éloignement un préjudice pour le vendeur, celui-ci peut imposer un retraitement plus rapproché.

Au cas où l'acheteur ne répond pas à l'interpellation du vendeur, le vendeur est libéré de toute obligation et ne subira jamais les effets du retard, mais il lui reste la faculté de contraindre l'acheteur à l'exécution du contrat par le retraitement de la marchandise et le paiement du prix.

3°) Par "terme de livraison", il faut entendre le terme qui est déterminé ou déterminable d'après le calendrier. Tout autre terme a seulement pour effet de fixer une date avant laquelle l'acheteur ne peut pas demander l'exécution du contrat.

==.==.==.==.==.==.==.==.

II.

Quels sont les effets du retard du vendeur?

Ces effets ont été énumérés dans un précédent rapport. Il a été admis que la constatation officielle du retard doit être sans influence pour établir l'inexécution du contrat. Quant à l'effet du retard sur le déplacement des risques de perte et de détérioration, il doit être laissé de côté dans le système que la Commission tend à admettre pour la charge de ces risques; les risques resteront à la charge du vendeur jusqu'au jour où il se dessaisit définitivement de la marchandise; dès lors le retard dans le dessaisissement a tout naturellement pour conséquence de laisser les risques à la charge du vendeur.

Il ne reste donc que deux points à préciser quant aux effets du retard; le retard du vendeur ouvre-t-il à l'acheteur le droit de résilier le contrat? Le retard du vendeur met-il à sa charge des ~~dommages-intérêts moratoires~~?

En principe, il convient de donner à ces deux questions une réponse affirmative. Cependant, le grave problème de la matière consiste à savoir si cette réponse affirmative doit être absolue: tout retard du vendeur ouvre-t-il toujours à l'acheteur le droit de résiliation et fait-il toujours courir les ~~dommages-intérêts moratoires~~?

Il semble que la solution ne doive pas être la même dans les deux cas.

A - LE DROIT DE RESILIATION = Il est admis que le retard du vendeur donne à l'acheteur le droit de résilier le contrat.

Cette solution ne fait aucune difficulté comme règle générale: le vendeur ayant manqué à l'une des obligations nées du contrat,

l'acheteur peut lui imposer la résiliation. Et cette résiliation résultera d'une simple déclaration de l'acheteur, sans que celui-ci soit tenu de faire appel au tribunal.

Il est bien entendu qu'il s'agit là d'une simple faculté accordée à l'acheteur; seul, il est en droit d'estimer s'il veut exiger la livraison tardive ou demander la résiliation. Si d'ailleurs l'acheteur opte pour la résiliation, il lui faudra manifester sa volonté dans un délai très bref; c'est la disposition de l'article 27 de la loi suédoise qui devrait passer dans le texte de la loi internationale.

Mais cette faculté de résiliation accordée à l'acheteur peut-elle être paralysée par le fait que le vendeur établirait que le retard ne lui est pas imputable? En d'autres termes, la non imputabilité constitue-t-elle un moyen de droit mis à la disposition du vendeur pour retirer à l'acheteur la faculté de résiliation?

Il semble que, en principe, la plupart des législations reconnaissent au vendeur le droit de s'affranchir des conséquences du retard en démontrant la non imputabilité (Art. 285 B.G.B. 1147 C. Civil, 1225 C. Civ. Italien). Ainsi le vendeur en retard pourrait encore exiger l'exécution de la vente en prouvant que le retard ne lui est pas imputable.

Ce système est avantageux pour le vendeur; il est sévère pour l'acheteur dans les ventes internationales. L'acheteur qui n'aura pas reçu la livraison au jour fixé reste dans l'incertitude sur le sort du contrat; et cette incertitude peut durer longtemps, jusqu'au jour où le vendeur aura fait valoir les raisons qui justifient son retard, et, s'il y a procès, jusqu'au jour où interviendra la solution du tribunal.

Or, cette incertitude est très gênante pour l'acheteur. S'il doit effectuer lui même une livraison à un sous-acquéreur, il peut se trouver, dès le terme fixé ou dès son interpellation adressée au vendeur, dans l'obligation d'acheter ailleurs la marchandise, et la livraison tardive peut avoir perdu pour lui la plus grande partie de son intérêt; il est urgent que l'acheteur sache rapidement quelle attitude lui est ouverte.

