

USAGES COMMERCIAUX EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAUX

Peut-on les internationaliser ?

par P. L. ROTHÉ
Expert Forestier

TRADE PRACTICES IN THE MATTER OF TROPICAL WOODS COULD THEY BE INTERNATIONALIZED ?

SUMMARY

Commercial transactions always entail a risk of litigation and, unless perfectly clear specifications are included in the contracts, trade traditions and customs must be taken into account for their settlement.

The " Association Technique Internationale des Bois Tropicaux " has just published a book entitled " Documentation et usages relatifs au négoce international des bois tropicaux " (Information and practices relating to the international trade in tropical woods) in which those practices that are generally recognized in the tropical wood trade are gathered and discussed down to their essentials. The author describes and vindicates the selection made by the experts of this Association.

LOS HABITOS COMERCIALES EN MATERIA DE MADERAS TROPICALES. SE PUEDEN INTERNACIONALIZAR ?

RESUMEN

Quien habla de comercio, habla siempre de posibles litigios y a falta de especificaciones muy precisas, es preciso referirse en los contratos a las tradiciones y hábitos comerciales en la materia.

La « Asociación técnica internacional de las maderas tropicales » acaba de publicar una obra titulada « Documentación y hábitos relativos al negocio internacional de las maderas tropicales » que agrupa y pone al día los términos usuales reconocidos por la mayoría de las entidades profesionales en materia de maderas tropicales. El autor expone y justifica en este artículo la elección hecha por los expertos de esta Asociación.

UN PEU D'HISTOIRE

Depuis que l'échange de marchandises a dépassé le stade du troc, les hommes se sont efforcés d'établir des règles commerciales permettant de multiplier les achats et les ventes. Ces règles tout d'abord non écrites furent essentiellement locales et correspondaient au statut civil de la collectivité régionale, lui-même fortement imprégné de croyances religieuses fort diverses suivant les contrées. Les échanges maritimes se développant, les contacts devinrent plus nombreux entre personnes de race,

de religion et de statut civil différents. Ce fut dans le bassin méditerranéen que se créa tout d'abord un droit maritime international d'où découla tout naturellement un premier embryon de droit commercial international.

Essayons de nous représenter ce que pouvait être une ville comme Alexandrie au temps des Ptolémées. A l'ombre de sa tour lumineuse qui la nuit éclairait la rade, se pressait tout un peuple de

marins et de marchands qui transportaient et échangeaient des substances les plus diverses, depuis les céréales et le vin jusqu'aux plumes d'autruche ou l'ivoire en passant par les damas, les encens, les bois rouges des Indes, les cèdres du Liban et les ébènes de Mozambique. Sa célèbre bibliothèque devait renfermer déjà de doctes ouvrages sur papyrus ou sur tablettes traitant de ces questions, qui pour la plupart de ses habitants étaient d'un intérêt vital : les usages et coutumes en matière de commerce et de navigation. Les Romains dont nous revendiquons l'honneur de continuer la civilisation furent assez barbares, sous la conduite de César, pour détruire ces trésors d'archives écrites, mais les usages oraux survécurent aux guerres et aux incendies.

Ostie et tous les ports méditerranéens connurent un droit maritime et commercial international découlant des règles admises par les Phéniciens et les Egyptiens et qui par bien des côtés devait s'apparenter à celui que nous respectons encore actuellement.

Le type de l'homme commerçant est le même partout, et ses besoins sont les mêmes quel que soit le ciel sous lequel il travaille. Le nationalisme du droit civil s'estompe dès que l'on parle de droit commercial dont la neutralité est le gage de son

efficacité. Lorsqu'il s'agit d'effectuer un transport maritime, de vendre une marchandise d'un pays à un autre, ou de transférer la valeur de cette marchandise, il est indispensable qu'une loi internationale uniforme puisse s'imposer et que des juges soient capables de prendre des décisions valables pour des personnes de statut civil différent.

Or, à part quelques règles internationales concernant le transport sous connaissement, le crédit documentaire, le billet à ordre, le chèque, il n'existe pas de droit commercial international écrit ayant force de loi. A défaut de lois écrites il faut des usages commerciaux reconnus par tous et applicables à tous.

