

LE COMMERCE DES BOIS EN COTE D'IVOIRE

par J. TEILLAC

Docteur en droit
Diplômé de l'École Libre des Sciences Politiques

LES CONDITIONS DE VENTE

TIMBER MARKETING ON THE IVORY COAST

SUMMARY

Timber marketing methods in the Ivory Coast are reviewed by the author. There, timber is either sold on the spot, to local sawmills or to European and American Import firms, agreements between sellers and buyers are concluded in order to define kind, grade and measurements of the timber concerned. Price, exchange value, methods of payment and term of delivery are also included in these agreements. Sales are mostly concluded on FOB terms, whereas CIF conditions are not so commonly used.

In recent years, the opening of Abidjan's new harbour has modified the conditions of acceptance. However the provisions included in most agreements stipulate that final acceptance regards grade and quantity should be decided on in the landing port.

EL NEGOCIO DE MADERAS EN LA COSTA DE MARFIL. CONDICIONES DE VENTA

RESUMEN

En este trabajo se revisan las condiciones de venta de las maderas en la Costa de Marfil. Estas se vendan sea a los aserraderos en el sitio o a los importadores Europeos o Americanos. Los contratos concluidos por los compradores y vendedores determinan el tipo, la calidad y las dimensiones de las maderas. Tales contratos fijan también, los precios, los valores de cambio, las condiciones de pago y las fechas de entrega. La mayor parte de las maderas son vendidas FOB, son menos las que se vendan CIF.

A consecuencia de la inauguración del puerto nuevo de Abidjan han cambiado mucho, en estos últimos años, las condiciones de aceptación de las maderas en la Costa de Marfil ; pero la mayor parte de los contratos estipulan que por lo que se refiere a las calidades y cantidades, estas serán definitivamente aceptadas en el puerto de llegada.

Elles varient selon la nature du contrat conclu entre le producteur et l'acheteur, contrat qui fixe la destination finale des lots. Les bois de Côte d'Ivoire sont en effet utilisés, selon l'essence et la qualité des billes, en bois de sciage, ou de placage, ou de déroulage, soit en Côte d'Ivoire même, soit en France ou dans un autre pays importateur. En gros, selon l'expression locale, on distingue les lots « export » et les lots « scierie ». Par cette

dernière appellation, on désigne les scieries locales et d'une manière générale tout ce qui n'est pas « export » est « scierie ». Les grumes export ont une plus grande valeur et font l'objet des transactions les plus importantes ; aussi est-ce à leur détermination que nous allons procéder avant de passer aux conditions de vente proprement dites.

A quels critères doit répondre une bille export ?

A. — LE CLASSEMENT DES BILLES LEUR CONDITIONNEMENT

Ces critères ne sont qu'approximatifs : l'extrême diversité des essences et l'individualité de chaque arbre ont rendu jusqu'ici impossible l'adoption de normes de classement. Le classement est fait selon les usages en vigueur dans la profession et il arrive souvent que certaines billes puissent être classées différemment selon l'intéressé. Néanmoins il est possible de souligner les principales caractéristiques d'après lesquelles on procède au classement des bois. Nous verrons ultérieurement l'interprétation que l'on peut donner à un classement quand on connaît la destination finale éventuelle des bois.

La bille parfaite, que l'on rencontre plus ou moins fréquemment selon les essences, est la bille droite cylindrique sans bosse ni creux, dont les fibres sont de droit fil et dont le cœur n'est pas abimé par des larves ou une pourriture intérieure. Au fur et à mesure que l'on s'éloigne de cette perfection (variable selon les essences, ne l'oublions pas), on passe d'une bille de premier choix à une bille de second puis de troisième choix. Si la bille présente trop de défauts, on se trouve alors devant une bille « scierie » qui donnera tant de déchets à l'usage qu'elle ne vaut même pas le prix du fût.

Précisons, à titre indicatif, la composition admise pour les lots exportés avant de voir les points de vue des différents utilisateurs :

— *Qualité Américaine* : 60 % en 1^{er} choix,
40 % en 2^e choix.

— *Qualité Loyale et Marchande*, selon les pays et l'usage :

— *Faire Average Quality* anglaise et conformation déroulage :

50 % en 1^{er} choix,
35 % en 2^e choix,
15 % en 3^e choix.

— *Qualité loyale et marchande française* souvent admise en Europe :

40 % en 1^{er} choix,
40 % en 2^e choix,
20 % en 3^e choix.

Les bois doivent être frais de coupe (moins de trois mois en général, moins de neuf mois pour certaines essences dures comme l'Iroko), écorcés ou non suivant les essences et même parfois débarrassés de leur aubier (déaubiés).

Quels sont donc les défauts possibles ? Ils peuvent provenir de la nature de l'arbre, des conditions d'abattage et de stockage ; leur importance varie selon la destination géographique et industrielle du bois et en détermine la valeur. Le point de vue de l'utilisateur nous montrera les différents dé-

fauts que peut révéler une bille suivant les cas.

Précisons néanmoins que, dans la plupart des cas, l'importateur doit « ébouter » la bille, c'est-à-dire la tronçonner à chaque extrémité, pour obtenir une section parfaite et, pour les bois tendres, éliminer les conséquences éventuelles du transport maritime qui peut avoir provoqué des pourritures par suite du long séjour des bois dans une cale surchauffée et humide (1). Il y a lieu également de tenir compte des dimensions des machines en particulier pour le déroulage où, le plus souvent, la dimension optimale est 2 mètres ou 2 m.50, ce qui conduit à chercher des billes de 4 m.50 ou 5 m. et plus.

