

LES CONTRATS COMMERCIAUX EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAUX

par P. L. ROTHÉ

RÉSUMÉ

L'auteur, après un court exposé historique du problème des contrats commerciaux en matière de bois tropicaux, attire l'attention des lecteurs sur l'importance que présente actuellement, surtout dans les transactions internationales, la rédaction de ces contrats. Il est nécessaire qu'ils soient très précis et qu'aucune omission ne se produise dans la classification de la marchandise et les conditions de livraison et de règlement.

L'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux a rédigé et adopté des clauses types qui peuvent être prévues dans les contrats ordinaires ou dont certaines peuvent être transcrites à la demande des parties contractantes.

Les contrats les plus courants en matière de bois tropicaux sont les contrats FOB et CAF, qui présentent tous deux des caractéristiques spéciales par suite de la difficulté de réception avant embarquement et la nécessité pour les exportateurs de recevoir des acomptes en argent avant arrivée définitive des bois aux lieux de consommation.

DRAFTING OF COMMERCIAL AGREEMENTS IN THE TROPICAL TIMBER TRADE

SUMMARY

Having given a brief historical account of commercial contracts concerning tropical timbers, the Author emphasizes the present importance of the wording of such agreements, specially when these refer to international transactions.

They should, in any case, be unambiguous and mention every detail referring to the grade of timbers, terms of delivery and payment.

The « Association Technique Internationale des Bois tropicaux » Has drawn up and adopted standard clauses liable to be integrated in current agreements, or, when so desired by the contracting parties included in special contracts most of the agreements concluded in the tropical timber trade are termed F. O. B. or C. I. F. In this respect the Author points out that the terms particular to both of these cases present special features due to the difficulty of acceptance of the timbers before being virtually shipped and to the necessity of partial payment in cash to the exporters previously to their delivery to the consignee.

CONTRATOS COMERCIALES EN EL NEGOCIO DE MADERAS TROPICALES

RESUMEN

Después de haber expuesto en breve el histórico de los contratos comerciales referente a las maderas tropicales, el Autor señala la importancia que tiene actualmente el establecimiento de tales contratos, especialmente los tratando de transacciones internacionales.

Es importante que estos sean muy claros y que sea bien determinada la clasificación de las maderas e que sean bien estipuladas las condiciones de entrega y de pago.

A tal fin, l'Association Technique Internationale des Bois la establecido y adoptado algunas cláusulas básicas susceptibles de ser incluidas en contratos ordinarios o de ser elidas por las partes contratantes.

La mayor parte de los contratos referente a las maderas tropicales incluyen las condiciones FOB o CAF, ambas presentando características especiales a consecuencia de que resulta la dificultad de recepción de las maderas en el puerto de salida, así como la obligación de pagar una cierta cantidad en dinero antes de llegada de dichas maderas a su destinación definitiva.

Du temps de la marine à voiles où les marchands d'ébène, qui n'étaient pas tous des négriers, allaient, pour compléter leurs chargements d'épices, échanger des « Bois des Isles » contre de la pacotille, les contrats commerciaux étaient simplifiés à l'extrême. Longtemps après, les ventes sous forme de « topez là » se sont maintenues dans le commerce du bois. Les Chinois encore actuellement pour les transactions passées entre eux pratiquent ces méthodes qui prouvent une parfaite probité commerciale et une confiance absolue entre les deux parties.

Même maintenant dans les transactions commer-

ciales entre l'Europe et la Côte d'Afrique, beaucoup de contrats ne sont que la confirmation écrite sous une forme très simple de conventions verbales qui sont basées plus sur des usages admis localement que sur des clauses formelles de vente. Mais ces coutumes locales diffèrent beaucoup suivant les régions et, les transactions prenant de plus en plus l'envergure internationale, on a été amené, sans que l'honorabilité ou la confiance réciproque des deux parties soit le moins du monde en cause, à passer des contrats détaillés précisant exactement les divers éléments qui constituent l'acte de vente.

* * *

Les contrats locaux, en particulier les achats faits par les scieries et les contrats « plage », passés entre exportateurs et producteurs de bois sont encore le plus souvent soit oraux soit constitués par des écrits très simples. Les contrats « plage » dont le terme subsiste en souvenir du temps où les bois pour s'embarquer, généralement par toulinage à travers la barre, devaient être rassemblés sur le rivage, sont maintenant la plupart du temps des contrats prévoyant des livraisons soit en bordure de lagune, soit au bord de la voie ferrée, soit rendu sur quai au port d'embarquement.