Le Grec, le Latin, le Crétois ou le Phocéén qui traitait autrefois une affaire commerciale se soumettait à une règle coutumière unique dont l'essor commercial était la preuve de son efficacité. Si ces usages commerciaux qui n'étaient codifiés nulle part n'avaient pas été universellement observés, il est hors de doute que le commerçant qui aurait eu à souffrir de manœuvres déloyales de ses acheteurs ou de ses vendeurs, aurait tourné ailleurs son activité et que le volume des échanges s'en serait ressenti. Or il n'en était rien ; le commerce était florissant, donc les usages donnaient satisfaction à tous et chacun s'y pliait.

UN PEU DE DROIT

Au fur et à mesure qu'un port ou une région prit une importance spéciale dans un commerce déterminé, des usages s'établirent localement qui, lorsqu'ils donnaient satisfaction, eurent tendance à s'étendre, d'où des usages particuliers spéciaux à certains commerces ou à certaines régions. Il est encore fréquent d'entendre parler des usages commerciaux de la place de Paris ou de celle de Nantes, pour certaines denrées, de ceux du Havre pour le café, etc... Des contrats commerciaux peuvent porter références à certains de ces usages particuliers. La Loi du 13 juin 1866 en a groupé et codifié un grand nombre.

L'Angleterre, nation de marins et de négociants, où le droit coutumier a toujours eu une large place est un des pays où les usages commerciaux ont eu une particulière importance et d'où ils se sont répandus un peu partout dans le monde. La France, pays de droit écrit, possède depuis 1804 un Code de commerce mais de nombreuses questions soulevées par le droit commercial, ne peuvent pas être résolues par ce code, car des faits économiques nouveaux surgissent périodiquement et troublent par leurs aspects divers, les règles commerciales écrites.

Or à l'échelon national toutes les questions dont la solution ne peut être trouvée dans ce code de commerce, doivent être résolues à l'aide des principes généraux prévus au Code civil. Celui-ci en son

article 1135 spécifie : « Les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature. »

L'article 1156 du même code stipule : « On doit, dans les conventions rechercher quelle a été la commune intention des parties contractantes plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes. »

C'est assez dire l'importance que prennent dans les transactions commerciales, les usages et coutumes et ceci d'autant plus que s'intensifie l'internationalisation des affaires.

Le commerce a pour but économique de mettre les produits de la terre et de l'industrie à la disposition des utilisateurs et consommateurs et pour cela de procéder à des échanges de biens matériels en vue d'en augmenter la valeur relative et de réaliser un bénéfice.

La prospérité d'un pays est fonction le plus souvent de la vitesse de circulation de la richesse mobilière et pour accélérer ces échanges, les droits des possesseurs sont le plus souvent matérialisés par des titres facilement négociables : effets de commerce, lettres de change, connaissements, chèques.

Comme l'intérêt évident de la collectivité entière réside dans la fréquence et la rapidité des échanges commerciaux, il faut bien que les négociants

renoncent aux règles strictes du Code civil. En général aucun contrat écrit n'est exigé pour la reconnaissance de l'engagement commercial et s'il

existe, il peut n'être que rudimentaire et incomplet, les usages doivent pouvoir suppléer à toutes ces insuffisances.

QU'EST-CE QU'UN CONTRAT COMMERCIAL ?

Loin de nous l'idée, en chantant les louanges des usages, de minimiser l'importance des contrats commerciaux qui restent la base de toute transaction, et nous ne saurions trop conseiller à nos lecteurs de toujours traiter par contrat et de soigner la rédaction de ceux-ci avec la plus grande précision.

Les contrats commerciaux sont toujours synallagmatiques et le but poursuivi par chacune des parties est l'exécution des obligations de l'autre. Pour faciliter la réalisation de ce but, sont apparus des contrats type qui, à la lumière des expériences antérieures, permettent de prévoir les désirs légitimes de chacune des parties et facilitent la rédaction de la convention.