Voyons donc le point de vue des utilisateurs :

1. — Le point de vue du scieur

Pour obtenir de belles planches, il faut une bille droite, dont les fibres soient également de droit fil. Une bille torse ou une bille vissée, même sciée après un certain temps de séchage, donnera des débits qui tendront à se tordre et ne pourront être utilisés qu'en petites longueurs de moindre valeur. Le scieur portera une moindre attention aux bosses si elles ne sont pas importantes. Par contre, il regardera avec soin les billes dont le cœur est pourri et celles qui ont des poches de résine qui peuvent révéler des surprises désagréables à l'ouverture. Il ne négligera pas non plus les nœuds qui peuvent être pénétrants et réduisent le rendement en sciages de choix. Il pourra admettre les fentes d'extrémité si elles sont rectilignes. L'ouverture de la bille dans le sens de ces fentes permet d'obtenir cependant un excellent rendement. Il sera par contre sensible aux fentes si celles-ci sont importantes (éclat d'abattage de grande dimension ou bille ayant travaillé au soleil et partiellement « ouverte ») et si elles sont de forme circulaire. Ces dernières fentes dites roulures dont la longueur peut être très grande imposent un déchet considérable au débitage.

2. — Le point de vue du trancheur

a) *Cas des billes de qualité*. — C'est à la figure plus qu'à la forme que s'attachera principalement le trancheur, d'autant plus que, dans certaines essences comme l'Avodiré, les billes figurées ont toujours une forme très tourmentée. L'art du trancheur consiste à prévoir, avant l'ouverture de la bille, le sens dans lequel elle devra être tran-

(1) Les bois sont chargés frais (non desséchés), et si l'embarquement a lieu après flottage, ils sont en plus pleins d'eau.



Photo Rothé.

Stock de bois en bordure de voie d'eau.

chée pour donner les plus beaux placages. Il est extrêmement difficile d'acheter une bille de tranchage car une figure qui pénètre en apparence jusqu'au cœur de la bille peut fort bien disparaître très vite et n'exister que superficiellement. Il est admis dans certains cas que l'acheteur découpe un échantillon sur une des extrémités (une « chaise »), en particulier si le tronçonnage n'a pas été bien fait ; mais il y a toujours un risque. Le rendement est un élément qui n'est pas non plus négligeable ; aussi le trancheur tiendra-t-il compte des défauts que nous avons déjà vus.

b) *Billes ordinaires pour le tranchage dit « tranchage lisse ».* — Le trancheur réagira dans ce cas

à peu près comme le scieur ; son attitude sera dominée par la notion de rendement.

3. — Le point de vue du dérouleur

Ce dernier cherche par nécessité des billes cylindriques et rectilignes puisqu'il doit les faire tourner devant un long couteau qui y découpe une mince feuille destinée à former l'un des plis du futur contreplaqué. Moins la bille est cylindrique, plus importante sera l'épaisseur à retirer avant d'obtenir des feuilles utilisables. Si elle est courbe, il en sera de même, s'il n'est pas possible de la tronçonner en plusieurs parties selon les machines

et les commandes. Si le bois est plucheux, il gaissera les lames et il en résultera des irrégularités dans l'épaisseur des feuilles et des cassures fréquentes. Un arbre à fibres torsés donnera des feuilles qui s'incurveront au séchage et se casseront sous la presse. Des roulures de cœur empêcheront un déroulage complet et augmenteront le déchet.

4. — Le point de vue de l'utilisateur américain

Disposant d'une main-d'œuvre payée très cher, l'utilisateur américain, qu'il soit scieur, dérouleur ou trancheur, cherche d'abord le rendement. Nous avons remarqué que la qualité Amérique est composée uniquement de premier et second choix, à l'exclusion de tout troisième choix. Ce sont des billes presque parfaites qu'il lui faut, pour du travail en série, au point que, même pour l'Avodiré dont les Américains ont été friands en 1950-51, ils recherchent avant tout des billes régulières qui n'imposent pas de manutentions au déroulage ou au tranchage, alors que le trancheur français portera son attention sur les figures que peut révéler la bille et mettra tout son art à obtenir de beaux placages.

5. — Le point de vue du scieur local

Un lot « scierie » est formé de toutes les billes

qui n'ont pas été jugées exportables. Sont considérées comme « scierie » des billes de coupe ancienne, celles par exemple qui n'ont pu être descendues faute d'eau, celles qui par leur forme ou leur structure (fentes, roulures, gerces, éclats d'abatage) donnent beaucoup de déchet au débitage et que les scieries locales acceptent car elles les paient moins cher. En effet, leurs frais de main-d'œuvre étant moins élevés, elles ont intérêt à avoir davantage de manutentions et à payer les billes moins cher ; la main-d'œuvre est d'autre part telle que le rendement ne serait pas nettement supérieur avec des billes « export ».

En qualité « scierie », on distingue d'une part les bois rouges et les bois blancs (moins cher que les bois rouges) et d'autre part les gros diamètres qui ont une plus grande valeur. Pour fixer les idées, voici approximativement les prix pratiqués à Abidjan pour du bois scierie en novembre 1951 :

— bois blancs	Fr. CFA 3.000 le m ³ ,
— bois rouges	Fr. CFA 3.200 à 3.500 le m ³ 4.000 le m ³ pour les gros diamètres.

alors que l'échelle des prix des bois export allait de Fr. CFA 4.500 à 8.500/10.000 le m³, selon les essences et les diamètres.