Aussi, la solution la plus pratique consiste-t-elle à mettre tous les risques du retard à la charge du vendeur; quelle que soit la cause de ce retard, l'acheteur est toujours en droit de résilier le contrat.

C'est d'ailleurs le système qu'admet l'art. 21 de la loi scandinave: dans les ventes commerciales, le droit de résiliation de l'acheteur est absolu, quelle que soit l'importance du retard, même s'il n'est pas imputable au vendeur.

Ce système doit cependant comporter deux exceptions; le retard du vendeur n'ouvre pour l'acheteur aucun droit de résiliation s'il est dû du fait de l'acheteur ou s'il a pour cause un événement postérieur au dessaisissement du vendeur.

a) La première exception est certaine; si, par exemple, d'après la convention ou les usages, l'acheteur devait fournir les récipients nécessaires à l'expédition des marchandises, son retard dans l'envoi de ces récipients libère le vendeur des conséquences de son propre retard, dans la mesure où le retard de livraison est la conséquence du retard apporté par l'acheteur à la remise des récipients. L'acheteur sait ou doit savoir qu'il est l'auteur responsable du retard et qu'il s'est ainsi retiré le droit d'exiger la résiliation; aucune incertitude n'existe plus pour lui.

b) La deuxième exception est d'une application plus délicate. Certes il est équitable et logique que le vendeur ne soit plus responsable du retard dont la cause est postérieure au moment où il s'est dessaisi de la marchandise. Que l'acheteur supporte les risques de retard comme les autres risques! Mais ce système peut être dangereux en tant qu'il aboutit à rétablir l'incertitude de l'acheteur: si la marchandise ne parvient pas entre ses mains au jour fixé, il ne connaît pas aussitôt la cause du retard, il ne sait pas si ce retard provient d'une cause antérieure ou postérieure au dessaisissement du vendeur.

Afin de supprimer ce nouveau motif d'incertitude, il suffirait d'admettre que pour s'exonérer des retards dus à une cause postérieure à son dessaisissement, le vendeur doit signaler à l'acheteur ce dessaisissement; en possession d'un avis d'expédition transmis par le vendeur, l'acheteur sait que, si l'expédition a été faite dans les délais normaux, le retard postérieur ne lui permettra plus de résilier le contrat, et il prend ses dispositions en conséquence.

Ainsi moyennant cet avis d'expédition, la deuxième exception jouerait sans difficulté et les risques du retard seraient, comme tous les autres risques, à la charge de l'acheteur du jour où le vendeur se serait définitivement dessaisi de la chose vendue.

B - LES DOMMAGES-INTERETS MORATOIRES = Le retard dans la livraison constitue une inexécution du contrat; le vendeur est donc tenu en principe de réparer le dommage que ce retard a pu causer à l'acheteur.

La question des dommages-intérêts moratoires ne se pose d'ailleurs que si l'acheteur n'a pas opté pour la résiliation; si l'acheteur a résilié le contrat, le préjudice qu'il supporte résulte alors non plus du retard, mais du défaut de livraison; il ne s'agit plus de dommages-intérêts moratoires, mais de dommages-intérêts compensatoires.

Deux problèmes se présentent pour le fonctionnement des dommages-intérêts moratoires: l'un concerne le préjudice subi par l'acheteur, l'autre est relatif à l'imputabilité du retard. Quel est le rôle de ces deux éléments dans la théorie des dommages-intérêts moratoires?

1° - Préjudice de l'acheteur. - Les dommages-intérêts moratoires ne sont-ils dus que si l'acheteur subit un préjudice du fait du retard dans la livraison?

En principe, dans les ventes commerciales l'inexécution du contrat entraîne des dommages-intérêts sans qu'il y ait lieu d'établir le préjudice de l'acheteur; c'est la règle adoptée par la Commission et, pour éviter toute discussion sur l'existence ou le montant du préjudice, la Commission a admis que, en principe, les dommages-intérêts d'inexécution se détermineraient "in-abstracto".

Peut-on étendre la même règle aux dommages-intérêts moratoires?