Les contrats peuvent être de divers types, ils sont conçus en fonction de la nature de la transaction prévue. La vente peut être faite, **franco à domicile**. Dans ce cas le prix de vente comprend tous les frais de transport et autres jusqu'au domicile de l'acheteur. La marchandise dans ce cas voyage aux risques et périls du vendeur. La vente peut être prévue, **franco sur wagon à tel endroit** : c'est une variante du contrat précédent où le prix de vente comprend tous les frais jusqu'au moment où la marchandise sera rendue sur wagon à l'endroit convenu, elle demeure aux risques et périls du vendeur tant qu'elle est à ses frais. La vente **franco à bord à tel port**, est semblable à la vente précédente. Le prix de vente comprend tous les frais et risques jusqu'à la mise à bord de la marchandise dans le port spécifié. Ce contrat fréquent en matière de bois tropicaux est connu généralement sous le nom anglais de sa désignation « Free on board » ou en initiales : F. O. B. La vente **coût et fret** est une « vente à livrer » de marchandises dont la quantité est établie au lieu d'origine et qui voyage aux risques et périls de l'acheteur, lequel doit en soigner l'assurance maritime et subir les déchets de route s'il s'en produit ; mais le prix de vente comprend le fret qui reste à la charge du vendeur. Ce contrat est désigné généralement sous le nom simplifié de contrat C. & F. La vente **coût, fret et assurance** est l'une des plus employée. Sa seule différence avec la précédente, est que l'assurance est à charge du vendeur. Le prix de vente comprend donc la valeur, le fret et le prix de l'assurance. La marchandise circule toujours aux risques et périls de l'acheteur et celui-ci court donc le risque de l'insolvabilité de l'assurance choisie par le vendeur, c'est une des raisons pour laquelle

certains préfèrent le contrat C. & F. qui leur permet de choisir eux-mêmes leurs assureurs en Europe parmi ceux les plus honorablement connus sur la place où ils travaillent. La vente coût, fret et assurance est désignée le plus souvent par les initiales de ces mots en anglais C. I. F. ou en français C. A. F. Dans ce contrat la livraison s'effectue par la délivrance à l'acheteur des connaissements, de la police d'assurance maritime et de la charte-partie s'il y a lieu.

En effet pour être réalisé un contrat de vente doit comprendre d'une part la livraison de la marchandise et d'autre part le règlement du prix convenu.

La livraison est l'opération par laquelle le vendeur met la chose vendue à la disposition de l'acheteur. Normalement c'est le moment où l'acheteur doit examiner l'état et la qualité de la marchandise et qu'il doit, avant tout enlèvement, formuler les réclamations qu'il pourrait avoir à faire. Postérieurement à la livraison plus aucune réclamation n'est recevable.

Le paiement peut être soit comptant, soit à terme. Faute de fixation d'un terme il est convenu que le paiement doit être fait comptant. Dans ce cas le vendeur peut patienter un temps quelconque, mais il a toujours le droit de réclamer le prix de vente qui lui est dû sans que l'acheteur puisse exiger un délai pour régler. Toutefois les intérêts ne sont dus qu'à partir du jour où le vendeur a assigné son débiteur au tribunal.

Les paiements à terme peuvent être suivant les conventions, à fin de mois, à fin du mois suivant ou le plus souvent à 90 jours.

Les marchés ou contrats de vente doivent toujours spécifier le lieu où la marchandise doit être livrée et celui où le paiement doit s'effectuer. Cela fixe à la charge de qui sont les frais de paiement et précise le moment où la marchandise est passée aux risques et périls de l'acheteur.

Telles sont les règles générales concernant les contrats commerciaux, mais il serait illusoire de ne vouloir traiter une affaire qu'avec un contrat parfaitement en règle et prévoyant tous les cas possibles. Un négociant avisé ayant rédigé avec tout le soin désirable un contrat commercial est toujours à la merci d'un événement fortuit dont les conséquences n'ont pu être prévues au contrat et qui oblige à l'interpréter. C'est alors qu'interviennent les usages reconnus dans la profession.

LES USAGES COMMERCIAUX EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAUX

Les usages sont les règles auxquelles les commerçants ont pris l'habitude de se conformer dans les transactions commerciales et qui sont devenues obligatoires à moins que les parties n'aient manifesté leur volonté expresse d'y déroger par une clause du contrat.

Ces usages peuvent être généraux, locaux ou encore spéciaux à certains genres de commerce. Nous pensons avoir montré toute l'importance que prennent les usages en matière de commerce en général. Il est à peine besoin de souligner que leur intérêt est particulièrement évident en matière de bois tropicaux.

Lorsqu'un utilisateur achète des bois tropicaux en grume, en débités ou en placage chez un commerçant de détail, tout près de son domicile, il s'agit en général d'une « vente en disponible » dont les règles sont assez simples et qui rentrent dans le cadre des échanges commerciaux courants. La qualité est le plus souvent vue et agréée au moment de la vente.

