

INSTITUT INTERNATIONAL DE ROME POUR
L'UNIFICATION DU DROIT PRIVÉ

COMITÉ DU CONSEIL POUR L'UNIFICATION DE LA VENTE

Stockholm, séances du 14, 15, 16, 17, 18, 19 septembre 1931

COMITÉ DU CONSEIL POUR L'UNIFICATION DE LA VENTE
=====

Séance du 14 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant, M.
GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE
et FEHR remplaçant M. Unden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 16 heures.

Le Comité approuve le procès-verbal de la séance de Rome
du 4 avril.

M. RABEL présente au Comité un avant-projet sur la forma-
tion du contrat entre absents (Annexe Ib) et un exposé des mo-
tifs de ce même projet (Annexe IIb).

Le Comité ouvre la discussion sur cet avant-projet.

En ce qui concerne la procédure à suivre, le Comité décide
que le texte de l'avant-projet, approuvé par le Comité sur la
base de ses décisions précédentes, devra être soumis aux experts
économiques et juridiques des différents pays.

On laisse la faculté aux membres du Comité soit de constituer
à cet effet des comités nationaux, soit d'interroger indivi-
duellement des experts. L'avant-projet devra être soumis aux
experts comme constituant la réglementation d'une matière limi-
tée et en quelque sorte isolée.

On examinera s'il y a lieu de faire participer à une pareille discussion - ainsi bornée - les gens d'affaires et autres intéressés, ou s'il vaut mieux attendre pour leur présenter plus tard un mémoire concernant toute la matière à unifier.

Le Comité entame ensuite la discussion des paragraphes.

§ 1. Il décide, considérant que les § 2 et ss. règlent l'offre proprement dite, et non pas l'invitation à l'offre, d'adopter seulement une formule négative, en supprimant par conséquent la dernière phrase "mais.....offre". On convient de même que la formule ainsi conçue laisse possible, en certains cas, de considérer comme une offre la proposition faite à des personnes indéterminées. Le texte du § 1 ne touche pas au caractère forcé du contrat pour le voiturier, tel qu'il existe dans les législations allemande et anglaise.

Dans l'exposé des motifs du § 2 (page 3) on supprime la phrase concernant le Statute of frauds.

Dans le premier alinéa du § 2 on supprime les mots: "ou que celui en prenne connaissance". En général, quand une lettre est arrivée à destination, le destinataire en prend connaissance; l'on peut donc se contenter, dans la pratique, qu'il ait reçu la révocation. Cette considération justifie la solution admise au texte et approuvée par le Comité.

Suivant un vœu de M.M. BAGGE et GUTTERIDGE, cette question sera mentionnée à l'exposé des motifs.

Le § 3 donne lieu à une ample discussion sur la question de savoir s'il est nécessaire d'accepter immédiatement l'offre sans terme ou, vue la sévérité de pareille solution, si l'on ne doit pas plutôt accorder un certain délai à la personne à qui l'offre est faite. En ce dernier cas quelles circonstances doivent être prises en considération pour déterminer ce délai?

Le Comité décide qu'on doit accorder un délai; la substitution des mots "aussitôt que possible" à l'expression "immédiatement", ne garantit pourtant pas suffisamment que le destinataire ait loisir de bien examiner l'offre. Selon le Comité il faut avoir égard aux conditions spéciales des contrats auxquels donnent lieu les différents objets d'achat; il ne faudra toutefois pas permettre que le destinataire remet trop sa décision.

Le Comité, suivant l'exemple de la législation scandinave (§ 3 avtal lagen du 11/VI/1915), décide donc de substituer, dans le § 3 et dans l'exposé des motifs p. 4, au mot "immédiatement" les mots "après un temps raisonnable de réflexion" (in a reasonable time of decision).

La séance est levée à 19 heures.

Séance du 15 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M. GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE et FEHR remplaçant M. Uden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 10 heures.

Le Comité, ayant approuvé le procès-verbal de la séance précédente, poursuit la discussion de l'avant-projet présenté par M. Rabel sur la formation du contrat entre absents.

On discute la solution transactionnelle proposée pour les §§ 2 et 3, correspondant aux décisions antérieures du Comité et concernant la révocabilité de l'offre sans terme et l'irrévocabilité de l'offre avec terme; on décide de laisser aux deux paragraphes la forme acceptée dans la séance précédente; dans l'exposé des motifs, toutefois, on expliquera les circonstances qui justifient cette décision.

On adopte sans modifications le § 4 de l'avant-projet.

Le § 5 est modifié: on supprime dans le premier alinéa les mots "avec terme" et on abolit le deuxième alinéa. Le Comité est d'avis que, dans la question de la révocabilité, l'acceptation d'une offre avec terme et celle d'une offre sans terme doivent être considérées de la même façon.

Trois questions sont mentionnées à l'exposé des motifs (p. 6 et 7):

a) - Qui supporte le risque en cas de perte de l'acceptation?

b) - Quelle influence exercent la mort ou l'incapacité de l'une des parties survenant pendant le voyage de l'acceptation?

c) - A quel moment le contrat doit-il être réputé conclu?

Ces trois questions qui doivent être réglées par le projet (cf. Résumé des décisions Nos. 9-11), seront soumises aux experts et règlementées à la suite du § 5.

Le § 6 est adopté sans modifications.

M. FEHR propose de suggérer, dans l'exposé des motifs des §§ 6 et 7, s'il n'y aurait pas lieu d'adopter une réglementation analogue à celle du § 6, 2ème alinéa, de l'Avtal lagen scandinave du 11/VI/1915. Cette loi établit que, lorsque l'acceptant modifie l'offre d'une façon qui lui paraît secondaire, l'offrant, s'il la considère au contraire comme essentielle, doit élever une protestation; autrement le contrat se conclut dans le texte nouveau proposé. Le Comité ne voit pas d'objection à ce que cette proposition soit insérée dans l'exposé des motifs.

Le Comité supprime l'observation portée au § 7. Le texte de ce paragraphe sera soumis aux experts dans sa rédaction actuelle; M. GUTTERIDGE toutefois exprime des doutes non pas sur l'utilité, mais sur la nécessité de cette disposition. Afin de dissiper ces doutes le Comité décide de demander spécialement aux experts s'ils approuvent la présente disposition aussi pour la législation anglo-américaine.

Le § 8 (au résumé N^o. 7) donne lieu à ample discussion. La conclusion en est que l'on supprime les alinéas 1 et 2, la seconde phrase du 3^{ème} alinéa, ainsi que les mots "les pourparlers précédents ou" dans la première phrase du 3^{ème} alinéa.

Le § 8 aura donc la rédaction suivante:

" Le silence vaut acceptation, s'il peut de bonne foi être
" interprété de la sorte, eu égard principalement aux rap-
" ports commerciaux précédents des parties ".

On demandera aux experts quelle solution doit être admise lorsque l'auteur d'une offre dépourvue de force obligatoire ne donne pas de réponse à l'acceptation qui en est faite.

M. GUTTERIDGE défend la thèse que le silence de l'offrant en ce cas ne doit pas s'interpréter comme une confirmation, et que par conséquent le contrat n'est pas conclu; la majorité des membres du Comité est au contraire d'avis que le contrat est parfait, si l'offrant ne proteste pas (même solution dans le § 79 de la loi scandinave sur la Commission et dans le § 9 de l'avtal lagen).

Le 1^{er} alinéa du § 9 est adopté. Le Comité supprime la dernière partie du 2^{ème} alinéa ("Il en est ainsi"..... etc.); les exemples seront cités à l'exposé des motifs. Le paragraphe se termine donc par les mots: "formellement ou tacitement acceptées selon le § 8".

On adopte le § 10; la décision relative à la conclusion du contrat par téléphone est réservée.

La séance, interrompue à 13 h. 30, est reprise à 16 heures.

Le Comité ouvre la discussion sur les obligations de l'acheteur, en prenant pour base la 5ème partie du rapport bleu (pp. 79 à 101).

1) - Il se demande si le prix de vente doit être fixé à l'avance comme le prescrivent les droits latins, ou s'il doit suffire qu'il soit déterminable comme dans la loi anglaise; le Comité accepte la solution du § 5 de la loi scandinave sur la vente, ainsi conçu:

" Lorsque la vente est conclue sans que le prix ait été
" préalablement fixé, l'acheteur est tenu de payer le prix deman-
" dé par le vendeur, à moins que l'acheteur ne puisse démontrer
" que par rapport aux prix généralement pratiqués par le vendeur,
" le prix demandé est trop élevé ".

2) - La question de la détermination du prix par un tiers ne sera point réglée, elle sera laissée aux législations nationales.

3) - La laesio enormis ne sera pas prise en considération: elle devra être abolie par les législations qui connaissent encore cette notion.

4) - Pour ce qui regarde la fixation du prix par rapport au poids et en ce qui concerne l'escompte, le Comité est d'avis que dans ces matières les usages commerciaux doivent avoir une importance décisive. La mesure dans laquelle ces usages sont applicables ressort, à l'avis du Comité, non pas du droit international privé, mais du droit matériel; il s'agit ici en effet d'interpréter la volonté des parties: le problème est donc de la

compétence du Comité, puisque celui-ci se propose de régler juridiquement les contrats-types internationaux.

Etant données les relations étroites qui existent entre cette question et le droit international privé, le Comité décide d'attendre les résolutions éventuelles de la prochaine Conférence de La Haye.

En attendant, il décide donc de renvoyer à une autre session la réglementation des deux questions.

5) - Quant à la question des intérêts sur le prix de vente, M. GUTTERIDGE déclare qu'il est prêt à abandonner la solution anglaise, qui nie par principe la possibilité de demander des intérêts. Le Comité est d'avis que l'on doit pouvoir demander des intérêts dès le commencement du retard; le taux d'intérêt ne sera pas déterminé d'une façon générale, mais devra être fixé à intervalles réguliers par un bureau international. Les intérêts composés seront formellement interdits.

6) - En considération du principe général, que le paiement du prix s'effectue dans la résidence du vendeur, le Comité décide que l'acheteur se charge des risques inhérents à l'envoi du prix et que par conséquent, en cas de perte, il doit payer une seconde fois; à l'aide d'une formule de ce genre la question devra être réglée.