Il semble que non. Le vendeur devait livrer une marchandise au prix de 100; au jour fixé pour l'exécution du contrat la même marchandise valait 150 et au jour de la livraison effective elle est montée à 175. Il n'est pas vrai de dire que l'acheteur subit un préjudice de 50 ou de 75, comme s'il avait dû acheter à ces prix

la marchandise non livrée; en réalité il a entre les mains une marchandise payée 100 alors qu'elle vaut 150 ou 175. Dès lors, il est impossible de prétendre que le retard a toujours pour résultat de causer un préjudice à l'acheteur.

Certes, ce préjudice peut exister; si le cours a baissé et que la marchandise valant 100 au jour fixé pour la livraison, ne vaut plus que 75 au jour de la livraison effective, l'acheteur peut affirmer que la livraison tardive lui a causé un préjudice et réclamer la réparation de ce préjudice. Le vendeur pourrait alors prétendre que si l'acheteur n'a pas usé de son droit de résiliation il s'est retiré la possibilité de se plaindre des conséquences du retard; cette prétention du vendeur est sans valeur; il n'a pas à apprécier les raisons pour lesquelles l'acheteur a préféré l'exécution du contrat et il doit supporter les conséquences de son retard. Mais encore faut-il que l'acheteur ait subi un préjudice, et ce préjudice sera apprécié in-concreto: au cas de retard dans l'exécution d'une obligation de faire ou de livrer, il n'existe aucun moyen d'apprécier in abstracto le montant des dommages-intérêts du retard. C'est d'ailleurs la solution de la loi suédoise; l'art. 25 de cette loi n'organise la réparation in-abstracto que pour le cas où le retard a amené la résiliation de la vente.

Sur qui reposera le poids de la preuve?

Il paraît normal d'admettre que c'est à l'acheteur qu'incombera l'obligation de prouver le préjudice et son montant. La solution contraire est en contradiction avec la fixation de dommages-intérêts in concreto: il serait, en effet, impossible de déterminer quel serait le montant des dommages-intérêts dus par le vendeur

s'il n'arrivait pas à établir le défaut de préjudice chez l'acheteur. Il faut donc que l'acheteur fasse la preuve de son préjudice, s'il veut réclamer des dommages-intérêts moratoires.

2°- Imputabilité du retard. - L'exigence de dommages-intérêts se différencie nettement sur ce point de la faculté de résiliation ouverte à l'acheteur.

Il a été ci-dessus admis que la faculté de résiliation était ouverte à l'acheteur dans tous les cas, sauf si le retard provient de son fait ou d'une cause postérieure au dessaisissement définitif du vendeur. C'est au vendeur de prouver ces deux faits. Il en résulte que les cas fortuits antérieurs au dessaisissement sont à la charge du vendeur; le retard qu'ils auront occasionné permettra à l'acheteur de résilier le contrat.

Il n'en est plus de même pour les dommages-intérêts moratoires: le vendeur ne les doit que si le retard lui est imputable.

Deux questions se présentent: à qui revient la charge de la preuve? De quelle preuve s'agit-il?

a) À qui revient la charge de la preuve? Il s'agit de savoir s'il faut prouver que le retard est imputable au vendeur et la preuve incomberait à l'acheteur, ou que le retard n'est pas imputable au vendeur et la preuve incomberait au vendeur.

Les principes généraux des obligations, tels qu'ils sont acceptés par la plupart des législations, exigent que la preuve soit mise à la charge du vendeur. Il n'a pas exécuté son obligation de livrer au jour fixé par la convention ou par l'interpellation régulière de l'acheteur. Il doit supporter les conséquences de

son inexécution; et c'est à lui, s'il prétend se libérer, d'établir que cette inexécution ne lui est pas imputable.

C'est ce système qu'adoptent la plupart des législations (art. 1147 du Cod. Civil, art. 102, al. 2 du Code fédéral des Obligations, art. 282 et 285 du B.G.B.). Il paraît impossible de ne pas l'admettre dans une loi internationale.

b) Quelle preuve le vendeur doit-il fournir? On pourrait être tenté d'accepter un système dans lequel la non-imputabilité se confondrait avec l'absence de faute: le vendeur établissant qu'il n'a commis aucune faute susceptible d'expliquer le retard de livraison, s'exonérerait des dommages-intérêts moratoires. C'est le système qu'admet l'art. 103 al. 2 du Code fédéral.