Il n'en est plus de même lorsqu'un importateur cherche à alimenter son commerce de gros, par des achats effectués sur des lieux de production en général très éloignés de son centre d'activité principale. Il lui est pratiquement impossible d'avoir des représentants qualifiés sur tous les lieux de production permettant de réceptionner les lots de bois avant leur embarquement et de leur donner un agrément. Il est également impensable que les producteurs ou les exportateurs des pays d'Outre-Mer, puissent avoir des représentants dans tous les ports d'importation leur permettant de présenter, à

l'agrément des acheteurs, des lots de diverses qualités. Il faut bien recourir à des contrats synallagmatiques rédigés soit directement par les parties, soit par l'intermédiaire de courtiers et prévoyant des règles spéciales. Il s'agit alors d'une « vente à livrer » et les qualités de la marchandise achetée sont beaucoup plus difficiles à fixer.

Il est normalement impossible en matière de bois tropicaux, de fixer une qualité conforme à un échantillon reconnu à l'avance. La qualité ne peut être fixée que conforme à un type déterminé ou plus simplement loyale et marchande. Dans le premier cas, le type est fixé par la proportion entre les divers choix et la seule interprétation est la détermination des critères de ces différents choix. C'est là que les usages prennent une importance capitale. Dans le second cas les traités de droits commerciaux définissent ainsi la qualité loyale et marchande :

- a) être saine,
- b) exempte de défauts cachés ou de vices rédhibitoires,
- c) propre à être employée telle quelle à son usage général, naturel et ordinaire,
- d) susceptible d'être transmise d'acheteur en acheteur comptant recevoir une marchandise remplissant ces conditions.

En matière de bois tropicaux ces règles générales comportent quelques aménagements.

Il est admis que les classements ne se font qu'en fonction du seul aspect extérieur. Tant que les bois ne sont pas usinés il est impossible de préjuger autrement que par des signes extérieurs de la qualité interne des pièces vendues. La notion de défauts cachés ou de vices rédhibitoires s'en trouve assez profondément modifiée. Un acheteur ne saurait se prévaloir auprès de son vendeur du manque de qualité loyale et marchande lorsque l'usinage du bois révèle des défauts ou des vices que rien ne permettait de déceler sur l'aspect extérieur au moment de la réception.

Une fois de plus les usages sont intervenus pour faciliter les transactions. Il est en effet certain que les échanges ne seraient pas favorisés par la possibilité qu'aurait l'acheteur de pouvoir revendiquer le privilège du vice caché au moment de l'usinage, parfois

*Stock de grumes en bord rail
avant embarquement.*

Photo Rothé.



fort éloigné de la date de réception. On admet donc en principe que les principaux défauts peuvent être décelés par un professionnel averti, connaissant bien son métier, par les seules observations qu'il peut faire en étudiant l'aspect extérieur des bois.

Si la marchandise livrée est inférieure au type convenu, il y a lieu à diminution de prix, mais si elle est supérieure, le prix de vente ne peut être augmenté que si le marché a prévu expressément cette éventualité.

La notion de qualité « loyale et marchande », telle que définie par les ouvrages traitant de commerce en général, n'est pas suffisante en matière de bois tropicaux et il a fallu que les usages la précisent par l'indication d'un pourcentage déterminé

entre les divers choix. Une vente de qualité « loyale et marchande » revient à une vente conforme à un type déterminé où le type est fixé par les usages. Les usages locaux en cette matière n'étant pas partout les mêmes on en est venu à prévoir diverses définitions de qualités commerciales usuelles.

L'idée selon laquelle toute marchandise doit être réceptionnée avant la livraison n'est pratiquement pas applicable pour les bois tropicaux, d'où des conventions spéciales donnant à l'acheteur la possibilité de formuler des réclamations dans un délai déterminé, en général assez court, après l'arrivée au lieu de destination. Cette entorse à la loi générale ne va pas sans engendrer d'assez nombreuses difficultés et des litiges, pour le règlement desquels une large part revient à l'application des usages.

LES USAGES RECONNUS PAR L'A. T. I. B. T.

L'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux (A. T. I. B. T.) qui groupe les principaux producteurs, exportateurs, importateurs, négociants et utilisateurs de bois tropicaux de l'Europe entière, s'est penchée, dès sa création, sur ces problèmes qui ont pour le développement du commerce de ces bois un intérêt évident. Certaines de ses Commissions ont reçu mission de son Conseil d'Administration d'étudier quels pourraient être les usages reconnus par l'ensemble de la profession en matière de transaction internationale de bois tropicaux.