Les deux principaux contrats en usage pour les transactions internationales sur les bois tropicaux sont les contrats FOB et CAF. Chaque pays jusqu'à ces derniers temps avait ses règles particulières et chaque maison commerciale les adaptait à sa clien-

tèle. **L'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux**, lors de sa création en 1951, avait mis à son programme la rédaction d'un contrat-type pour les transactions commerciales à caractère international. Elle confia la mission de le rédiger à l'une de ses Commissions, la *Commission IV*. Celle-ci, sous l'active impulsion de son Président, M. Drouin, qui prit personnellement une part très active à ses travaux, après avoir suscité l'avis d'un grand nombre d'intéressés, a mis au point non pas un contrat qui est apparu à l'usage trop complexe pour pouvoir être adopté universellement, mais des « *Clauses types* » dont certaines pourront être ajoutées aux contrats actuellement employés ou auxquelles mention pourra être faite dans ces conventions.

En ce qui concerne la définition des termes FOB & CAF, la Commission IV de l'Association Tech-

Ile Bouley, Mise à l'eau par Caterpillar.

Photo Thiébault.



nique Internationale des Bois Tropicaux s'est bornée à rappeler celle établie par la Chambre de Commerce Internationale dans les « *Incoterms 1953* » qu'elle déclare adopter.

En simplifiant à l'extrême, le contrat FOB est celui dans lequel le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur dans un délai convenu et aviser l'acheteur aussitôt de cet embarquement. Dans le contrat CAF, au contraire, le vendeur est tenu de livrer la marchandise dans le port de débarquement prévu au contrat en concluant à ses propres frais le contrat de transport, d'en payer le fret et de supporter les frais de déchargement.

* * *

Tout contrat complet quelle que soit sa nature, doit comprendre l'énonciation aussi précise que possible du vendeur et de l'acheteur, avec, s'il y a lieu, indication de leurs représentants et des intermédiaires (courtiers). Il doit formuler nettement la nature des essences et la quantité contractée soit en poids, soit en volume, avec indication de la tolérance admise en plus ou en moins qui est normalement de 10 %, et indiquer s'il s'agit de rondins, d'équarris ou de bûches, écorcés ou non, avec ou sans aubier, et protégés soit sur leurs extrémités, soit sur leur roulant par des produits qui peuvent être nommément désignés. Lorsqu'il s'agit de sciages, les contrats doivent être particulièrement précis et porter non seulement les dimensions mais encore toutes indications sur l'avivage, le séchage et s'il y a lieu l'imprégnation. Les dimensions des billes ou des sciages feront l'objet d'un paragraphe spécial prévoyant des maxima et des minima ainsi que les moyennes exigées avec les tolérances admises.

Dans beaucoup de contrats sont prévues des marques distinctives qui en plus de celles du producteur doivent être portées sur les bois par ordre de l'acheteur.

Une des premières difficultés inhérentes aux contrats de bois tropicaux entre pays européens et territoires d'outre-mer est celle résultant, dans le cas des contrats passés au poids, de l'impossibilité où se trouvent généralement les chargeurs d'indiquer le poids exact de la marchandise embarquée. Les installations portuaires des pays tropicaux même lorsqu'elles sont modernes ne comportent pas en général d'appareils de pesage pour les bois. S'il est

Les clauses types proposées par l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux se sont efforcées de prévoir tous les cas possibles et il serait trop long pour la place dont nous disposons et trop fastidieux pour beaucoup de nos lecteurs de les reproduire ici ; nous n'en indiquerons que les principales spécifications en signalant simplement à tous ceux que la chose intéresse qu'ils peuvent se procurer des exemplaires complets de ces clauses en langue française, anglaise ou allemande en s'adressant au Secrétariat Général de l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, 45 bis, Avenue de la Belle Gabrielle, Nogent-sur-Marne (Seine).

possible de déterminer exactement le volume des bois, la densité de ceux-ci est trop irrégulière pour que l'on puisse obtenir autre chose qu'une indication en ce qui concerne leur poids. Il est évident en outre que le pourcentage d'humidité des bois influe très sensiblement sur leur densité donc sur leur poids et cette teneur en eau peut varier dans une proportion non négligeable entre le moment du chargement et celui du débarquement.

Pour toutes ces raisons, l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, après étude de la question par une autre de ses commissions, conseille-t-elle fortement à ses adhérents d'adopter comme unité de mesure les volumes qui n'obligent pas à attendre le débarquement des bois pour connaître exactement la quantité livrée.