B. — LES CONTRATS DE VENTE

Le commerce des bois tropicaux connaît deux natures principales de contrat : Ou bien l'acheteur et le vendeur sont en contact direct, sur place, et l'acheteur voit la marchandise au moment de la livraison, ou bien ils ne sont en contact que par correspondance et traitent sur la base d'une qualité définie par l'usage et l'acheteur ne voit la marchandise qu'à son arrivée à destination.

1. — Généralités

D'une manière générale, tous ces contrats précisent les noms des acheteurs et des vendeurs, s'il y a lieu celui du courtier ou de l'agent par l'intermédiaire desquels est réalisée la transaction. Il en est de même pour les caractéristiques du lot à livrer :

- *Essence du bois.*
- *Quantité.*
- *Qualité* { Loyale et marchande 40/40/20,
Déroulage..... 50/35/15,
Amérique 60/40/ 0

Bois frais de coupe.

Bois ayant ... mois d'abatage.

- *Spécification* { Longueur minima — maxima
Diamètre minimum — maximum.
- *Conditionnement* { Bois écorcés — avec écorce.
avec ou sans aubier,
protégés ou non protégés
contre les insectes.
- *Prix* : le M³ — la Tonne,
plage — parc,
FOB port africain,
CAF port de destination.

— *Embarquement* (1) : prompt — sous deux mois, de ... à ...

Dans cet ensemble de clauses générales du contrat de vente de bois, il en est une qui doit retenir tout particulièrement notre attention : dans quelle monnaie le prix va-t-il être fixé ?

(1) La clause « embarquement prompt » signifie couramment dans les 15 jours et supporte un délai d'un mois. La clause « embarquement » sous deux mois admet une tolérance d'un mois supplémentaire. Il en est de même dans le cas d'un embarquement prévu entre deux dates ou de plusieurs embarquements échelonnés sur plusieurs mois, à moins que l'acheteur ne fixe un délai impératif et n'en fasse une des conditions du contrat.

La Côte Occidentale d'Afrique fait partie de la zone CFA aussi le choix de la monnaie du contrat intéresse ses exportations à destination de la France Métropolitaine ou de l'Afrique du Nord comme celles à destination de l'étranger. Il y a en effet relation entre deux zones monétaires différentes et intervention d'un taux de change. Qui va éventuellement supporter le risque de change ? risque qui court de la conclusion du contrat à la date d'embarquement en cas de contrat FOB et à la date d'arrivée du navire en cas de contrat CAF.

Naturellement si le marché est vendeur, le vendeur aura plus de poids au cours de la discussion pour imposer à son client la monnaie de son choix susceptible de le garantir contre ce risque. Ce sera le contraire si le marché est acheteur.

L'un comme l'autre peut à son gré et selon l'époque adopter la monnaie du pays d'origine ou celle du pays destinataire. Sauf dans le cas de vente dans la zone franc où seul le franc CFA ou celui du destinataire sont admis par les textes légaux en vigueur, les parties peuvent adopter une monnaie tierce, dite de référence (\$ FS £) dont l'emploi a pour but d'éviter l'incidence d'une éventuelle variation monétaire.

Selon les risques à craindre entre la conclusion et l'exécution du contrat, vendeurs et acheteurs chercheront à rejeter sur l'autre partie la charge d'une modification des taux de change. En période de liberté les parties peuvent se garantir par la conclusion de contrats de change à terme. L'allongement fréquent des délais d'embarquement qui résulte des conditions locales oblige alors au report de ces contrats, opérations onéreuses et peu appréciées des Offices des Changes.

Dans le cas de la dévaluation de la monnaie du contrat, l'acheteur tendra à reculer le règlement pour bénéficier d'un prix en baisse, le vendeur à être réglé avant la manipulation pour éviter une perte. Si le contrat permet un accreditif le vendeur cherchera à en obtenir l'ouverture de manière à être garanti. Si un règlement par traite à vue ou à courte échéance est prévu, il peut éventuellement risquer un embarquement prompt et essayer de négocier sa traite.

Dans le cas d'un contrat en CFA où c'est la monnaie de l'acheteur qui subit une amputation, l'acheteur n'admettra pas une prorogation du délai d'embarquement qu'un accreditif soit ouvert ou non. Dans ce dernier cas, il notifiera au vendeur l'annulation du contrat si le délai n'est pas respecté et il est impensable de concevoir une action



Photo Rothé.

Stock de bois en lagune.

juridique à si longue distance. L'acheteur sera d'autre part plus sévère à la réception pour tenter de ramener par une réfaction le prix au nouveau cours.

Dans le cas d'un contrat rédigé dans la monnaie de l'acheteur et où une dévaluation de la monnaie de l'expéditeur est envisagée, l'acheteur retardera l'ouverture de crédit jusqu'à l'exécution de la dévaluation et cherchera à obtenir un abaissement du prix. Si un autre mode de règlement est prévu, il y a de fortes chances qu'à l'échéance de la traite l'opération ait eu lieu et le vendeur de son côté n'a pas intérêt à négocier sa traite.

Si une monnaie tierce figure au contrat, nous nous retrouverons dans l'un des cas ci-dessus selon que les devises respectives de l'acheteur et du vendeur varient dans une proportion identique ou différente par rapport à cette devise de référence.