Après plusieurs années de consultations et la confrontation des divers points de vue, après l'avis de juristes attachés à la Chambre de Commerce Internationale, le résultat de cette étude vient d'être publié par cette Association sous le titre de « Documentation et Usages relatifs au négoce international des bois tropicaux » (1). Nous n'avons ni le temps ni la place de reproduire dans ce court article l'ensemble des documents réunis dans cet ouvrage, mais il intéressera peut-être certains de nos lecteurs de connaître les principales questions mises au point par cette Association et les raisons pour lesquelles, les rédacteurs ont été amenés à choisir telle ou telle forme de classement.

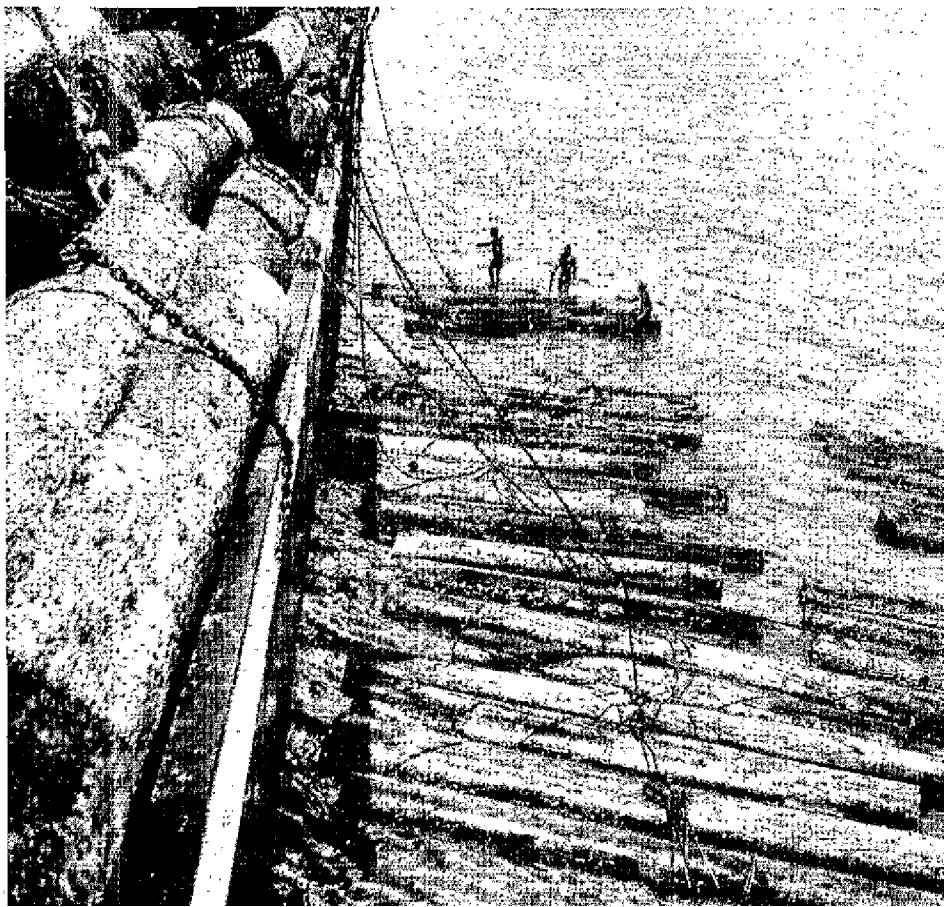
(1) En vente au siège de cette Association, 45 bis, avenue de la Belle Gabrielle à Nogent-sur-Marne, au prix de NF 20, -- avec couverture ordinaire ou NF 30 -- avec couverture de luxe.

Embarquement sur rade foraine.

~ Photo Rothé.

CONTRATS-TYPE

Depuis longtemps déjà la section des Importateurs de bois feuillus de la Fédération du Commerce du bois du Royaume Uni et l'Association des Agents et Courtiers britanniques, ont mis au point un contrat type connu sous le nom de « contrat UNICIF ». Depuis peu, les négociants belges ont rédigé un contrat intitulé « BELTROP 1959 » qui est normalement employé par les membres de la Fédération Belge du Commerce d'Importation de bois tropicaux.