La règle veut que les cubes soient calculés en prenant sur la bille la plus petite longueur aux 10 cm couverts et la moyenne des diamètres pris en croix à chaque extrémité et arrondie au centimètre inférieur, mais il est évident que des conditions de mesurage autres que celles normalement admises peuvent être désignées, d'accord parties, dans un contrat.

En cas de livraison partielle, il est admis que chaque élément forme contrat et que les conditions de dimensions et de qualité doivent être respectées pour chaque livraison sauf cas de force majeure dont la preuve incombe au vendeur et, naturellement, à moins d'indications contraires prévues au contrat. Les conditions de qualité sont à fixer par accord entre les parties et doivent être spécifiées avec précision.

* * *

Toutes ces indications préliminaires sont communes aux contrats FOB & CAF, mais le cas des bois tropicaux a ceci de particulier que le contrat FOB qui normalement devrait toujours prévoir un agréage de la marchandise avant embarquement comprend le plus souvent des clauses fixant la réception définitive à destination dans un délai déter-

miné. C'est une des choses qui complique assez sérieusement les contrats sur les bois tropicaux et qui justifie la grande précision des termes à employer dans la rédaction de ceux-ci.

Dans le contrat FOB, le vendeur est tenu de livrer à bord la marchandise conforme au contrat, les avaries ou dommages pouvant survenir en cours de

transport ou lors du déchargement doivent être supportées par l'acheteur. La réception de la marchandise n'étant faite qu'après le déchargement, des discussions sont toujours possibles sur le point de savoir si certains défauts (les piqûres, échauffures, pourritures, fentes, etc...) existaient avant le départ ou se sont produits au cours du transport ou après le déchargement.

En général, ces contestations sont assez rares car ni acheteurs, ni vendeurs n'ont intérêt à envenimer leurs rapports ce qui diminuerait leurs chances de pouvoir traiter ultérieurement de nouvelles affaires. Mais, il n'en reste pas moins que, même entre firmes de parfaite bonne foi, des divergences peuvent naître lors de la réception des bois surtout lorsque, pour une cause ou pour une autre, la rotation du navire s'est trouvée allongée. Des bois altérables qui peuvent normalement supporter une traversée de trois semaines ou un mois sans subir de graves dommages, peuvent être vraiment dépréciés si le voyage a duré deux mois ou deux mois et demi surtout si le navire a séjourné pendant ce délai supplémentaire sous un climat chaud et humide favorisant les attaques des insectes et des champignons. De même un lot sain mis en contact dans une cale de navire dans un milieu forcément à température élevée et à fort degré d'hygrométrie avec des bois en pleine évolution d'attaques d'insectes ou de champignons peuvent être atteints en cours de transport sans que la responsabilité du vendeur FOB soit engagée. Mais dans tous ces cas et ceux analogues, la réception de la marchandise n'ayant pas été faite au préalable, des contestations peuvent s'élever où il est presque toujours difficile de dissocier la part de responsabilité devant incomber au vendeur, celle devant être supportée par l'acheteur ou celle à imputer le cas échéant à la compagnie de navigation.

Enfin, il faut noter le réflexe humain, mais non admissible juridiquement, qu'ont d'une part les acheteurs même très sérieux à se montrer plus exigeants lors de la réception dans le cas d'une chute



Le Contrat F. O. B.

des cours entre le moment de la signature du contrat et sa livraison : et d'autre part celui des vendeurs, même d'honorable réputation, à moins soigner la présentation et la qualité de leurs produits lorsqu'une hausse s'est produite durant le même délai. Il s'agit là d'une constatation et il n'est pas rare que les experts eux-mêmes se laissent inconsciemment influencer par l'état général du marché lors de leurs constats et il leur faut faire effort pour se reporter à ce qu'il était lors de la conclusion du contrat.

Pour toutes ces raisons les questions d'embarquement, d'affrètement et de délais qui sont parmi les plus complexes et qui amènent le plus souvent des contestations pouvant aller jusqu'à la résiliation des contrats, sont prévues en détail dans les clauses types de l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, ainsi d'ailleurs que les lieux d'agrèage et les délais et possibilités de réclamations sur le conditionnement et la qualité.