Le Comité est d'avis que le projet ne doit pas régler les trois questions suivantes: traitement des dettes en monnaie étrangère, compétence judiciaire pour les actions concernant le prix de vente, réglementation du droit international privé concernant le lieu d'exécution.

7) - Dans la question de la vente (Rapport bleu, p. 86) le Comité est d'avis que l'acheteur est obligé à payer le prix, seulement après avoir examiné la marchandise; on peut toutefois admettre une exception à ce principe, lorsque les parties sont convenues de quelque clause spéciale (paiement sur documents ou formule équivalente). Pour ce cas, le Comité signale le § 16 de la loi scandinave sur la vente: suivant cet article, lorsqu'il est établi un connaissement ou une lettre de voiture stipulant qu'après leur remise à l'acheteur le vendeur n'a plus la libre disposition de la chose vendue, la vente sera considérée comme faite avec clause de paiement contre les dits documents (voir le § 71 de la même loi, qui spécifie que dans ce cas l'acheteur n'a pas le droit de se soustraire à l'obligation de payer, sous prétexte qu'il n'a pas pu examiner la marchandise).

8) - Si l'acheteur n'effectue pas, comme il lui appartient de le faire, la spécification de la marchandise, deux questions doivent être résolues (voir § 87 du Rapport bleu). Le Comité est d'avis de soumettre aux experts, sans faire de suggestion spéciale, la question a (peut-on attribuer au vendeur une action pour contraindre l'acheteur à effectuer la spécification?) étant données surtout les difficultés provenant pour la solution de cette question de la législation anglaise. Quant aux points considérés sous la lettre b, le Comité est d'avis d'adopter les règles générales du retard: le vendeur, en cas d'inexécution par l'acheteur, pourra donc toujours demander le paiement du prix et éventuellement des dommages-intérêts.

9) - C'est conformément à la loi scandinave sur la vente (§§ 55 et 56) que sera réglée l'obligation pour l'acheteur de conserver la marchandise en cas de contestation sur celle-ci: d'après cette loi, l'obligation de conserver la marchandise incombe à l'acheteur, lorsque le vendeur personnellement, ou son représentant, n'est pas présent au lieu de livraison. Le Comité se réserve de considérer à part les conséquences de cette obligation de l'acheteur et notamment la question du droit de gage de l'acheteur.

10) - Pour ce qui concerne le renvoi de la marchandise contestée, le Comité est d'avis que l'acheteur peut bien la renvoyer, mais n'en a pas le devoir; on s'en tient donc à la recommandation du Rapport bleu(p. 90).

La séance est levée à 18 heures 30.

Séance du 16 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M.

GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE

et FEHR remplaçant M. Unden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 9 heures.

Le Comité, après avoir approuvé le procès-verbal de la séance précédente, continue la discussion des obligations de l'acheteur, sur la base du Rapport bleu.

11) - Il discute la question de savoir si le vendeur, en cas de paiement tardif, peut exiger non seulement le prix, mais encore des dommages-intérêts; la possibilité d'une action en dommages-intérêts, niée par la législation anglaise, est admise par la législation allemande et le projet franco-italien; le Comité convient qu'en principe le vendeur ne pourra demander que des intérêts moratoires; si toutefois l'acheteur savait que le vendeur, du fait du paiement tardif, subirait un dommage spécial, il est obligé au paiement de dommages-intérêts.

12) - Le Comité est d'avis que la question du droit de résiliation du vendeur en cas de paiement tardif doit être considérée en même temps que celle de la réserve de propriété par le vendeur: à la vente avec réserve de propriété par conséquence et à

la vente avec limitation du droit de disposition de l'acheteur, est opposé la vente à crédit par laquelle l'acheteur, après le transfert de la propriété, peut disposer librement de la marchandise; dans ce cas une résiliation du contrat ne doit pas être autorisée, le droit du vendeur est limité à la possibilité d'une action en dommages-intérêts.

Le Comité accepte la solution du § 28, 2ème alinéa de la loi scandinave, suivant laquelle le vendeur n'a plus le droit de demander la résolution de la vente, lorsqu'il a livré à l'acheteur la marchandise sans réserve.

Vente compensatoire et montant des dommages-intérêts

13) - Le Comité discute les questions considérées aux pp. 97 et ss. du Rapport bleu et dans les articles 6 à 10 du Rapport de M. Fehr (Nº. 18 des Documents). On s'accorde sur les propositions suivantes:

- a) - En cas de retard de la part de l'acheteur le vendeur a le droit de déposer la marchandise.
- b) - Dans ce même cas, il a le droit d'opérer une vente compensatoire.
- c) - Il a non seulement le droit, mais l'obligation de faire une vente compensatoire lorsque la marchandise est sujette à périr rapidement (voir le § 35 de la loi scandinave sur la vente).
- d) - Le prix de la vente compensatoire doit être déterminé selon les prix de la bourse ou du marché, s'il en existe.
- e) - S'il n'y a pas de prix de bourse ou de marché il faut s'en tenir aux dispositions suivantes:

1 - Le vendeur doit, s'il lui est possible, menacer l'acheteur de la vente compensatoire.

2 - Les deux parties sont obligées à tenir le dommage aussi bas que possible.

3 - La charge de prouver que le vendeur aurait pu faire la vente compensatoire à un prix plus élevé, appartient à l'acheteur.

f) - Le vendeur, même lorsqu'il n'est pas obligé à faire la vente compensatoire, peut se voir opposer que, s'il l'avait effectuée, le dommage aurait été réduit (voir N°. 66 du Résumé).

g) - Ces dispositions s'appliquent au retard de l'acheteur, tant comme créancier que comme débiteur.

La séance est levée à midi.

INSTITUT INTERNATIONAL DE ROME POUR
L'UNIFICATION DU DROIT PRIVÉ

COMITÉ DU CONSEIL POUR L'UNIFICATION DE LA VENTE

Stockholm, séances du 14, 15, 16, 17, 18, 19 septembre 1931

COMITÉ DU CONSEIL POUR L'UNIFICATION DE LA VENTE
=====

Séance du 14 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant, M.

GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE

et FEHR remplaçant M. Uden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 16 heures.

Le Comité approuve le procès-verbal de la séance de Rome du 4 avril.

M. RABEL présente au Comité un avant-projet sur la formation du contrat entre absents (Annexe Ib) et un exposé des motifs de ce même projet (Annexe IIb).

Le Comité ouvre la discussion sur cet avant-projet.

En ce qui concerne la procédure à suivre, le Comité décide que le texte de l'avant-projet, approuvé par le Comité sur la base de ses décisions précédentes, devra être soumis aux experts économiques et juridiques des différents pays.

On laisse la faculté aux membres du Comité soit de constituer à cet effet des comités nationaux, soit d'interroger individuellement des experts. L'avant-projet devra être soumis aux experts comme constituant la réglementation d'une matière limitée et en quelque sorte isolée.

On examinera s'il y a lieu de faire participer à une pareille discussion - ainsi bornée - les gens d'affaires et autres intéressés, ou s'il vaut mieux attendre pour leur présenter plus tard un mémoire concernant toute la matière à unifier.

Le Comité entame ensuite la discussion des paragraphes.

§ 1. Il décide, considérant que les § 2 et ss. règlementent l'offre proprement dite, et non pas l'invitation à l'offre, d'adopter seulement une formule négative, en supprimant par conséquent la dernière phrase "mais.....offre". On convient de même que la formule ainsi conçue laisse possible, en certains cas, de considérer comme une offre la proposition faite à des personnes indéterminées. Le texte du § 1 ne touche pas au caractère forcé du contrat pour le voiturier, tel qu'il existe dans les législations allemande et anglaise.

Dans l'exposé des motifs du § 2 (page 3) on supprime la phrase concernant le Statute of frauds.

Dans le premier alinéa du § 2 on supprime les mots: "ou que celui en prenne connaissance". En général, quand une lettre est arrivée à destination, le destinataire en prend connaissance; l'on peut donc se contenter, dans la pratique, qu'il ait reçu la révoation. Cette considération justifie la solution admise au texte et approuvée par le Comité.

Suivant un voeu de M.M. BAGGE et GUTTERIDGE, cette question sera mentionnée à l'exposé des motifs.

Le § 3 donne lieu à une ample discussion sur la question de savoir s'il est nécessaire d'accepter immédiatement l'offre sans terme ou, vue la sévérité de pareille solution, si l'on ne doit pas plutôt accorder un certain délai à la personne à qui l'offre est faite. En ce dernier cas quelles circonstances doivent être prises en considération pour déterminer ce délai?

Le Comité décide qu'on doit accorder un délai; la substitution des mots "aussitôt que possible" à l'expression "immédiatement", ne garantit pourtant pas suffisamment que le destinataire ait loisir de bien examiner l'offre. Selon le Comité il faut avoir égard aux conditions spéciales des contrats auxquels donnent lieu les différents objets d'achat; il ne faudra toutefois pas permettre que le destinataire remet trop sa décision.

Le Comité, suivant l'exemple de la législation scandinave (§ 3 avtal lagen du 11/VI/1915), décide donc de substituer, dans le § 3 et dans l'exposé des motifs p. 4, au mot "immédiatement" les mots "après un temps raisonnable de réflexion" (in a reasonable time of decision).

La séance est levée à 19 heures.

Séance du 15 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M.

GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE

et FEHR remplaçant M. Unden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 10 heures.

Le Comité, ayant approuvé le procès-verbal de la séance précédente, poursuit la discussion de l'avant-projet présenté par M. Rabel sur la formation du contrat entre absents.

On discute la solution transactionnelle proposée pour les §§ 2 et 3, correspondant aux décisions antérieures du Comité et concernant la révocabilité de l'offre sans terme et l'irrévocabilité de l'offre avec terme; on décide de laisser aux deux paragraphes la forme acceptée dans la séance précédente; dans l'exposé des motifs, toutefois, on expliquera les circonstances qui justifient cette décision.

On adopte sans modifications le § 4 de l'avant-projet.

Le § 5 est modifié: on supprime dans le premier alinéa les mots "avec terme" et on abolit le deuxième alinéa. Le Comité est d'avis que, dans la question de la révocabilité, l'acceptation d'une offre avec terme et celle d'une offre sans terme doivent être considérées de la même façon.