Dans la pratique, les parties n'attachent de grande importance à la monnaie du contrat qu'en cas de tension monétaire. En période calme elles se fient aux habitudes. Les contrats de vente sur la France sont traités en francs métropolitains, sur la zone sterling en £ (Angleterre-Scandinavie-Hollande), sur l'Italie régulièrement approvisionnée par la Gold Coast et la Nigéria également en £, l'Allemagne en \$ qui fut longtemps seule monnaie de compte avec l'étranger après 1945, parfois en D. M.



Photo Rothé.

Le parc à bois de la S. N. D. V. à l'île Boulay à proximité du port d'Abidjan.

Dans le cas de tension sur la Livre, nous avons vu des contrats sur la Hollande en Florins ou Francs français, sur la Scandinavie en Couronnes, sur l'Italie en Francs. De sérieuses menaces sur le franc nous ont fait voir des acheteurs allemands imposer, en période de mévente, un contrat en francs.

Les clauses du Règlement et de Réclamation varient selon les parties en cause et l'état du marché.

En dehors des périodes de crise, il est d'usage que le règlement se fasse par accreditif irrévocable et confirmé, soit notifié sur une banque de la place, soit par tirage sur un établissement bancaire du pays de l'acheteur. De longues relations commerciales peuvent conduire les parties à envisager un encaissement documentaire. N'oublions pas cependant que les forestiers ont toujours des difficultés de trésorerie plus ou moins latentes ; aussi n'admettent-ils cette solution que contraints et forcés par une crise d'une certaine durée, pour faciliter le placement de leurs bois.

Les réclamations enfin sont réglées immédiatement dans le cas de contact direct entre les parties et doivent être formulées dans un délai assez rapide après le débarquement des bois au port maritime de destination dans les autres cas. Ce délai est en général de huit jours pour toute réclamation relative à la qualité du lot, de quinze jours pour la vérification du mesurage ou du pesage d'origine (en cas de vente à la tonne, le poids d'origine est obtenu par l'application d'une densité forfaitaire au mesurage d'origine).

Si les parties ne se mettent pas d'accord à l'amiable, il leur est possible de recourir à un arbitrage dont les conditions détaillées sont fixées par le contrat. Dans la plupart des contrats, la clause

d'arbitrage est assez sommairement rédigée et semble ne concerner, en fait, que les litiges portant sur la qualité et le conditionnement des bois. Pour la solution des litiges d'ordre juridique, elle est nettement insuffisante et parfois même dangereuse pour le demandeur éventuel par l'absence de garanties qu'elle lui donne en cas de mauvaise foi de son contrepartiste. Il est, dans de nombreux cas, assez difficile de recourir aux tribunaux dont l'intervention souvent lente peut être rendue délicate si les deux parties sont de nationalité différente. Le Défendeur dispose alors de nombreux moyens de procédure pour éluder le règlement de la difficulté intervenue.

Chaque vendeur ou chaque acheteur utilise telle formule de contrat qui lui convient, modifiée au fur et à mesure de ses expériences. La mauvaise rédaction d'une clause susceptible de donner lieu à plusieurs interprétations jointe à l'éloignement du fournisseur et du destinataire peut être la source de difficultés sans fin. Pour y pallier, l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux nouvellement créée a institué dans son sein une commission du contrat-type chargée de définir un cadre de contrat susceptible d'être conseillé aux parties et dont les clauses soient rédigées avec le moins d'ambiguïté possible. Un projet de contrat-type est actuellement étudié par cette Commission. Présenté par son Président, un français, M. Drouin, le projet est inspiré des travaux de la Fédération des Importateurs de Bois Exotiques, mais de nombreuses clauses ont été approfondies et le mode de règlement des litiges qui y est prévu est un des apports personnels du Président.

Alors que, comme nous venons de le signaler, la clause de règlement des litiges qui figure dans la plupart des contrats est assez brève et orientée dans la seule pensée des litiges techniques (conditionnement et qualité), la même clause du projet dont nous parlons prévoit le règlement des deux hypothèses de litiges techniques et de litiges juridiques.

La solution des litiges techniques sera fournie par un expert, professionnel du bois, nommé par une Chambre d'Expertise et de Conciliation à créer au sein de l'association Technique Internationale des Bois Tropicaux, qui rendra son avis sur la qualité du lot fourni et la bonification due à l'acheteur par le vendeur.

La solution des litiges juridiques relèvera de la Cour d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale dont l'arbitre sera tenu de consulter la Chambre d'Expertise et de Conciliation avant de rendre sa sentence, ceci afin de pouvoir éven-

tuellement tenir compte des conditions propres à l'exploitation forestière dans les pays tropicaux et à la vente des bois tropicaux.

L'arbitrage de la Cour d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale donne toute garantie aux intéressés quant au bien fondé de la sentence qui sera rendue et quant à son exécution. Le Secrétaire Général de la Cour d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale souligne en effet que les sentences de la Cour d'Arbitrage sont pratiquement toujours exécutées par la partie condamnée sans qu'il y ait lieu de recourir à l'intervention des Tribunaux. En ce qui concerne les décisions des Experts de la Chambre d'Expertise et de Conciliation envisagée, il est vraisemblable que leur exécution ne soulèvera pas de difficultés.

2. — La vente sur place, au lieu de production et les nouvelles conditions de réception à Abidjan.

C'est la formule qui réserve le moins de surprises aux parties. Que le contrat soit conclu avant même l'abattage des arbres, alors qu'ils sont seulement repérés, ou devant le lot soumis à l'appréciation de l'acheteur, il y a, dans tous les cas, agréage de la marchandise (réception) par l'acheteur en présence du vendeur. L'acheteur sait ce qu'il achète et le vendeur n'aura pas de surprise désagréable au débarquement.