A défaut de précisions, les litiges qui peuvent survenir sont susceptibles de durer fort longtemps et de provoquer des pertes non seulement de temps mais encore de marchandises car les bois qui attendent

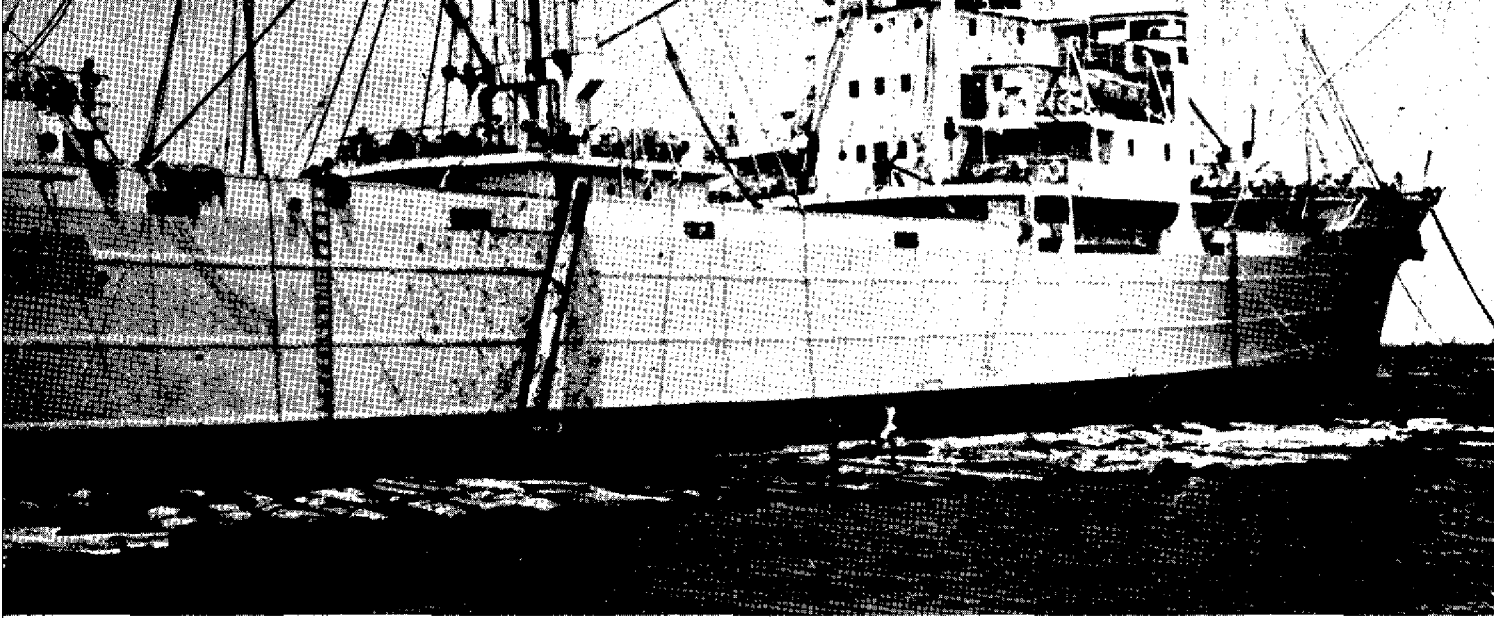


Photo Thiébault

Chargement en lagune. Abidjan, Côte d'Ivoire.

sur les quais le règlement de ces contestations souffrent des intempéries et perdent de leur valeur. En plus du règlement du litige proprement dit, il faudra alors fixer à qui incombent les pertes d'argent qui en découlent. Autant de questions qui risquent de devenir fort épineuses si elles ne sont pas prévues très nettement et c'est sur ce point surtout que les clauses types de l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, qui pourront paraître à certains un peu prolixes, s'efforcent de prévoir tous les cas possibles et doivent de ce fait rendre de grands services à tous, producteurs, courtiers, importateurs ou utilisateurs.

La question du classement des billes et des débits n'a pas encore fait l'objet d'une normalisation admise par tous. Elle est soumise à une commission spéciale de l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux mais la mise au point de ces règles exige de nombreux recoupements et l'accord de toutes les parties, d'où des délais importants. Il a fallu plusieurs années pour pouvoir faire sortir et homologuer des normes de classement pour les bois européens et pour les bois du Nord qui sont pourtant commercialisés depuis longtemps ; il ne faut donc pas s'étonner si le problème de la normalisation du classement des bois tropicaux, moins bien connus et présentant une plus grande diversité exigera encore un certain délai avant de pouvoir être résolu.