Trois questions sont mentionnées à l'exposé des motifs (p. 6 et 7):

- a) - Qui supporte le risque en cas de perte de l'acceptation?
- b) - Quelle influence exercent la mort ou l'incapacité de l'une des parties survenant pendant le voyage de l'acceptation?
- c) - A quel moment le contrat doit-il être réputé conclu?

Ces trois questions qui doivent être réglées par le projet (cf. Résumé des décisions Nos. 9-11), seront soumises aux experts et règlementées à la suite du § 5.

Le § 6 est adopté sans modifications.

M. FEHR propose de suggérer, dans l'exposé des motifs des §§ 6 et 7, s'il n'y aurait pas lieu d'adopter une réglementation analogue à celle du § 6, 2ème alinéa, de l'Avtal lagen scandinave du 11/VI/1915. Cette loi établit que, lorsque l'acceptant modifie l'offre d'une façon qui lui paraît secondaire, l'offrant, s'il la considère au contraire comme essentielle, doit élever une protestation; autrement le contrat se conclut dans le texte nouveau proposé. Le Comité ne voit pas d'objection à ce que cette proposition soit insérée dans l'exposé des motifs.

Le Comité supprime l'observation portée au § 7. Le texte de ce paragraphe sera soumis aux experts dans sa rédaction actuelle; M. GUTTERIDGE toutefois exprime des doutes non pas sur l'utilité, mais sur la nécessité de cette disposition. Afin de dissiper ces doutes le Comité décide de demander spécialement aux experts s'ils approuvent la présente disposition aussi pour la législation anglo-américaine.

Le § 8 (au résumé N^o. 7) donne lieu à ample discussion. La conclusion en est que l'on supprime les alinéas 1 et 2, la seconde phrase du 3^{ème} alinéa, ainsi que les mots "les pourparlers précédents ou" dans la première phrase du 3^{ème} alinéa.

Le § 8 aura donc la rédaction suivante:

" Le silence vaut acceptation, s'il peut de bonne foi être
" interprété de la sorte, eu égard principalement aux rap-
" ports commerciaux précédents des parties ".

On demandera aux experts quelle solution doit être admise lorsque l'auteur d'une offre dépourvue de force obligatoire ne donne pas de réponse à l'acceptation qui en est faite.

M. GUTTERIDGE défend la thèse que le silence de l'offrant en ce cas ne doit pas s'interpréter comme une confirmation, et que par conséquent le contrat n'est pas conclu; la majorité des membres du Comité est au contraire d'avis que le contrat est parfait, si l'offrant ne proteste pas (même solution dans le § 79 de la loi scandinave sur la Commission et dans le § 9 de l'avtal lagen).

Le 1^{er} alinéa du § 9 est adopté. Le Comité supprime la dernière partie du 2^{ème} alinéa ("Il en est ainsi"..... etc.); les exemples seront cités à l'exposé des motifs. Le paragraphe se termine donc par les mots: "formellement ou tacitement acceptées selon le § 8".

On adopte le § 10; la décision relative à la conclusion du contrat par téléphone est réservée.

La séance, interrompue à 13 h. 30, est reprise à 16 heures.

Le Comité ouvre la discussion sur les obligations de l'acheteur, en prenant pour base la 5ème partie du rapport bleu (pp. 79 à 101).

1) - Il se demande si le prix de vente doit être fixé à l'avance comme le prescrivent les droits latins, ou s'il doit suffire qu'il soit déterminable comme dans la loi anglaise; le Comité accepte la solution du § 5 de la loi scandinave sur la vente, ainsi conçu:

" Lorsque la vente est conclue sans que le prix ait été
" préalablement fixé, l'acheteur est tenu de payer le prix deman-
" dé par le vendeur, à moins que l'acheteur ne puisse démontrer
" que par rapport aux prix généralement pratiqués par le vendeur,
" le prix demandé est trop élevé ".

2) - La question de la détermination du prix par un tiers ne sera point réglée, elle sera laissée aux législations nationales.

3) - La laesio enormis ne sera pas prise en considération: elle devra être abolie par les législations qui connaissent encore cette notion.

4) - Pour ce qui regarde la fixation du prix par rapport au poids et en ce qui concerne l'escompte, le Comité est d'avis que dans ces matières les usages commerciaux doivent avoir une importance décisive. La mesure dans laquelle ces usages sont applicables ressort, à l'avis du Comité, non pas du droit international privé, mais du droit matériel; il s'agit ici en effet d'interpréter la volonté des parties: le problème est donc de la

compétence du Comité, puisque celui-ci se propose de régler juridiquement les contrats-types internationaux.

Etant données les relations étroites qui existent entre cette question et le droit international privé, le Comité décide d'attendre les résolutions éventuelles de la prochaine Conférence de La Haye.

En attendant, il décide donc de renvoyer à une autre session la réglementation des deux questions.

5) - Quant à la question des intérêts sur le prix de vente, M. GUTTERIDGE déclare qu'il est prêt à abandonner la solution anglaise, qui nie par principe la possibilité de demander des intérêts. Le Comité est d'avis que l'on doit pouvoir demander des intérêts dès le commencement du retard; le taux d'intérêt ne sera pas déterminé d'une façon générale, mais devra être fixé à intervalles réguliers par un bureau international. Les intérêts composés seront formellement interdits.

6) - En considération du principe général, que le paiement du prix s'effectue dans la résidence du vendeur, le Comité décide que l'acheteur se charge des risques inhérents à l'envoi du prix et que par conséquent, en cas de perte, il doit payer une seconde fois; à l'aide d'une formule de ce genre la question devra être réglée.

Le Comité est d'avis que le projet ne doit pas régler les trois questions suivantes: traitement des dettes en monnaie étrangère, compétence judiciaire pour les actions concernant le prix de vente, réglementation du droit international privé concernant le lieu d'exécution.

7) - Dans la question de la vente (Rapport bleu, p. 86) le Comité est d'avis que l'acheteur est obligé à payer le prix, seulement après avoir examiné la marchandise; on peut toutefois admettre une exception à ce principe, lorsque les parties sont convenues de quelque clause spéciale (paiement sur documents ou formule équivalente). Pour ce cas, le Comité signale le § 16 de la loi scandinave sur la vente: suivant cet article, lorsqu'il est établi un connaissement ou une lettre de voiture stipulant qu'après leur remise à l'acheteur le vendeur n'a plus la libre disposition de la chose vendue, la vente sera considérée comme faite avec clause de paiement contre les dits documents (voir le § 71 de la même loi, qui spécifie que dans ce cas l'acheteur n'a pas le droit de se soustraire à l'obligation de payer, sous prétexte qu'il n'a pas pu examiner la marchandise).

8) - Si l'acheteur n'effectue pas, comme il lui appartient de le faire, la spécification de la marchandise, deux questions doivent être résolues (voir p 87 du Rapport bleu). Le Comité est d'avis de soumettre aux experts, sans faire de suggestion spéciale, la question a (peut-on attribuer au vendeur une action pour contraindre l'acheteur à effectuer la spécification?) étant données surtout les difficultés provenant pour la solution de cette question de la législation anglaise. Quant aux points considérés sous la lettre b, le Comité est d'avis d'adopter les règles générales du retard: le vendeur, en cas d'inexécution par l'acheteur, pourra donc toujours demander le paiement du prix et éventuellement des dommages-intérêts.

9) - C'est conformément à la loi scandinave sur la vente (§§ 55 et 56) que sera réglée l'obligation pour l'acheteur de conserver la marchandise en cas de contestation sur celle-ci: d'après cette loi, l'obligation de conserver la marchandise incombe à l'acheteur, lorsque le vendeur personnellement, ou son représentant, n'est pas présent au lieu de livraison. Le Comité se réserve de considérer à part les conséquences de cette obligation de l'acheteur et notamment la question du droit de gage de l'acheteur.

10) - Pour ce qui concerne le renvoi de la marchandise contestée, le Comité est d'avis que l'acheteur peut bien la renvoyer, mais n'en a pas le devoir; on s'en tient donc à la recommandation du Rapport bleu(p. 90).

La séance est levée à 18 heures 30.

Séance du 16 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M.

GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE

et FEHR remplaçant M. Unden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 9 heures.

Le Comité, après avoir approuvé le procès-verbal de la séance précédente, continue la discussion des obligations de l'acheteur, sur la base du Rapport bleu.

11) - Il discute la question de savoir si le vendeur, en cas de paiement tardif, peut exiger non seulement le prix, mais encore des dommages-intérêts; la possibilité d'une action en dommages-intérêts, niée par la législation anglaise, est admise par la législation allemande et le projet franco-italien; le Comité convient qu'en principe le vendeur ne pourra demander que des intérêts moratoires; si toutefois l'acheteur savait que le vendeur, du fait du paiement tardif, subirait un dommage spécial, il est obligé au paiement de dommages-intérêts.

12) - Le Comité est d'avis que la question du droit de résiliation du vendeur en cas de paiement tardif doit être considérée en même temps que celle de la réserve de propriété par le vendeur: à la vente avec réserve de propriété par conséquence et à

la vente avec limitation du droit de disposition de l'acheteur, est opposé la vente à crédit par laquelle l'acheteur, après le transfert de la propriété, peut disposer librement de la marchandise; dans ce cas une résiliation du contrat ne doit pas être autorisée, le droit du vendeur est limité à la possibilité d'une action en dommages-intérêts.

Le Comité accepte la solution du § 28, 2ème alinéa de la loi scandinave, suivant laquelle le vendeur n'a plus le droit de demander la résolution de la vente, lorsqu'il a livré à l'acheteur la marchandise sans réserve.

Vente compensatoire et montant des dommages-intérêts

13) - Le Comité discute les questions considérées aux pp. 97 et ss. du Rapport bleu et dans les articles 6 à 10 du Rapport de M. Fehr (Nº. 18 des Documents). On s'accorde sur les propositions suivantes:

- a) - En cas de retard de la part de l'acheteur le vendeur a le droit de déposer la marchandise.
- b) - Dans ce même cas, il a le droit d'opérer une vente compensatoire.
- c) - Il a non seulement le droit, mais l'obligation de faire une vente compensatoire lorsque la marchandise est sujette à périr rapidement (voir le § 35 de la loi scandinave sur la vente).
- d) - Le prix de la vente compensatoire doit être déterminé selon les prix de la bourse ou du marché, s'il en existe.
- e) - S'il n'y a pas de prix de bourse ou de marché il faut s'en tenir aux dispositions suivantes:

1 - Le vendeur doit, s'il lui est possible, menacer l'acheteur de la vente compensatoire.