L'acheteur effectue sa réception en classant les billes en 1^{er}, 2^e ou 3^e choix et détermine si la proportion prévue au contrat est respectée. Il a la possibilité de refuser une bille si elle ne lui paraît pas convenir, ceci dans les limites du contrat. Il n'y a pas de litige en général, les deux parties réglant le plus souvent à l'amiable, à l'aide d'un moyen terme, les difficultés pouvant résulter de deux avis contradictoires. Envisager un arbitrage est chose possible, mais, compte tenu de l'atmosphère locale, ce serait une rupture sur le plan commercial. Vendeurs comme acheteurs, sauf dans des cas particuliers préfèrent transiger plutôt que d'en arriver là.

Souvent le vendeur, dont la trésorerie est rarement à l'aise, demandera à son client une avance, avant l'exécution du contrat, soit pour acheter du matériel, des provisions soit pour régler une dette. C'est à l'acheteur d'accepter ou de refuser ou de limiter l'avance, selon ce qu'il sait de la situation de l'intéressé et de ses capacités. Dès que

les bois seront disponibles, il ira les réceptionner et les frappera avec un marteau portant sa marque en relief. La marque rend officiel le transfert de propriété des bois, même s'ils restent sur le chantier du forestier et nul autre n'acceptera de les prendre sans l'accord du propriétaire.

Ce genre de ventes est pratiqué par les maisons qui ont un agent sur place. Elles peuvent ainsi acquérir la production d'exploitants dont l'importance ne justifie pas un service commercial et qui préfèrent éventuellement gagner peut-être un peu moins, mais ne courir aucun risque et surtout disposer rapidement de leur production. La réception sur place leur garantit d'autre part la bonne exécution des contrats.

Ces contrats sont conclus : départ chantier dans certains cas, le plus souvent « plage », parfois même FOB, mais les petits exploitants préfèrent la solution « plage » qui leur évite les formalités de sortie de Côte d'Ivoire. L'expression « plage » provient de la période héroïque des wharfs (le wharf aboutissait à la plage). Encore employée, elle signifie : Parc sur les bords de la lagune, en particulier pour les bois non flottables, ou « en lagune », les drômes étant arrimées près du bord de la lagune et n'ayant plus qu'à être remorquées jusqu'au navire pour les bois flottables.

Nouvelles conditions de réception à Abidjan. —

Au parc de Port Bouet de l'Abidjan-Niger et au passage des billes sur wagonnets pour la traversée du wharf de Bassam, a succédé l'amarrage de la drôme en eau. Au lieu de voir toutes les billes leur passer une à une, très visibles, devant les yeux, les réceptionnaires vont examiner les drômes dans l'eau, en ce qui concerne tout au moins les bois flottables

Stock de bois attendant la descente.

Photo Allouard.

Coll. C.T.F.T.



et même parfois certains non flottables liés entre deux billes flottables qui leur servent de flotteurs. Il est très difficile dans ces conditions de faire les réceptions avec le même soin ; le dédrômage de chaque bille pour la faire tourner dans l'eau sur elle-même afin de voir toute la circonférence est impossible ; ce serait une opération trop longue et trop chère. Le réceptionnaire essaye d'en voir le plus possible en se déplaçant sur la drôme. En promenant sa main le long des sections de tronçonnage, il peut déceler les fentes. Mais il ne faut pas oublier que les bosses, les défauts éventuels de branches (très rares) et autres défauts sérieux sont le plus souvent cachés par l'eau, soit par l'effet de leur poids propre, soit par le désir du vendeur qui a une tendance naturelle à minimiser les défauts et à juger toujours ses bois parfaits. Il sera possible certes de reconnaître une bille viscée, une bille présentant un fort contrefil, une bille torse, mais de nombreux défauts peuvent passer inaperçus. D'autre part, le contrôle du mesurage des vendeurs est plus difficile.

C'est pour faciliter ces opérations qu'est prévu un quai à bois où il sera possible d'examiner en paix et sérieusement le lot présenté.

Néanmoins, tel qu'il est, le port d'Abidjan présente un progrès certain pour l'évacuation des bois. Toutefois de nombreuses choses restent à faire : multiplier les postes d'amarrages par exemple ainsi que les moyens de transit. La faiblesse de ces moyens conduit trop souvent les navires à rester une semaine, quinze jours, voire trois semaines en rade pour ces opérations. La situation est restée telle que, récemment encore, les Anglais appliquaient un surfrêt d'une livre par tonne aux chargements effectués à Abidjan.

D'autre part, le bois n'est pas la seule marchandise exportée de Côte d'Ivoire. Le bois représente approximativement 10 % en valeur des exportations totales du territoire et a représenté en 1950 : 110.000 tonnes sur un poids total d'exportations d'environ 500.000 tonnes. Le bois étant un produit encombrant (densité moyenne 800) et surtout imposant des manipulations délicates qui ne rendent pas son transport particulièrement attrayant, il est très difficile en période d'expansion de trouver du frêt lors de la récolte des « produits » — (en particulier cacao et café).

Ceci nous fait comprendre comment l'incidence des conditions d'évacuation et celle des conditions d'embarquement font admettre une certaine souplesse dans l'application des clauses de délai d'embarquement des contrats de vente, sans que nous croyons utile d'entrer dans le détail de ces difficultés.