Il semble que la Commission ait écarté ce système; elle se montre plus sévère pour le vendeur. Tenu d'exécuter à temps, il ne peut se libérer des dommages-intérêts du retard que s'il établit la circonstance précise dont le retard est la suite et s'il prouve que cette circonstance est indépendante de son fait. Ainsi le vendeur devra d'abord prouver le rapport de cause à effet entre le retard et ~~tel~~ événement; puis il devra établir que cet événement ne saurait ~~en~~ rien lui être imputé.

C'est alors seulement qu'il se dispensera de supporter la réparation du préjudice que le retard de livraison a occasionné à l'acheteur.

Cette solution, quelque stricte qu'elle soit pour le vendeur, paraît s'imposer dans une loi internationale; elle réduira au maximum l'arbitraire des juges. Qui sait si, ayant à apprécier une chose aussi vague que l'absence de faute, certains juges ne se

montreraient pas partiels dans cette appréciation? Si le vendeur doit prouver le fait précis qui a occasionné le retard, le pouvoir d'appréciation du juge se trouve singulièrement restreint.

Quels sont les événements non imputables au vendeur qui peuvent ainsi justifier le retard de livraison?

Il semble que cette question déborde les problèmes envisagés dans ce rapport. Les événements qui justifient le retard sont les mêmes que ceux qui justifient l'inexécution du contrat. Ils sont caractérisés par deux éléments essentiels: l'impossibilité et l'imprévisibilité.

Le retard n'est excusable que s'il a été occasionné par un événement qui a rendu tout à fait impossible la livraison à date exacte. Les simples difficultés rencontrées par le vendeur pour livrer à cette date ne suffiraient pas, quelques graves qu'elles aient été. Cette solution paraît en harmonie avec les nécessités du commerce international; elle a été l'objet de graves critiques au nom de l'équité, sous prétexte que les circonstances contemporaines du contrat peuvent être transformées; mais il est indiscutable qu'en maintenant les obligations du vendeur elle le pousse à une exécution régulière à la date fixée; et elle réduit au maximum l'arbitraire des juges, en les dispensant d'apprécier le degré de difficulté dans l'exécution.

Mais il faut aussi que l'événement, cause du retard, ait été imprévisible au moment du contrat; si le vendeur était alors en mesure de prévoir la possibilité d'un retard, il est en faute d'avoir consenti à livrer à une date déterminée ou de n'avoir pas exigé

certaines délais spéciaux. Le vendeur qui accepte plus de commandes qu'il ne peut en exécuter et qui, de ce fait, crée une impossibilité totale d'exécution au terme convenu, est en faute de n'avoir pas mieux fixé les délais dans lesquels il pouvait livrer les marchandises promises.

S'il veut se soustraire à l'obligation de réparer le préjudice causé à l'acheteur par le retard de livraison, le vendeur doit établir qu'il s'est heurté à une impossibilité absolue de livrer à la date fixée et que cette impossibilité dérive de faits qu'il ne pouvait pas prévoir au jour du contrat.

EN RÉSUMÉ, IL CONVIENT DE POSER LES PROPOSITIONS SUIVANTES:

1°- Les seuls effets du retard dans la livraison consistent ou dans un droit de résiliation de la vente au profit de l'acheteur, ou dans des dommages-intérêts moratoires à la charge du vendeur.

2°- L'acheteur peut toujours demander la résiliation de la vente par suite du retard dans la livraison, même si le retard n'est pas imputable au vendeur. Il ne perd ce droit que dans deux cas:

a) si le retard provient d'une cause dont il est responsable,

b) si le vendeur ayant signalé à l'acheteur qu'il s'est dessaisi définitivement de la marchandise, le retard provient d'un événement postérieur à ce dessaisissement.

3°- Le vendeur n'est tenu à des dommages-intérêts moratoires que si l'acheteur a subi un préjudice du fait du retard dans la livraison et si la cause du retard est imputable au vendeur.

L'acheteur doit établir l'existence du préjudice et son montant s'il veut réclamer des dommages-intérêts moratoires.

Le vendeur peut ensuite se libérer des dommages-intérêts moratoires, en prouvant que le retard provient d'un fait irrésistible et imprévisible dont il n'avait pas à répondre.

=.=.=.=.=.=.=.=.=.=.