2 - Les deux parties sont obligées à tenir le dommage aussi bas que possible.

3 - La charge de prouver que le vendeur aurait pu faire la vente compensatoire à un prix plus élevé, appartient à l'acheteur.

- f) - Le vendeur, même lorsqu'il n'est pas obligé à faire la vente compensatoire, peut se voir opposer que, s'il l'avait effectuée, le dommage aurait été réduit (voir N°. 66 du Résumé).
- g) - Ces dispositions s'appliquent au retard de l'acheteur, tant comme créancier que comme débiteur.

La séance est levée à midi.

Séance du 17 Septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M.
GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE
et FEHR remplaçant M. Unden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 16 heures.

Le Comité approuve le procès-verbal de la séance précédente et passe à la discussion du Memorandum de M. Gutteridge et du rapport de M. Fehr sur les letters of trust et les crédits documentaires (voir Annexe III b).

Le Comité est d'avis que l'emploi des letters of trust serait très avantageux et désirable aussi hors de l'Angleterre, pour faciliter le crédit dans le commerce international. Il faudra avant tout établir dans quelle mesure l'introduction de ce genre de documents modifierait les législations nationales et surtout si l'on pourrait trouver pour ces documents une base juridique apte à concilier sans trop de difficultés constructives les conceptions opposées des droits anglais et

continentaux en matière de sûretés réelles. Selon le Comité, le droit que crée la letter of trust en faveur de la banque qui ouvre le crédit peut être analysé de trois façons; de ces trois constructions, la première, considérant ce droit comme un droit de gage, doit être éliminée pour le droit continental; la seconde, celle qui considère la letter of trust comme constituant une sûreté obligatoire, n'offre pas une sécurité suffisante. Le Comité accepte donc les conclusions du rapport de M. Fehr, qui voudrait garantir à la Banque le droit de propriété de la marchandise; seulement il ne considère pas l'importateur revendeur comme un commissionnaire de la Banque, puisque, par opposition au commissionnaire, il revend pour son propre compte. Le Comité ne veut pas encore se prononcer d'une façon définitive sur le point de savoir quelle solution (réserve de propriété ou transmission de la propriété de la marchandise à titre de sûreté) convient le mieux aux rapports juridiques des parties; il se propose avant tout de régler la question de manière que le droit reconnu par la letter of trust soit efficace aussi en cas de faillite de l'acheteur. Les membres du Comité demanderont aux banquiers de leurs pays des informations plus précises sur l'emploi dans la pratique de ces documents; M. Gutteridge, en particulier, interrogera un banquier anglais très compétent en cette matière sur les différentes possibilités d'emploi pratique des letters of trust et il rédigera un rapport en y annexant des documents à l'appui.

M. FEHR lui aussi présentera au Comité un nouveau rapport rédigé sur ces bases.

Le Comité passe à l'examen de la deuxième partie du rapport de M. Fehr sur le crédit documentaire.

On décidera plus tard si cette question doit être réglée par une loi spéciale ou bien par la loi générale sur la vente.

Les propositions faites par M. Fehr dans la dernière page de son rapport, seront ainsi intitulées: "Textes proposés pour les Crédits documentaires" (Banquer's commercial credits). Le Comité décide de supprimer les derniers mots de l'art. a et de leur substituer les mots suivants: "à moins que la banque ne sache que le vendeur ait commis une fraude".

Quant à l'art. b, le Comité est d'avis que le caractère abstrait de l'engagement de payer, pris par la Banque, n'y apparaît pas assez clairement. Il modifie donc l'article de la manière suivante, sauf rédaction:

" Au cas de crédit irrévocable, la banque s'engage
"vis-à-vis du vendeur à payer contre documents à la condition
"que ceux-ci correspondent aux conditions stipulées dans le cré-
"dit documentaire".

On réserve la discussion de l'art. c relatif aux conditions du transfert des droits résultant du crédit documentaire.

La séance est levée à 19 h. 30.

Séance du 18 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M. GUTTERIDGE remplaçant Sir Cecil Hurst; M.M. BAGGE et FEHR remplaçant M. Uden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 10 heures.

Le Comité, ayant approuvé le procès-verbal de la séance précédente, entame la discussion des dispositions proposées par M. Bagge dans son rapport sur le déplacement des risques (pp. 26 et ss.)

Ces dispositions se trouvent reproduites à l'annexe IVb.

Pour ce qui concerne les §§ a et b, 1er alinéa, le Comité est d'avis que ces dispositions doivent s'appliquer seulement à la vente locale et que cette limitation doit résulter bien clairement de la rédaction définitive. Le Comité rédige donc, comme suit, le § a, à partir de la 5ème ligne: "au lieu où, "lors de la vente, le vendeur a son établissement ou, à défaut "d'établissement, sa résidence habituelle. Pourtant, dans les "ventes d'objets déterminés, s'il est connu aux parties, lors "de la vente, que les objets se trouvent dans un autre lieu, "c'est en ce lieu qu'ils doivent être remis".

Il n'est pas nécessaire, selon le Comité, de régler le cas

de la marchandise de genre d'une manière analogue. Sans doute, dans quelques cas, et principalement dans le commerce des bois et des sucres, les usages commerciaux sont-ils de prendre livraison de la marchandise sur le quai, et par conséquent, la règle ci-dessus peut s'appliquer aussi à ces marchandises de genre, mais le Comité ne trouve pas nécessaire une réglementation spéciale pour ces cas. Il se demande toutefois s'il ne faut pas régler le cas spécial où la marchandise se trouve en possession d'un tiers, par exemple dans un magasin, et que les parties en ont connaissance; le Comité est d'avis que dans ce cas le vendeur doit faire tout ce qui est nécessaire pour que l'acheteur obtienne la marchandise; mais, considérant que la question relève des obligations du vendeur, il s'abstient de la régler pour le moment.

Le 1er alinéa du § b est accepté.

Quant au 2ème alinéa, on discute les deux points suivants:

- a) faut-il, dans la question du déplacement des risques, distinguer selon que la vente est locale ou à distance, ou bien selon que le transfert de la marchandise du vendeur à l'acheteur s'effectue avec ou sans l'intervention d'un voiturier?
- b) faut-il laisser aux législations nationales le soin de définir la vente locale et la vente à distance?

On envisage aussi la question de savoir si la réglementation donnée au N°. 27c du résumé est suffisante ou s'il convient de la compléter. Le Comité est d'avis que toutes ces questions doivent être réglées en même temps que les autres obligations du vendeur à la seconde lecture de ce chapitre; il réserve sa décision.

au § c on supprime les mots "se fait ou" (7ème ligne); le reste du paragraphe est adopté.

au § d on substitue aux mots "par suite d'un délai de l'acheteur" les autres "en vertu d'un retard qui n'est pas imputable au vendeur": le mot "retard" doit s'interpréter selon le N°. 43 du Résumé. A partir du mot "objets" (à la ligne 4) le paragraphe reçoit la rédaction suivante: "objets conformes au contrat ont été mis à part pour le compte de l'acheteur et manifestement réservés pour l'exécution du contrat". Le vendeur en outre doit faire part à l'acheteur de l'individualisation de la marchandise; il suffit que cet avis soit expédié. Le Comité réserve la rédaction de cette addition.

La séance, interrompue à 12 h. 30, est reprise à 15 h. 45.

Le Comité, en ce qui concerne les dispositions contenues dans les paragraphes c à g, se demande avant tout si, dans cette hypothèse spéciale de déplacement des risques, il est opportun de fixer le contenu de différentes clauses du contrat; on arrive à la conclusion qu'il vaut mieux ne pas fixer par des règles juridiques le contenu, encore incertain et douteux, de certaines clauses contractuelles; dans la réglementation internationale des clauses contractuelles, il faut avoir égard seulement à celles dont l'interprétation n'admet aucun doute possible et qui sont d'une stipulation générale.

Le Comité passe ensuite à la discussion des dispositions proposées.

Pour ce qui concerne le rapport entre la vente à expédition et le contrat arrivée garantie, on suit les principes suivants, sans réserve de la rédaction:

1.- La vente à expédition sera réglée conformément au § c.

2.- La règle du § c ne s'applique pas, lorsqu'il résulte du contrat ou des circonstances que le vendeur doit livrer la marchandise à un certain lieu, par exemple à la résidence de l'acheteur (contrat arrivée garantie). Mais en cas de doute les parties sont censées avoir stipulé une vente à expédition (voir § 27 a du Résumé).

3.- Le fait seul que les parties ont stipulé une clause relative aux frais, et spécialement le fait qu'elles ont mis les frais à la charge du vendeur, ne suffit pas à lui seul à déplacer le risque.

M. BAGGE exprime des doutes concernant le mot "livrer", parceque l'expression, comme terme juridique, peut être interprétée de plusieurs manières.

Le Comité tiendra compte de ces considérations dans la rédaction définitive du texte: on propose d'adopter le mot "remettre".

Le Comité est d'avis que le transfert du risque doit avoir lieu non pas au moment où le vendeur a fait tout ce qui lui incombe, mais plutôt au moment où la marchandise sort du rayon de surveillance du vendeur. Le § e sera donc rédigé sur ces bases.

Le § f est adopté dans la rédaction suivante:

"Nonobstant les stipulations du § c, si l'objet est rendu franco "à bord, le risque ne passe à l'acheteur qu'au moment où l'objet

"a été mis à bord du navire, même s'il incombe au vendeur de l'expédier au port d'embarquement d'un lieu désigné au § a ou stipulé par les parties.

"Si, d'après les dispositions du contrat et les usages, le vendeur a le droit de présenter à l'acheteur un connaissement reçu pour embarquement, le transfert du risque s'effectue au moment de la remise de l'objet entre les mains de l'armateur".

Le sens exact de l'expression "mis à bord" mérite toutefois d'être éclairci.

Le § g est accepté sans modification.