3. — Le contrat FOB

Le Contrat de vente FOB (Free on board) stipule que le vendeur doit livrer sa marchandise à bord du navire, moment où elle appartient à l'ac-

quéreur. Théoriquement le contrat de vente est alors exécuté : le transport maritime est effectué suivant les instructions de l'acheteur, à ses frais et à ses risques et périls.

En fait les conditions locales d'embarquement et la nature propre du marché des bois ont transformé quelque peu ces données.

En premier lieu, lorsque les billes passaient la barre sur les wharfs, étaient jetées à l'eau puis drômées jusqu'au navire ancré au large, celui-ci procédait à leur mise à bord à l'aide de ses propres mats de charge. Les taux de frêt ont donc été établis à cette époque depuis le long du bord du navire (sous palan) port africain à en cale port de destination (également sous palan), les frais de déchargement étant à la charge du destinataire. L'habitude a été prise et les contrats FOB sont en fait exécutés en position F. A. S. (Free alongside the ship).

D'autre part, si théoriquement dans un contrat FOB le frêt est retenu par l'acheteur, l'usage a prévalu de le faire retenir par le vendeur pour le compte de l'acheteur, ceci dans leur intérêt commun. Le vendeur sur place est mieux à même de connaître et de profiter des diverses possibilités de frêt sur le port de destination et d'éviter à la marchandise une trop longue attente avant son embarquement. De son côté, le vendeur sera payé plus tôt ce qui est appréciable car il a toujours besoin d'argent et embarquera des bois plus frais ce qui réduira les risques à la réception à l'arrivée.

Enfin, comme nous l'avons déjà vu, les cas de réception au départ sont assez rares. Ils n'ont lieu que si l'acheteur est sur place lors de la livraison. La plupart des réceptions ont lieu au port de destination et c'est à ce moment que le lot est jugé conforme ou non conforme au contrat. Il arrive qu'en raison des conditions du transport maritime voyage particulièrement long, dans une cale située près des machines et très chaude et très humide, un lot bien conditionné au départ présente de nombreux défauts au débarquement tels que : échauffures, pourritures, piqûres d'insectes entretenues par la chaleur humide et encore vivants. Dans ce cas, la jurisprudence admet, contrairement aux principes du contrat FOB, que le vendeur participe à la moins-value de la marchandise. Nous en étudions ci-dessous les conséquences.

4. — Le contrat CAF

Le contrat CAF (Coût, Assurance et Frêt) stipule que la vente n'est exécutée que par livraison de la marchandise au port de destination. Il est dans l'esprit du contrat que les bois soient réceptionnés à leur arrivée au port de débarquement.

Dans la pratique, cependant, en vertu de la coutume des règlements par accreditifs, le vendeur se fait payer dès l'embarquement un certain pourcentage de la valeur de la marchandise et le trans-



Photo Ligey.

*Vue aérienne du parc à bois de la S. N. D. V.
à l'île Boulay à proximité d'Abidjan.*

fert de propriété se fait par la remise des connaissances. Le vendeur a à sa charge les risques de l'affrètement et du taux de frêt. La hausse de ce dernier entre la conclusion du contrat et son exécution peut lui occasionner une perte ; dans le cas contraire, son bénéfice s'en trouvera augmenté.

L'assurance est conclue pour le compte du destinataire qui, en cas de sinistre, fera les démarches nécessaires auprès des assureurs.

5. — La réception au débarquement

Hormis donc la vente sur place directement à l'importateur ou à son agent, la réception des bois se fait au débarquement de la marchandise à destination, selon les cas au port maritime de débarquement ou même à l'arrivée dans l'usine ou le chantier du client. De nombreux importateurs et utilisateurs de la Rhénanie par exemple, dont les bois sont acheminés par Rotterdam ou Hambourg, demandent cette faculté, en particulier pour les

importations effectuées via Rotterdam où les bois sont directement transbordés sur des péniches rhénanes sans qu'il soit possible de les examiner attentivement.

Cette réception qui permet la régularisation définitive de la vente porte sur les quantités livrées et sur la qualité de la marchandise.

A. Réception quantitative. — Il s'agit de déterminer si la quantité livrée correspond au contrat et à la facture provisoire par laquelle le plus souvent le vendeur a déjà encaissé une partie de la valeur des bois.

Les conditions de travail en Afrique Noire sont telles que, même si le vendeur dépasse la tolérance de 10 % en plus ou en moins admise dans tous les contrats continentaux, l'acheteur ne lui en fera pas grief, à moins qu'il n'y ait une mauvaise volonté évidente de la part du vendeur. Au pire, l'acheteur en profitera en période de baisse, pour annuler

le solde à livrer, et, en période de hausse, soumettra au contraire à la fourniture de ce solde la conclusion d'un nouveau contrat.

Cette réception, que l'acheteur a deux semaines en général pour effectuer, consiste simplement à contrôler le cubage ou le tonnage du lot, conformément au contrat et à demander au vendeur une facture définitive sur cette base. Dans les ports maritimes existent des mesureurs jurés qui délivrent un certificat de mesurage ou de pesage, selon les cas, certificat qui fait foi. Le vendeur admet parfois également le mesurage de son client dans le cas de longues relations commerciales.