D'une façon générale les grumes livrées au commerce international sont classées en trois catégories qui constituent les premier, deuxième et troisième choix. La proportion de chacun de ces choix est à fixer au contrat avec précision. Il est évident que cette proportion peut varier au gré des parties. Le plus souvent la qualité dite « loyale et marchande » comprend entre premier, deuxième et troisième choix les pourcentages de 40/40/20 ou 50/35/15. Certains contrats de bois de qualité peuvent exclure le troisième choix et répartir les premier et

deuxième choix dans les pourcentages de 50/50 ou 60/40, c'est le cas en général pour les livraisons faites de la C. O. A. sur les U. S. A. Les contrats uniquement premier choix sont rares et d'ailleurs peu souhaitables car presque impossibles à réaliser d'où des contestations inévitables. Heureusement pour les vendeurs certains utilisateurs peuvent souhaiter obtenir un prix plus bas en ne demandant que des deuxième et troisième choix dans une proportion déterminée.

S'il est souhaitable, possible et même facile de fixer avec soin le pourcentage de chaque choix dans un contrat, il est beaucoup plus difficile de déterminer exactement le classement d'une bille. En cette matière il n'est rien d'absolu et tant que des normes précises ne seront pas parues, affectant à chaque défaut un certain nombre de points de pénalité, il sera impossible d'obtenir des classements rigoureusement absolus. Ils sont faits normalement par les représentants de la profession et en cas de litige par des experts dont les règles découlent d'usages et sont le plus souvent empiriques.

Des différences de classements ont lieu fréquemment entre ceux réalisés par le vendeur avant l'embarquement et ceux établis par l'acheteur après l'arrivée et cela s'explique, en partie, par les modifications apportées aux bois en cours de transport. Mais il n'est pas rare que des classements effectués sensiblement en même temps sur les mêmes lots par des experts consciencieux et éprouvés présentent des différences. Cela est inévitable tant que des règles strictes admises internationalement ne seront pas adoptées par tous.

Le classement des sciages présente les mêmes difficultés que celui des grumes mais il sera, peut-être, plus facile et plus rapide d'arriver à le normaliser car sur beaucoup de points les règles de classement pour les sciages pourront se rapprocher de celles admises pour les sciages des bois de pays.

* * *

Les questions de règlement sont-elles aussi assez complexes, mais elles sont en général mieux admises par tous car les banques qui interviennent dans ces règlements ont depuis longtemps contribué à codifier, sinon à simplifier, les règles adoptées en la matière.

Les modes de règlement sont très divers et tous les cas ont été prévus dans les clauses types adoptées par l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, mais le plus courant est le règlement d'un certain pourcentage, en général 90 % de la facture provisoire, sur un crédit bancaire le plus souvent irrévocable et confirmé ouvert par l'acheteur chez une banque du domicile du vendeur. Le règlement se fait contre remise à la banque précitée d'un certain nombre de documents prévus au contrat qui sont le plus souvent :

- a) la facture provisoire en double exemplaire ;
- b) les bordereaux de spécification ;
- c) les certificats d'origine ;
- d) les jeux de connaissances négociables.

Après agréage définitif de la marchandise et contrôle des cubes ou des poids, une facture définitive est établie et le solde du règlement intervient alors.

Dans le cas du contrat CAF, le vendeur est responsable de la marchandise jusqu'au port de débarquement mais le plus souvent est insérée dans les contrats une clause de modification du prix en fonction d'une variation possible du cours du fret entre le moment de signature du contrat et celui de sa réalisation.

Quoique le vendeur soit responsable de la marchandise en cours de transport et que théoriquement il soit juge de couvrir ou non son envoi par une assurance maritime, la plupart des contrats CAF prévoient une assurance maritime à prendre par le vendeur auprès d'une compagnie d'assurances