En rapport avec ces décisions, on envisage s'il est nécessaire d'établir une règle spéciale pour le cas de spécification de la marchandise chargée en groupage (bulk) et surtout de la marchandise flottante, ou si ce cas est suffisamment prévu par le projet. Ces questions ont été traitées par M. Bagge à la page 6 de son rapport et les mots du § c "afin d'y être reçu par l'acheteur" se rapportent précisément à ce cas. Le Comité est d'avis que cette exigence d'une certaine spécification de la part du vendeur doit encore être réglée par une addition au § c et que dans les changements en groupage l'intention définitive du vendeur de livrer une certaine marchandise à l'acheteur, doit être mise bien en évidence. Le Comité, tenant compte des difficultés que des règles limitant la preuve créeraient surtout au petit commerce, ne se prononce pas pour le moment sur la question de savoir si l'intention du vendeur peut être prouvée d'une façon quelconque ou s'il faut exiger des preuves déterminées, par exemple les documents du chargement.

La séance est levée à 18 heures 30.

Séance du 19 septembre 1931

Sont présents:

Du Conseil: M. RABEL; M. HAMEL remplaçant M. Capitant; M.M.
BAGGE et FEHR remplaçant M. Uden.

Du Secrétariat de l'Institut: M. FICKER.

=====

La séance est ouverte à 10 heures.

Le Comité, ayant approuvé le procès-verbal de la séance précédente, décide de se retrouver le 17 mars 1932, à 16 heures, à la Villa Aldobrandini, à Rome, pour discuter l'ordre du jour suivant:

- 1.- Responsabilité des vices (2ème lecture).
- 2.- Délimitation du sujet (1ère partie du Rapport bleu).
- 3.- Letters of trust.
- 4.- Transfert de propriété.
- 5.- Rédaction d'un avant-projet sur les obligations du vendeur.

Avant cette réunion, les membres du Comité qui en auront la possibilité, se réuniront à Londres, à la School of Economics, le 14 décembre 1931 à 11 heures, pour examiner les matériaux et pour préparer la session de mars 1932.

Le Comité approuve le procès-verbal de cette séance finale

qui est levée à 11 heures 15.

=====
Conclusion du contrat entre absents

§ 1.

Propositions à des personnes indéterminées

La proposition faite à des personnes indéterminées (annonces de journal, réclames, etc.) n'est pas, en cas de doute, considérée comme une offre dans le sens de cette loi; mais constitue une simple invitation à l'offre.

§ 2.

Offre avec terme

(1) L'offre, faite avec fixation d'un terme pour son acceptation, lie l'offrant jusqu'à l'expiration de ce terme. La révocation toutefois en est valide, si elle parvient à l'acceptant ou que celui-ci en prenne connaissance avant d'avoir reçu l'offre elle-même ou au moment qu'il la reçoit.

(2) En cas de doute, l'acceptation doit être non seulement expédiée, mais même parvenue à l'offrant avant l'expiration du terme.

§ 3.

Offre sans terme

(1) L'offre faite sans fixation d'un terme pour son acceptation peut être révoquée. La révocation toutefois doit parvenir à l'acceptant avant que celui-ci ait expédié l'acceptation.

(2) L'offre devient caduque si elle n'est pas acceptée immédiatement.

§ 4.

Mort et incapacité de l'offrant

La validité d'une offre expédiée n'est pas affectée par la mort de l'offrant ou par l'incapacité de contracter chez lui survenant, à moins que la nature de l'affaire n'impose la solution contraire.

§ 5.

Révocation de l'acceptation

(1) L'acceptation d'une offre avec terme peut être révoquée jusqu'au moment de sa réception.

(2) L'acceptation d'une offre sans terme?

§ 6.

Acceptation tardive ou modifiée

(1) L'acceptation tardive d'une offre est considérée comme une offre nouvelle.

(2) Toute acceptation comportant des additions, limitations ou autres modifications, est considérée pareillement comme une offre nouvelle.

§ 7.

Obligation d'informer

Si une acceptation, expédiée en temps utile, parvient

- 3 -

tardivement à l'offrant par suite de circonstances anormales et que celui-ci puisse s'en rendre compte, il doit, s'il ne l'a déjà fait, informer l'acceptant de ce retard aussitôt qu'il reçoit l'acceptation. S'il tarde à expédier cette information, l'acceptation est considérée comme parvenue en temps utile.

Observation: Cet article pourra subir des modifications, selon les effets qui seront attachés à l'offre sans terme.

§ 8.

Déclaration d'acceptation

(1) L'acceptation doit en principe être formelle.

(2) L'acceptation peut cependant intervenir sans déclaration à l'offrant, lorsque le consentement de l'acceptant se manifeste d'une façon suffisante eu égard à la volonté expresse ou tacite de l'offrant ou en raison des usages.

(3) Le silence vaut acceptation, s'il doit de bonne foi être interprété de la sorte, étant considérés principalement les pourparlers précédents ou les rapports commerciaux antérieurs des parties. Vaut ainsi acceptation, par exemple, le silence gardé après une lettre qui confirme, complétant ou modifiant sur quelques points des stipulations provisoirement convenues.

§ 9.

Conditions générales d'affaires

(1) Si les deux parties appartiennent à une même organisation, les conditions générales d'affaires établies par cette organisation sont en cas de doute applicables.

(2) Les conditions générales d'affaires qui sont celles d'une seule des parties, ne deviennent stipulation du contrat, que si l'autre partie les a formellement acceptées ou que son silence vaut acceptation (§ 8). Il en est ainsi spécialement lorsque cette partie les a connues lors de la conclusion ou de l'exécution d'une affaire précédente, ou lorsque ces conditions sont imposées par une autorité publique et que les parties doivent nécessairement en avoir connaissance au moment de la conclusion du contrat.

§ 10.

Forme du contrat de vente

(1) Aucune forme n'est prescrite pour le contrat de vente; sa conclusion peut être prouvée aussi par témoins.

(2) Le contrat de vente peut être conclu par télégramme. L'expéditeur, au moment de l'expédition, peut consigner une copie du télégramme au bureau du télégraphe, qui la lui rendra certifiée. Lorsque la conclusion télégraphique d'un contrat est confirmée par lettre de l'une des parties, l'autre partie doit protester immédiatement, si elle n'approuve pas le contenu de cette lettre; autrement le contrat se conclut aux conditions de la lettre confirmative.

(3) Conclusion du contrat par téléphone?

Exposé des motifs

Le contrat entre absents a une grande importance surtout dans le commerce international. L'unification juridique de cette matière est d'autant plus désirable, que de grandes divergences séparent actuellement, en ce qui le concerne, les législations nationales diverses. Celles-ci se partagent en trois systèmes qui s'opposent:

- 1.- Le droit allemand adopte rigoureusement la théorie de la réception: la lettre proposant, acceptant ou révoquant une offre ne produit d'effet juridique que lorsqu'elle a été reçue par son destinataire. Le droit allemand d'autre part admet le principe que l'offre lie l'offrant: elle le lie non seulement quand il a fixé un terme pour l'acceptation, mais même s'il n'en a pas fixé; en ce dernier cas cependant, l'offrant est lié seulement jusqu'au moment où la lettre d'acceptation expédiée immédiatement doit dans des conditions normales lui être parvenue.
- 2.- Le système français est moins systématique: comme la proposition faite à des personnes indéterminées (annonces de journaux, réclames, etc.) est souvent considérée comme une offre, il faut admettre - contrairement au droit allemand - la révocabilité de l'offre; la révocation d'autre part peut s'effectuer même sans que l'autre partie en ait connaissance. En revanche, le droit français ne permet pas la révocation lorsque l'offrant, surtout en fixant un terme pour l'acceptation, s'est engagé à maintenir l'offre pendant un certain délai. La question de savoir

si l'acceptation doit être parvenue est encore controversée en doctrine et en jurisprudence; la tendance législative la plus récente exige que l'acceptation soit non seulement expédiée, mais aussi parvenue à l'offrant.

3.- Le système anglais participe des deux systèmes précédents. Comme le droit allemand, il conçoit rigoureusement l'offre faite à personne dénommée et prescrit aussi que la révocation de l'offre n'a d'effet qu'après être parvenue au destinataire. En revanche il admet la conception française selon laquelle l'offre en principe ne lie pas l'offrant. Il va même plus loin que le droit français: l'offre, en droit anglais, ne lie pas l'offrant, même quand celui-ci fixe un terme pour l'acceptation. Contrairement à ce qui se passe en droit français et allemand, le contrat, en droit anglais, devient parfait au moment où l'acceptant expédie son acceptation, et même si celle-ci ne parvient jamais à l'offrant. Il s'ensuit que la révocation de l'offre ne devient efficace que si elle parvient à l'acceptant avant que celui-ci ait expédié l'acceptation.

Le projet se propose d'établir un compromis acceptable entre ces systèmes variés, en tenant compte des nouvelles tendances législatives qui en général paraissent conformes au système plus récent du droit allemand.

I.- L'offre (§§ 1-4)

Puisque l'offre, suivant les dispositions du projet, impose certaines obligations, il faut expliquer bien clairement qu'elle se distingue de l'invitation à l'offre (§ 1).

En ce qui concerne le caractère de l'offre, le Comité est absolument d'avis qu'il serait très désirable de la déclarer irrévocable, dans le sens des législations allemande et suisse. Si quelqu'un reçoit une offre, dont il sait qu'il peut s'y fier, il est en condition de compter fermement sur elle, et de disposer de la marchandise qu'elle concerne: c'est le cas par exemple d'un fabricant qui veut s'assurer la matière première nécessaire à l'exécution d'une commission, avant d'avoir reçu cette commission ou d'un marchand qui veut trouver l'acheteur avant de commander la marchandise offerte. Les principes de la loi anglaise, qui s'opposent à cette conception et qui se heurtent à de grandes difficultés surtout dans le vieux Statute of Frauds de 1677, peuvent être admis seulement parce que l'honorabilité éprouvée des milieux commerciaux exclut en principe depuis longtemps la révocation frauduleuse des offres. Il est douteux cependant que tous les pays soient disposés à adopter cette conception. Le projet s'en tient donc, pour le moment, à une solution moyenne, en proposant au moins une obligation pour l'offre avec terme (§ 2): dans ce cas il est évident que le commerçant, qui fixe un terme à l'autre partie, s'engage lui-même à observer ce terme, sauf indication contraire. Le Comité verrait avec plaisir les milieux commerciaux admettre aussi une obligation de maintenir l'offre sans terme, d'autant plus que la distinction entre l'offre avec terme et l'offre sans terme apporte dans le système du droit de la vente un désarroi très regrettable. Cependant étant donné que pour les droits anglais et américain toute cette réglementation constitue une innovation, le Comité juge utile de

n'établir, comme base d'une première discussion publique, que les propositions absolument nécessaires à l'unification et indispensables au commerce.