Cette question est assez importante car les mesurages sont effectués à l'origine par des indigènes parfois peu consciencieux et des erreurs en plus ou en moins se produisent. Il arrive régulièrement qu'au départ du chantier, il ait été procédé à un éboutage d'une bille dont une extrémité présentait un défaut et que la longueur tronçonnée n'ait pas été déduite sur le bordereau remis à l'acquéreur (la spécification). De là, de temps en temps, d'importantes différences. D'autre part, dans certains ports comme Marseille, Londres, par habitude ou par absence de balance, on ne pèse pas les bois. On les cube et on leur applique une densité fixe pour connaître leur tonnage, ou bien on ne pèse qu'une des billes du lot et on applique sa densité à l'ensemble. Les densités forfaitaires appliquées à l'origine sont le plus souvent faibles par rapport à la réalité, compte tenu de la fraîcheur des bois et de leur immersion plus ou moins prolongée dans l'eau. Il en découle des différences parfois sensibles en faveur du vendeur.

Aussi, en pratique les ventes sur Marseille se font sur la base d'un prix au mètre cube afin d'éviter toute surprise et les ventes sur d'autres ports, comme Le Havre, à la tonne quoique certains contrats soient établis au mètre cube, selon les circonstances.

Nous ne parlerons que pour mémoire du système anglais qui applique aux différentes essences un certain nombre de pieds cubes à la tonne, le règlement ayant lieu sur la base de cette densité forfaitaire qui fait partie du contrat et a fait l'objet d'une discussion préalable entre le vendeur et l'acheteur.

En règle générale, ces différences en plus ou en moins se règlent sans difficulté entre les parties qui y sont habituées l'une comme l'autre.

B. *Réception qualitative.* — C'est, de beaucoup, la plus importante par ses conséquences. Elle a pour but de déterminer si le lot fourni correspond bien à la qualité contractée (loyale et marchande — déroulage — Amérique). Dans ce but, on classe en 1^{er}, 2^e et 3^e choix chaque bille selon les défauts qu'elle révèle et on détermine si la proportion contractuelle entre ces différents choix (40/40/20-50/35/15-60/40/0) est respectée, classement qui a lieu

d'après l'aspect des bois au débarquement après le transport maritime.

Si le lot est conforme au contrat, la transaction est définitivement régularisée sur la base du tonnage ou du cubage reconnu au débarquement. Il arrive que le lot soit d'une qualité supérieure à la qualité traitée, mais il est extrêmement rare de voir dans ce cas l'acheteur offrir au vendeur ou accepter de lui payer un prix plus élevé que le prix du contrat. Par contre, si le lot est de qualité inférieure, l'acheteur ne manquera pas de réclamer une réduction de prix. Cette demande de l'acheteur est parfaitement normale mais il arrive que le vendeur ne soit pas responsable de l'état de la marchandise.

Il est inévitable en effet que des bois ayant séjourné plusieurs semaines (en moyenne trois à quatre, parfois six à huit) dans l'atmosphère humide et chaude des cales n'aient plus le même aspect qu'à l'embarquement. Des fentes imperceptibles se seront agrandies, de fines piqûres d'insectes, parfois à peine visibles au départ, se seront développées en importance et en quantité, la texture même du bois pourra être également atteinte par l'attaque de champignons facilitée par l'atmosphère des cales. Les essences de bois tendres en particulier sont très sensibles aux conditions du voyage maritime et un voyage de longue durée peut entraîner de très sérieux dommages. Supposons qu'il en soit ainsi ; l'acheteur se verra remettre un lot de qualité inférieure à celui qu'il attendait. Au lieu du rendement escompté à l'usinage, il obtiendra un rendement moindre des billes se trouvant en tout ou partie inutilisables en raison de fentes, piqûres, pourriture. Il aura cependant payé le fret de ce déchet supplémentaire depuis le port d'embarquement, les frais de débarquement et devra supporter les frais de manutention jusqu'à son chantier car il ne saurait être question d'abandonner des bois sur les quais du port.

Qui va subir les conséquences de ces dommages ?

Signalons dès maintenant que des contacts ont été pris avec des compagnies d'assurance pour assurer ce risque de détérioration résultant des conditions du transport maritime. Les compagnies consultées se sont refusées à assumer une telle charge.

Quant aux compagnies de navigation pour lesquelles le bois n'est pas un fret de choix, elles ont à l'avance décliné toute responsabilité.

Restent seuls en présence le vendeur et l'acheteur.

L'acheteur, fort de la qualité contractée, va demander au vendeur de le dédommager de cette livraison de qualité inférieure, réclamera une réfaction en terme de métier. Cette réfaction sera exprimée par un pourcentage fixant, d'après le classement à l'arrivée, la moins value du lot par rapport à la qualité contractée.

Il semblerait en apparence que l'acquéreur étant propriétaire de la marchandise avant l'embarquement en cas de vente FOB, toute détérioration de celle-ci pendant le voyage maritime doit être à sa charge, d'autant plus qu'il est en principe maître du fret et que le vendeur n'a éventuellement affrété que pour son compte et avec son accord. En cas de vente CAF l'acquéreur n'est juridiquement propriétaire qu'au débarquement.

En fait, l'usage et la jurisprudence admettent, qu'il s'agisse de contrat FOB ou de contrats CAF, une participation du vendeur aux dommages subis par la marchandise.

Sur quelle base envisager cette participation ? la valeur FOB ou la valeur CAF des bois ?

Dans les usages continentaux le principe d'une réfaction sur la valeur FOB est admis sauf dans le cas où l'acquéreur reçoit des bois qui manifestement n'auraient pas dû être envoyés : bois mal conformés — totalement abimés ou piqués.