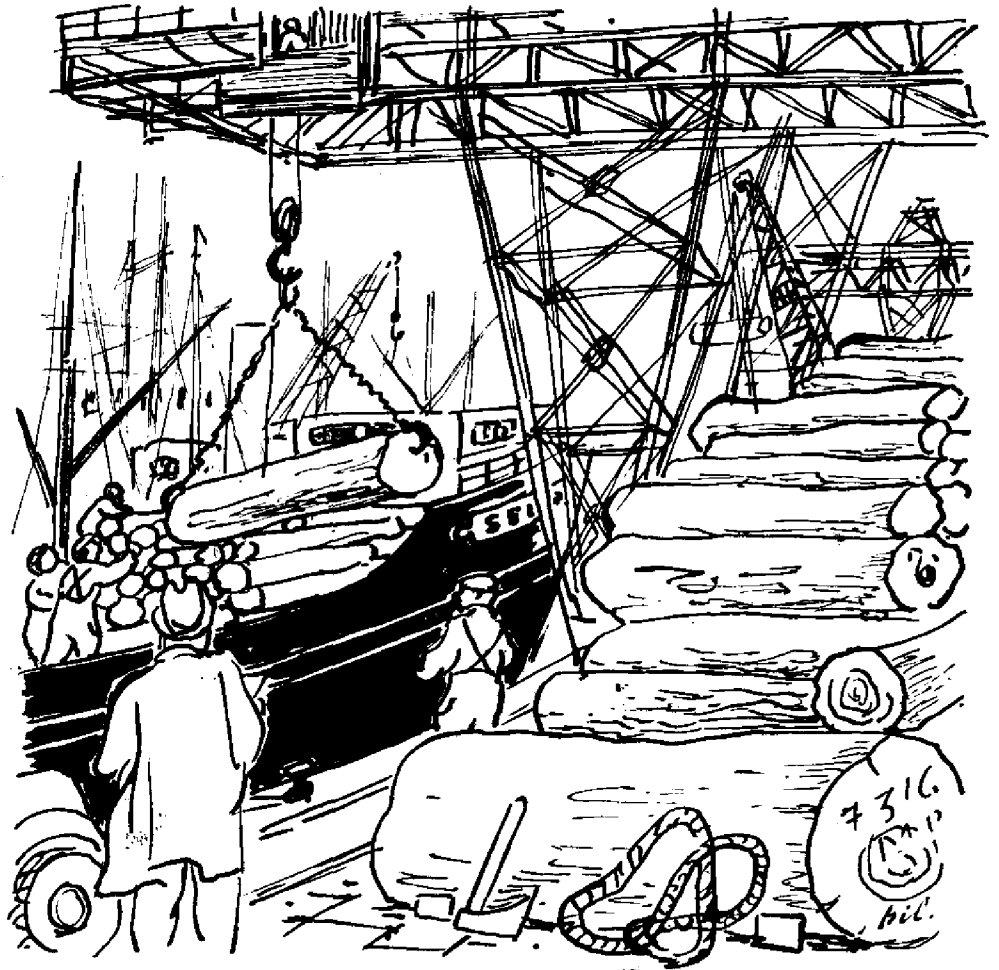
de premier ordre, reconnue dans le pays de l'acheteur aux conditions F. A. P. sauf..., sans franchise, risques de mines inclus et si possible dans la même devise que celle du prix et couvrant la valeur CAF majorée de 10 %.

Cette clause d'assurance qui peut paraître irrationnelle est justifiée par un usage assez courant en matière de bois tropicaux et qui veut qu'une partie au moins du règlement ait lieu dès l'embarquement de la marchandise le plus souvent par un crédit bancaire ouvert chez une banque du domicile du vendeur et payable contre remise des documents comme dans le cas du contrat FOB.

* * *

Quelles que soient les précautions prises dans les contrats pour qu'ils soient précis et sans qu'il soit nécessaire d'envisager la mauvaise foi de l'un des

Le Contrat C. A. F.



contractants (c'est pourtant quelquefois à prévoir) il faut songer à des litiges possibles. C'est pourquoi, l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux dans ses clauses types a prévu des possibilités de règlement amiable évitant des frais et des pertes de temps, mais la grande innovation, qui doit être appelée à une portée pratique considérable, est la proposition, faite par la Commission IV et ratifiée par l'Assemblée Générale de l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, concernant la **création d'une Chambre Internationale d'Expertise et de Conciliation** qui est actuellement en voie de formation et dont nous nous promettons

d'entretenir prochainement les lecteurs de cette revue et qui aura à connaître des litiges pouvant survenir entre acheteurs et vendeurs de nationalité différente.

Le but général recherché par cette grande Association Européenne qui est de rendre service à tous ses membres et d'une façon plus générale à toute la profession est pratiquement atteint : les contrats concernant les bois sont codifiés, les litiges doivent être réduits en nombre et solutionnés facilement s'ils se produisent et cela dans un sens équitable aux yeux de tous.

Radeaux d'Okoumé au port du bois d'Owendo (Gabon).

Photo Pierre Iehac