Dans le projet l'offre sans terme est donc déclarée révocable. Toutefois le délai dans lequel doit être révoquée une offre sans terme devra être déterminé suivant la législation anglaise: la révocation sera efficace seulement si elle parvient à l'acceptant avant qu'il ait expédié son acceptation (§ 3).

D'autre part on ne peut pas prétendre que l'obligation de révoquer l'offre de cette manière incombe à l'offrant pendant un temps indéterminé; l'acceptation doit intervenir immédiatement: autrement l'offre devient caduque.

II.- L'acceptation (§§ 5-7)

Le principe selon lequel le contrat devient parfait au moment où l'acceptation est expédiée est aussi reconnu par le droit postal anglais et apparaît absolument traditionnel dans les idées juridiques anglaises: aussi le Comité ne veut-il prendre aucune décision ni dans un sens ni dans l'autre, avant d'avoir interrogé les experts.

Pour le cas seulement de l'offre avec terme on fait suivre la déclaration de son irrévocabilité d'une autre proposition, en vertu de laquelle l'acceptant doit observer le terme: ou pourra facilement admettre, en faveur de l'offrant ainsi lié, qu'en cas de doute, l'acceptation doit parvenir à l'offrant avant l'échéance du terme. Quant à l'offre sans terme, la question se

n'établir, comme base d'une première discussion publique, que les propositions absolument nécessaires à l'unification et indispensables au commerce.

Dans le projet l'offre sans terme est donc déclarée révocable. Toutefois le délai dans lequel doit être révoquée une offre sans terme devra être déterminé suivant la législation anglaise: la révocation sera efficace seulement si elle parvient à l'acceptant avant qu'il ait expédié son acceptation (§ 3).

D'autre part on ne peut pas prétendre que l'obligation de révoquer l'offre de cette manière incombe à l'offrant pendant un temps indéterminé; l'acceptation doit intervenir immédiatement: autrement l'offre devient caduque.

II.- L'acceptation (§§ 5-7)

Le principe selon lequel le contrat devient parfait au moment où l'acceptation est expédiée est aussi reconnu par le droit postal anglais et apparaît absolument traditionnel dans les idées juridiques anglaises: aussi le Comité ne veut-il prendre aucune décision ni dans un sens ni dans l'autre, avant d'avoir interrogé les experts.

Pour le cas seulement de l'offre avec terme on fait suivre la déclaration de son irrévocabilité d'une autre proposition, en vertu de laquelle l'acceptant doit observer le terme: ou pourra facilement admettre, en faveur de l'offrant ainsi lié, qu'en cas de doute, l'acceptation doit parvenir à l'offrant avant l'échéance du terme. Quant à l'offre sans terme, la question se

divise en quatre questions particulières sur lesquelles le Comité interrogera des experts, principalement en Angleterre et aux Etats-Unis; car nonobstant les principes généraux susdits la solution que **désire** la pratique commerciale n'apparaît pas encore bien claire.

- 1) L'acceptation peut-elle être révoquée jusqu'au moment où elle parvient à l'offrant?

On pourrait adopter ici la solution déjà proposée pour la révocation de l'offre dans le § 2, 1er alinéa. Dans le § 5 la même solution est déjà admise pour la révocation de l'acceptation d'une offre avec terme.

- 2) Qui supporte le risque de perte de l'acceptation. Le contrat en ce cas doit-il être réputé conclu? Si oui, comment peut-on garantir les intérêts de l'offrant?

Cette question est en rapport avec la réglementation proposée au § 7 du projet sur le risque du retard. Le § 7 se fonde sur le principe que l'acceptation parvenue tardivement perd son efficacité juridique. C'est dans ce sens qu'il faut interpréter l'observation faite au § 7, qui selon l'opinion qui sera émise par les experts, réserve la possibilité de modifications.

- 3) Quelle influence exercent la mort ou l'incapacité de contracter de l'une des parties survenues pendant le voyage de l'acceptation?

Jusqu'à présent le Comité a fait seulement une proposition selon laquelle ces événements, affectant l'offrant, n'ont

aucune influence sur l'offre (§ 4). On pourrait donc admettre que, affectant l'acceptation, ils n'atteignent pas davantage en principe la conclusion du contrat (Code civil Allemand § 130, 2ème alinéa), même à supposer que l'on exige pour la perfection du contrat, que l'acceptation soit parvenue à l'offrant.

4) A quel moment le contrat est-il conclu?

Voilà certainement la question fondamentale; il serait d'une bonne technique juridique de résoudre toutes les questions suivant un principe commun, spécialement pour avoir une réglementation bien nette.

Le Comité a considéré également le cas où l'une des deux parties tombe en faillite pendant les pourparlers contractuels. Cependant cette question qui est en rapport étroit avec les législations sur les faillites et qui dans la plupart des pays a été encore très peu étudiée, ne sera pas considérée dans le projet.

III.- Valeur du silence (§§ 8-9)

L'acceptation doit en principe être formelle. Pourtant le projet veut considérer aussi la question de acceptation tacite à côté des autres questions de droit à unifier.

Les dispositions simples qui sont proposées sont admises en substance par la jurisprudence de tous les pays. Il serait pourtant désirable, dans l'intérêt de la sûreté des relations juridiques, que la matière très importante de la valeur

des conditions générales d'affaires fût ultérieurement réglée; mais ce problème lui aussi est laissé de côté, pour le moment, afin de ne pas embrouiller la discussion sur les principes généraux.

IV.- Forme et preuve du contrat (§ 10).

La plus grande liberté de forme doit être admise en principe pour la conclusion du contrat; toutes les dispositions concernant la forme et la preuve, qui subsistent encore en bien des pays, viendraient en conséquence à disparaître. Le commerce tirerait grand avantage de cet immense progrès qui le garantirait contre maintes difficultés de procédure.

Il subsistait un doute pour ce qui concerne la conclusion du contrat par télégraphe; la preuve en ce cas apparaissait incertaine. Mais la nouvelle disposition du § 10, 2ème alinéa élimine toute incertitude sur la preuve dans les rapports par télégraphe.

Quant à la conclusion du contrat par téléphone, il reste encore des doutes, puisqu'on ne peut jamais savoir exactement qui parle de l'autre côté de l'appareil et que l'on peut difficilement prouver le contenu de la conversation. Il faut dire cependant que dans la pratique allemande la conclusion des contrats par téléphone n'a pas donné lieu à de grandes difficultés; on attendra sur ce point l'opinion des experts commerciaux.

ANNEXE IIIb

=====

Rapport de M. Fehr

sur les "LETTERS OF TRUST" et les **CRÉDITS DOCUMENTAIRES**

Le memorandum de M. Gutteridge sur les "letters of trust" a entrouvert un domaine d'une grande importance pour discussion. Il est également d'un grand intérêt pour le Comité d'éclairer et d'étudier ce domaine et éventuellement de fournir une solution internationale.

En Suède aussi qu'au Danemark et en Norvège les "letters of trust" sont inconnues. Plusieurs banques m'ont exprimé leur regret à ce sujet étant donné qu'on s'est vu souvent obligé à refuser des relations étrangères ou des demandes de la part de l'acheteur concernant un pareil arrangement.

On a ressenti en Suède également le besoin de réaliser en pratique une telle convention, à savoir - faciliter à l'importeur de pouvoir soumettre sa marchandise à l'examen d'un client éventuel. Une solution internationale de cette question serait à mon avis accueillie avec une satisfaction générale. Nous sommes en face d'un besoin mercantile qui, en ce qui concerne au moins le droit Nordique, ne compte point des instruments légaux nécessaires.

Le besoin pratique en question a été formulé par M. Gutteridge, à savoir: la protection du prestige commercial. Il m'a été certifié que ce besoin se fait ressentir déjà lorsque l'importeur, avant d'avoir vendu sa marchandise, se trouve en face de la nécessité de laisser son client examiner la marchandise, par ex. lorsqu'il s'agit d'une marchandise qui est une

marchandise de genre, mais où chaque acheteur veut choisir cependant un exemplaire spécial comme par ex. dans le cas d'une automobile.

Il n'est peut-être point sans intérêt de faire connaissance des différentes façons dont on s'est efforcé au Nord, vu le manque de "letters of trust" à satisfaire à ces désirs. On a suivi apparemment quatre différentes voies, toutes les quatre plus ou moins insatisfaisantes.

a) - On nous conte du Danemark que les banques livrant des crédits documentaires ont essayé de se mettre en sûreté en livrant les marchandises - lorsque l'importeur était une société - non à ladite société, mais à son administrateur personnellement; nous devons cependant acquiescer à l'opinion d'un auteur danois qui déclare que ce petit procédé raffiné ne peut aucunement améliorer la sécurité de la banque.

b) - Une banque suédoise nous apprend qu'elle s'efforce à satisfaire les désirs des clients en prêtant les documents en guise d'emprunt à l'importeur. La banque se rend bien compte cependant que ceci ne constitue aucune sécurité pour la banque et que le tout est basé sur une confiance personnelle vouée à l'importeur. Le fait que la sécurité de la banque n'en est pas assurée, dépend évidemment de ce que la banque n'a jamais été le propriétaire de la marchandise et que par contre l'emprunteur, par le fait de la livraison de la marchandise, sinon plus tôt, en devient le propriétaire et par conséquent le contrat d'emprunt ne lui impose aucune obligation juridique de restituer la marchandise. On ne peut prêter sa propre chose.

c) - Une troisième issue serait de lier la chose, en réservant une clause quant au droit de propriété, qui en Suède comme on le sait, a une très large étendue. Par une telle clause le droit de propriété serait conservé par le vendeur jusqu'à ce que la marchandise soit payée.