Les anglais ont l'habitude de préciser dans leurs contrats, et le contrat-type récemment adopté par les courtiers et importateurs anglais est formel sur ce point, que toute réfaction sera calculée sur la valeur CAF des bois. Cette thèse part de l'idée que l'acquéreur subit un préjudice sur la valeur CAF et que c'est sur cette base qu'une réparation doit lui être accordée. L'argumentation est logique à première vue mais le vendeur peut ne pas être fautif si le dommage résulte de la durée et des conditions de transport. Dans le cas de la vente d'une essence tendre dont la valeur peut être inférieure à celle du fret, le vendeur subira une perte considérable si le transport maritime abîme la marchandise au point de déterminer une forte moins value. Non seulement le prix de vente du bois sera réduit, mais le vendeur devra payer à l'acheteur une partie du fret dont le montant dans ce cas peut égaler la valeur des bois livrés.

Quelles sont les défenses possibles du vendeur sachant qu'en période de crise l'acquéreur se trouvera porté à exagérer les défauts des bois et à majorer le montant de la réfaction demandée ?

La production d'un certificat du service local de conditionnement, établi par des indigènes, n'est pas considérée comme une preuve suffisante pour exonérer le vendeur de toute responsabilité.

Il lui est difficile de se déplacer pour examiner le lot incriminé s'il n'a pas d'agent ou de correspondant en Europe. Il est donc essentiel d'insérer dans les contrats une clause litige soigneusement étudiée qui permette au vendeur de recourir à un expert qualifié et de prévoir une forme d'arbitrage qui présente des garanties suffisantes si le vendeur se trouve devant un acquéreur de mauvaise foi.

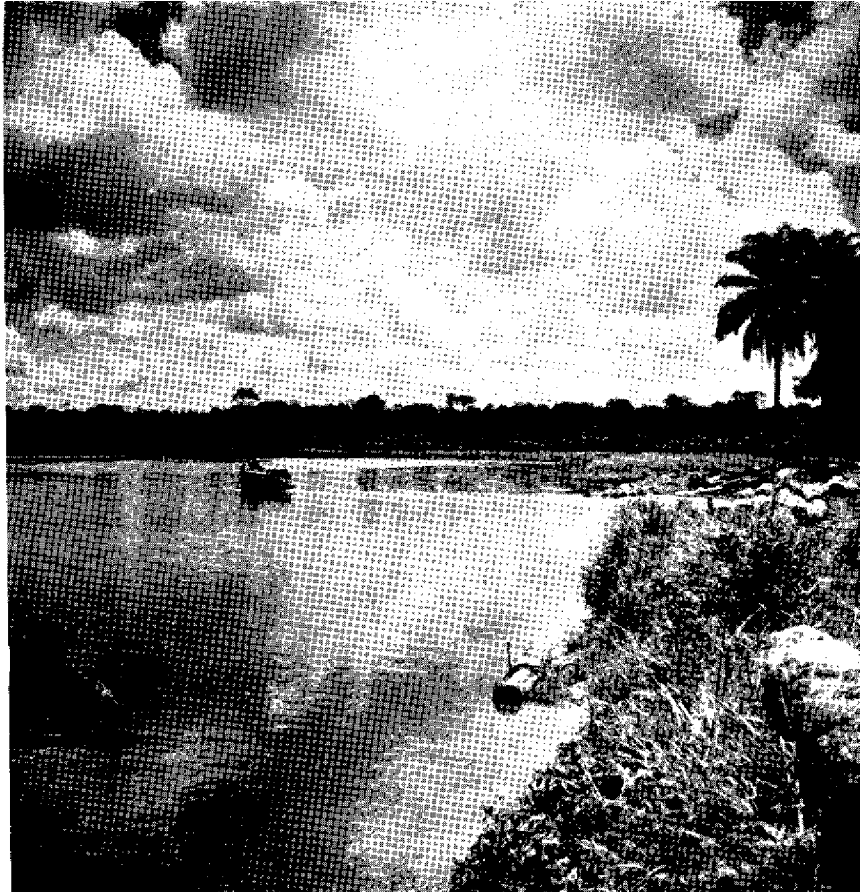


Photo Rothé.

Stock de bois en bordure de voie d'eau.

Noublions pas que le plus souvent le vendeur a déjà encaissé 80 à 95 % de la valeur des bois lors du déblocage de l'accréditif ouvert en sa faveur et que le taux des réfections accordées varie en général de 3 à 10 %, le taux de 20 % est très rarement accordé. Personnellement nous n'avons vu qu'une fois un arbitre fixer à 35 % la réfaction à payer à l'acheteur, mais en temps de crise.

De son côté l'acheteur qui n'a pas réglé la totalité de la valeur facturée au départ dispose d'un moyen de pression en retardant le virement du solde si la demande de réfaction est inférieure à ce solde. De plus, bien entendu, il est toujours libre de chercher un autre fournisseur et le vendeur sait fort bien qu'il n'est pas le seul fournisseur de son client.

D'une manière générale, les acheteurs tendent à accepter sans difficulté des lots médiocres en période de hausse des prix. Par contre, ils deviennent exigeants en période de crise. Ils sont alors très sensibles aux moindres défauts, cherchent à éluder leurs obligations et à profiter du moindre retard dans la livraison pour essayer de se dégager d'un contrat signé, quitte à conclure un nouveau contrat à un prix moins élevé quelque temps plus tard. Les demandes de réfaction varient également selon les tendances du marché et leur but plus ou moins avoué est parfois de ramener le prix des bois qui viennent d'être livrés à la parité des cours pratiqués à la date de débarquement du lot.