Il est vrai que l'importateur aurait le droit vis-à-vis des marchandises destinées d'une façon évidente à être revendues, de revendre ladite marchandise, et dans plusieurs branches l'importateur n'aurait point l'obligation de réserver une telle clause vis-à-vis de l'acheteur, mais l'importateur se trouverait responsable de dilapidation en cas qu'il ne présente point au vendeur un compte-rendu des montants reçus. En cas qu'une banque interviene, la clause référant au droit de propriété et sauvegardant les intérêts du vendeur original, pourrait être transférée sur la banque. Cette clause protectrice cesse évidemment à être en vigueur vis-à-vis d'un acheteur en bonne foi. Ceci est également le cas lorsqu'il est question de marchandise de genre et lorsque l'acheteur entremêle lesdites marchandises avec les marchandises de ses dépôts; enfin le droit du vendeur, respectivement de la banque, aux montants en question cesse d'être valable si l'importateur ne prend pas la précaution de séparer ces fonds.

Ce qui rend cette méthode du premier abord impraticable c'est que la clause référant au droit de propriété d'un vendeur étranger et des importateurs suédois n'est point pratiquée en général et nous ne constatons point un intérêt suffisant pour de tels procédés. La banque ne pourrait conclure elle-même une convention

avec l'importeur quant à une telle clause référant au droit de propriété, étant donné que la banque n'a aucun droit de propriété à se réserver.

d) - Enfin il a été question de considérer l'importeur, après qu'il ait remis une "letter of trust", comme commissionnaire de la banque, auquel il incombe d'agir conformément aux ordres de la banque, et tenu à présenter un compte-rendu quant aux sommes reçues. Le droit suédois ne connaît cependant d'autre forme de "commissionnaire" que celle en faveur du propriétaire et cette forme ne se trouve plus praticable ici que dans le cas a), étant donné que l'importeur est lui même le propriétaire.

°
°

Ce petit exposé nous montre les grandes difficultés qui surviennent, eu égard à l'adoption des "letters of trust" dans le système du droit suédois. Je laisse de côté le fait qu'on a essayé parfois d'affermir comme droit de propriété le droit que la banque s'est asservi en rachetant les documents. Même étant donné un pacte entre l'importeur et la banque, respectivement la banque et le vendeur, réservant à la banque le droit de propriété, ceci n'autoriserait cependant point vis-à-vis d'une troisième personne aux fonctions dérivant du droit de propriété. Il est donc utile, je crois, à stipuler que le droit que la banque se réserve en rachetant les documents du vendeur est un droit de gage.

Lorsque la banque a racheté les documents et s'est procurée ainsi le droit de gage sur la marchandise, les deux parties contractantes ont comme but que l'importateur reçoive immédiatement les documents contre paiement de la somme d'achat. Le crédit documentaire a exclusivement pour but de livrer au vendeur une garantie en ce que l'acheteur, dont la solvabilité lui est plus ou moins inconnue, effectuera les paiements dûs. La mise en vigueur du règlement avec l'acheteur doit avoir lieu sans délai.

Dans le cas où le besoin des "letters of trust" se fait ressentir, la difficulté survient pour l'acheteur d'effectuer immédiatement le devoir qui lui incombe quant au paiement contre documents. Il se trouve alors en face de la nécessité d'avoir accès à la marchandise afin de pouvoir la revendre à son tour et employer les sommes rentrées pour paiements à la banque.

Conformément au droit scandinave le propriétaire d'un gage a le droit, étant donné que l'argent prêté n'est pas remboursé à la date fixée, de se réserver le droit de réaliser le gage à son désir. Un pacte n'est point valable stipulant qu'on disposera d'un gage sans rendre compte au débiteur /Loi de contrat art.37 alinea/. Cependant aucun obstacle ne menacera un pacte stipulant que le propriétaire d'un gage, étant donné que l'argent prêté n'aït point été remboursé, devienne le propriétaire des objets engagés pourvu qu'un compte rendu quant à la disposition d'un excédant éventuel soit présenté à l'engagé, en ce cas l'importateur.

Quel serait le résultat, si une "letter of trust" au lieu de ce que, conformément à l'exemple cité par M. Gutteridge

la convention de gage de la banque, contenue dans la convention d'ouvrir le crédit, contienne une confirmation de ce que la banque, les marchandises n'ayant pas été payées, se soit, pour sa sécurité, asservie du droit de propriété de la marchandise, et l'ait livrée ensuite à l'importeur pour vente, ce dernier tenu, comme commissionnaire, à présenter un compte-rendu des sommes reçues s'élevant au montant correspondant à la créance de la banque.

A cette phase, c.a.d. lorsque l'acheteur s'est montré inapte à effectuer ses obligations à payer immédiatement, l'apparition de la banque dans le rôle du propriétaire semble être à bout de gagner du respect.

Si cette combinaison se montrait valide la banque serait propriétaire des marchandises et aurait le droit de les reprendre de l'importeur avec droit de séparation en cas de faillite. Dans le cas où l'importeur ait entremêlé les marchandises ou bien les fonds reçus avec ses marchandises et ses propres fonds, le droit de séparation peut en effet ne plus être en vigueur, par contre l'importeur se trouve criminalement responsable vis-à-vis de la banque.

Dans le formulaire de la "letter of trust" présenté par M. Gutteridge dans son rapport, il est stipulé entre autre: que l'importeur s'engage de déposer les marchandises dans un

magasin public au nom de la banque. Ceci implique évidemment une obligation de garder la marchandise à part. Dans le cas cependant où l'importateur n'aurait point accès à un magasin public - ce qui est le cas en Suède à plusieurs places - on se demande si le formulaire ne doit pas être complété et comporter une obligation de garder les marchandises, en n'importe quel cas bien séparées des autres marchandises. On devrait également mentionner dans le cas où l'importateur est celui qui reçoit les paiements, que l'importateur s'engage de tenir les montants reçus à part. Nous pouvons constater du reste qu'on se rend bien compte du but et du rôle des "letters of trust", procurant à l'acheteur la possibilité du point de vue mercantile de disposer librement de la marchandise,

de l'exposer par ex. dans ses locaux de vente, ayant pour toute restriction de tenir la marchandise, respectivement les sommes reçues, séparément. La séparation exigée par le droit de séparation en cas de faillite de l'importateur signifierait-elle la séparation dans le sens pratique du mot de la marchandise elle-même, respectivement de l'argent, d'autres marchandises de la même espèce, respectivement d'autres fonds de l'importateur, ou bien si la tenue des livres suffirait. C'est une question à laquelle du point de vue du droit civique scandinave actuel, nous devons répondre négativement, ce qui n'empêche pas que la question en elle-même mérite d'être envisagée de plus près.

°
° °

En relation avec les "letters of trust" je me permets de soumettre au Comité certaines questions concernant le crédit documentaire. Il est vrai qu'à ma connaissance, aucune législation n'existe à ce sujet dans nul pays, mais l'expérience a évolué certaines réglementations vis-à-vis de ces questions, règles qui ont été adoptées par les associations de banques dans les différents pays. C'est aux clauses françaises adoptées en 1924 que je pense, aux clauses allemandes de 1923 et aux clauses américaines de 1920. Au Danemark également les banques principales ont adopté certaines clauses et l'association des banques norvégiennes a rédigé en 1923 certaines brèves directives. Ces règlements, la plupart d'un caractère purement pratique, ne nécessitent peut-être point d'être à tout prix rédigés en lois. D'un autre côté certaines questions de principe et d'une importance considérable vis-à-vis des crédits documentaires, surgissent et semblent d'intérêt pour l'examen du Comité.

A titre d'introduction je veux attirer l'attention sur certaines règles non spécifiques pour les crédits documentaires, mais se rapportant aux questions de contrat d'achat en général et qui doivent être claires afin que la question du crédit documentaire puisse être réglée.

Je vais me borner vis-à-vis de ces quelques questions de présenter certaines thèses sans les motiver spécialement. Si cela pouvait être nécessaire, ces questions formeraient le sujet de rapports spéciaux.

1) - Afin de pouvoir juger la position de la banque au moment où elle ouvre un crédit documentaire, il doit être bien

clair si l'acheteur, nonobstant le fait de l'ouverture du crédit, se trouve forcé à payer contre documents dès que ceux-ci, conformément à la date stipulée, lui seraient présentés, ou bien s'il a le droit d'ajourner le paiement jusqu'à ce qu'il ait eu la possibilité d'examiner la marchandise.

Conformément au droit scandinave, un acheteur se voit obligé à payer contre documents même dans le cas où une clause spéciale ait été insérée à ce sujet dans le contrat, pourvu que le marché ait été conclu entre commerçants pour leurs affaires comme commerçants et que le document soit de nature à assurer à l'acheteur la sécurité nécessaire. L'acheteur ne jouit en ce cas, ainsi que dans le cas où une clause particulière ait été stipulée, d'aucun droit de faire dépendre le versement des sommes dues de l'examen des marchandises. Il peut encore moins ajourner le paiement contre document sous prétexte qu'il n'ait pas eu l'occasion d'examiner la marchandise, ce qui par exemple peut dépendre de ce que la marchandise ne soit pas encore arrivée à son lieu de destination.

2) - Si cependant l'acheteur, au moment où il doit effectuer le paiement contre document, possède des preuves sur l'imperfection de la marchandise, la question surgit, s'il a le droit de refuser à payer contre document en évoquant les vices de la marchandise ou bien s'il est obligé d'effectuer le paiement contre document et d'évoquer ensuite ses droits et exigences eu égard le vice de la marchandise. En pratique scandinave il est agrégé que l'acheteur a le droit de refuser à payer contre document, étant donné qu'il possède la preuve de l'imperfection de la marchandise.

Un crédit documentaire ayant été ouvert, la question surgit si la banque, vis-à-vis des exigences du vendeur quant au montant du crédit, évoquera avec succès les vices de la marchandise que l'acheteur évoque lui-même afin de consolider son refus d'effectuer le paiement. Cette question a été en Scandinavie sujette à des différentes opinions. De certains milieux (Hvidt, Crédits documentaires bancaiers) il a été stipulé que la technique spéciale tenue à être pratiquée lors de la liquidation d'un crédit documentaire, exigerait la règle ferme et nette, que la banque est tenue sans exception à honorer les documents, pourvu que ces derniers soient formellement en règle.

Comme règle généralement connue il sera stipulé que la banque, vis-à-vis de l'acheteur a toujours le droit de racheter les documents, même si la marchandise pouvait être défectueuse et même si la banque s'en trouvait renseignée ou bien supposerait que tel était le cas. Il est en effet pour ainsi dire impossible pour la banque, vue la rapidité avec laquelle l'opération de remboursement est tenue à s'effectuer, de pouvoir contrôler à quel point l'assertion du vendeur, quant aux vices de la marchandise, est fondée ou non. La banque ne s'est point engagée non plus à effectuer une pareille enquête. On n'en déduira cependant point que la banque en effet, même en cas extrêmes, serait, vis-à-vis de l'acheteur, autorisée de payer contre documents. Ainsi par exemple il a été le cas en Suède pendant la guerre, quelques écoliers s'établissent à Luleå comme commerçants et vendent du lard américain mais, avant que le paiement contre documents puisse

avoir lieu, ils se voient arrêtés pour fraude, vu que leur lard n'était en réalité que des pierres et du papier gris. La banque se verra alors responsable envers l'acheteur si celui-ci, malgré qu'il soit au courant du sus-mentionné et de ce que l'envoi en question est de la même nature, effectue néanmoins les paiements contre documents. Une telle exception ne sera pratiquée, évidemment qu'en cas extrêmes, soit lorsqu'il devrait être parfaitement clair pour la banque qu'une fraude a lieu.

Quant au problème référant au droit de la banque vis-à-vis du vendeur à refuser d'effectuer le paiement, vu l'assertion de l'acheteur référant aux vices de la marchandise, il me semble plus fondé de considérer la banque autorisée de refuser à effectuer les paiements, en risquant évidemment que le témoignage de l'acheteur prouve être insatisfaisant. La Banque est néanmoins sauvegardée par la garantie respective que lui livre l'acheteur. Ce ne sont au fait point les documents qui autorisent à des paiements, mais la marchandise qu'ils représentent. Que les paiements s'effectuent contre documents, n'est-ce point une forme technique pour effectuer le paiement des marchandises? Le document perd sa valeur dans la même proportion que la marchandise prouve être défectueuse?

On peut se demander si la même réponse est opportune lorsque les documents sont présentés non par le premier acheteur mais par l'acheteur ultérieur. Autrement dit, malgré le caractère défectueux de la marchandise et malgré que le premier bénéficiaire n'ait point droit aux paiements effectués, un nouveau bénéficiaire

aurait-il le droit à exiger le paiement? Les principes qui viennent d'être énoncés vis-à-vis des droits du premier bénéficiaire, semblent être de la même validité en ce cas. De payer contre documents ne signifie point de payer les documents, mais de payer la marchandise contre documents. Celui qui de bonne foi a acquis le document, n'est au fond qu'un acheteur de la marchandise et il semble difficile à concevoir pourquoi il serait mieux favorisé que celui qui a acquis en premier lieu la marchandise défectueuse. Les crédits documentaires n'ont pas été institués afin de fournir au vendeur l'effectuation du paiement pour une marchandise défectueuse, ces crédits n'ont au fait qu'un seul but de garantir au vendeur le paiement d'une marchandise dont la nature est conforme aux stipulations du contrat.

On entend parfois l'opinion énoncée des cercles des commerçants comme quoi les crédits documentaires seraient une obligation de la part de la banque de payer contre certains documents sans que la banque ait le droit à n'importe quelles objections, étant donné que le document est au point de vue formel bien en ordre. Théoriquement, ainsi qu'en pratique, cette question a une très grande importance. Les crédits documentaires seraient-ils une promesse d'un caractère abstrait de la part de la banque quant à des paiements contre certains documents, nonobstant les conditions matérielles et nonobstant les autres relations entre les intéressés?

Cette question se présente encore plus en relief lorsqu'il s'agit à décider si la banque remplit ses obligations conformément au contrat du crédit livré en opposant les créances de

l'acheteur, respectivement ses propres créances, à celles du vendeur. Dans les deux cas il nous semble devoir nous borner au but même des crédits documentaires - fournir une garantie au vendeur que les paiements lui seront versés. Si le vendeur était parfaitement sûr de la solvabilité de l'acheteur, nul crédit documentaire ne prouverait être nécessaire. Les crédits documentaires ainsi conçus, n'exigent point que le droit du vendeur diffère de ce qu'il comporterait, étant donné que l'acheteur n'aurait des créances que vis-à-vis d'un seul acheteur. En ce qui concerne les exigences de la banque, le vendeur, par le fait même qu'il exige un crédit en acquiesçant directement au choix de la banque ou bien par le fait de ne pas exclure ladite banque de l'affaire du crédit documentaire, s'engage à recevoir ses paiements chez ladite banque. Le vendeur doit s'attendre cependant à recevoir de ladite banque, en guise de paiement, l'équivalent de sa dette chez ladite banque. Les crédits documentaires ne comporteraient pas un certain but, qu'on soumettrait à un risque par le fait de reconnaître à la banque le droit de compenser.

Une autre question surgit visant aux droits du bénéficiaire, ayant acquis du premier vendeur son droit au crédit documentaire.

La question si le nouveau bénéficiaire du crédit documentaire est favorisé par rapport au premier bénéficiaire, dépend du fait si le crédit documentaire est un document négociable ou non. En Suède il n'est point considéré comme négociable, à moins qu'un assentiment quant à un nouveau transfert soit endossé sur

sa couverture, ce qui est effectué le plus facilement pour l'adhésion des mots "ou bien ordre". Si la banque a livré un tel crédit négociable, le fait n'en est point changé que le document représente la marchandise. La question sera décisive en ce qui concerne le droit de la banque d'effectuer les versements à un nouveau bénéficiaire en compensant avec ses propres créances contre celles du bénéficiaire précédent ou bien contre celles de l'acheteur. Il est vrai que Hvidt a énoncé l'opinion qu'une compensation ne saurait être permise même envers le premier bénéficiaire. Mais même si l'on considère, comme je le fais, juste une compensation dans le dernier cas, la banque, par le fait d'avoir, à un crédit documentaire livré, donné un caractère négociable, s'est désavoué le droit d'effectuer, vis-à-vis d'un nouveau bénéficiaire, la compensation des dettes du bénéficiaire précédent envers la banque ou bien l'acheteur.

Dans le cas où le document ne serait point négociable, les mêmes règles, en ce qui concerne le droit de compensation, seraient applicables que celles valides en cas d'une cession sous formes ordinaires, c.à.d. la banque serait autorisée de compenser des créances vis-à-vis du premier bénéficiaire, qui soient survenues avant que la banque ait été informée du transfert, mais point de celles survenues après.

Textes proposés pour les crédits documentaires

- a) - La banque est autorisée, vis-à-vis de l'acheteur, d'effectuer les paiements des crédits documentaires aussitôt que les documents correspondent formellement aux conditions stipulées par ledit crédit; cependant non dans le cas où une fraude eu égard la qualité de la marchandise ait lieu.
- b) - La banque s'engage vis-à-vis du vendeur à payer contre documents étant donné que ceux-ci correspondent aux conditions stipulées dans le contrat du crédit documentaire, ceci cependant étant donné que la marchandise soit conforme aux stipulations du contrat.
- c) - Si la banque acquiesce à un transfert du crédit documentaire la banque ne saura présenter d'autres objections vis-à-vis du nouveau bénéficiaire que celles soit basées sur les stipulations du crédit documentaire, soit en relation immédiate avec le bénéficiaire.

ANNEXE IVb

=====

a.- Si les parties ne sont pas convenues et s'il ne ressort non plus des circonstances comme l'intention des parties que les objets mobiliers corporels seront expédiés à l'acheteur, le vendeur est tenu de présenter les objets à l'acheteur au lieu où, lors de la vente, le vendeur a sa résidence ou, si la vente est faite au cours des transactions commerciales du vendeur, au lieu de son établissement. Pourtant, s'il est connu aux parties, lors de la vente, que les objets se trouvent ailleurs, ils sont à présenter à ce lieu même.

.- Quand l'acheteur s'est fait remettre les objets, le risque incombe à l'acheteur qui, par conséquent, nonobstant la perte, la détérioration ou la diminution des objets est tenu de payer le prix.

Si le vendeur doit effectuer le transport de l'objet à l'acheteur mais il n'est, pourtant, question que d'un transport local, le risque est transféré à l'acheteur lors de la réception de l'objet.

.- Si l'objet sera expédié par le vendeur d'un lieu mentionné au § a, ou d'un endroit dont les parties sont convenues à un autre lieu, afin d'y être reçu par l'acheteur, le risque incombe à l'acheteur dès que l'objet se trouve dans les mains du commissionnaire ou du transporteur qui s'est chargé du transport du lieu de l'expédition ou, si l'envoi se fait ou commence par navire, dès qu'il est mis à bord. Si toutefois, dans le dernier cas, le vendeur, d'après les dispositions du contrat ou les usages, est en droit de présenter à l'acheteur un connaissance reçu pour embarquement, le risque est transféré à l'acheteur dès que l'armateur a reçu l'objet.

- § d.- Si l'objet, par suite d'un délai de l'acheteur, n'est pas livré, le risque passera du côté de l'acheteur; en cas d'une vente d'objets déterminée en genre, cela ne se fait, cependant, que dans le cas où les objets ont été mis à part pour le compte de l'acheteur ou autrement ressort clairement qu'ils sont réservés pour l'exécution du contrat.
- e.- Si l'objet, qui est à expédier d'un lieu à un autre, est vendu franco ou rendu à un lieu fixé, le risque n'est pas transféré à l'acheteur qu'à l'arrivée au dit lieu.
- f.- Nonobstant les stipulations au § c, si l'objet est vendu franco à bord, bien qu'il incombe au vendeur de l'expédier au port de l'embarquement d'un lieu nommé au § a, ou stipulé par les parties, le risque ne passe du côté de l'acheteur qu'au moment où l'objet a été mis à bord du navire, à moins que le vendeur est en droit de présenter à l'acheteur un connaissement reçu pour embarquement.
- g.- Si l'objet est vendu coût-fret ou coût-assurance-fret, ce qui a été dit à l'égard du contrat franco à bord sur le déplacement du risque, est à appliquer. En cas d'un transport direct qui commence par terre, le vendeur est - d'après les dispositions du contrat ou les usages - en droit de présenter à l'acheteur un connaissement direct ou un autre connaissement qui couvre tout le transport, le risque incombe à l'acheteur dès que l'objet se trouve entre les mains du commissionnaire ou du transporteur de la manière mentionnée au § c.