L'A. T. I. B. T. a préféré ne pas établir à son tour un contrat type, mais après mûre réflexion, elle a préféré élaborer des clauses type qui sont recommandées par elle à ses membres pour la rédaction des contrats FOB & CAF.

Certaines de ces clauses sont communes à ces deux types de contrat, d'autres au contraire sont spéciales au contrat FOB ou au contrat CAF. A l'inverse des contrats anglais ou belge, les clauses recommandées par l'A. T. I. B. T. ont recherché une grande précision dans le détail, c'est ainsi que les achats de grumes prévoient qu'elles peuvent être faites, soit sous forme de rondins, d'équarris ou de bûches qui peuvent être selon les cas écorcés, non écorcés, avec aubier ou sans aubier et enfin qu'elles peuvent être protégées, soit aux extrémités, soit sur le roulant, soit les deux, par un produit à déterminer dans le contrat. Les sciages peuvent être soit avivés parallèles, soit non avivés ; ils peuvent être secs à l'air, étuvés et séchés artificiellement, ou avec indication du nombre de mois de séchage sur baguettes. Ils peuvent être bruts de sciages ou encore imprégnés par tel produit à déterminer.

Tout ceci à titre d'exemple pour indiquer le degré de précision qu'ont souhaité les spécialistes

de l'A. T. I. B. T. chargés de cette question. Toutes les autres clauses qu'elles traitent des dimensions, du mesurage, de la qualité, etc... sont également prévues avec de nombreux cas possibles entre lesquels les contractants ont la possibilité de choisir.

Toutes les conditions d'affrètement sont présentées sous forme d'options dont le choix appartient au rédacteur du contrat. Les lieux d'agrée et les réclamations sur le conditionnement et la qualité offrent également deux options possibles.

Tous les modes de règlement les plus usuels sont prévus et les parties contractantes peuvent choisir ceux qui leur conviennent. Enfin les clauses communes aux contrats FOB & CAF prévoient toujours *in fine* la compétence de la Chambre d'Expertise et de Conciliation de l'A. T. I. B. T., ceci pour faciliter le règlement des litiges qu'il faut toujours prévoir, quelle que soit la précision des termes employés dans les contrats.

Il semble bien que ce soit ce souci de la précision qui ait incité les rédacteurs à ne pas concevoir un contrat-type, forcément plus général donc moins précis, mais des clauses multiples entre lesquelles il appartient aux contractants d'adopter celles leur convenant le mieux.

USAGES ENREGISTRÉS

C'est lors des contestations, toujours possibles, que contractants et arbitres, s'il y a lieu, sont amenés à faire appel aux usages. L'A. T. I. B. T. a souhaité que certains de ces usages, les plus fréquemment invoqués, soient concrétisés par un texte leur donnant un plus grand poids d'application.

— En cas de livraison inférieure aux spécifications prévues au contrat, la réfaction, qui est de droit, doit être calculée en pourcentage sur le prix du contrat quelle que soit la nature de celui-ci ; ceci pour couper court aux prétentions de certains de voir la réfaction porter dans tous les cas sur la valeur CAF et non sur la valeur FOB, même quand celle-ci a servi de base à l'établissement du contrat.

— Des contestations se sont parfois élevées entre acheteurs et intermédiaires pour savoir si la Commission de ce dernier devait être fixée en fonction de la valeur du contrat traité ou de celle de la facture définitive. Il arrive en effet que certains contrats ne soient que très partiellement exécutés ou au contraire assez largement dépassés et ceci après accord des parties sans que l'intermédiaire ait été consulté. Il est alors admis que, sauf convention contraire, la Commission de l'intermédiaire est toujours déterminée sur le montant de la facture définitive et non pas sur la valeur contractuelle.

— Il n'est pas rare de voir un acheteur refuser de prendre livraison de l'aliment d'un contrat en

en tirant argument de ce que la qualité est par trop inférieure à celle prévue. Si les parties ont recours à un arbitre, celui-ci a-t-il pouvoir de libérer l'acheteur de l'obligation d'accepter l'aliment du contrat ?

Les partisans des deux thèses en présence ont fait valoir des arguments pertinents et les rédacteurs de l'A. T. I. B. T. se sont trouvés, semble-t-il, assez embarrassés pour enregistrer un usage valablement admis. C'est peut-être la raison pour laquelle leur décision peut paraître quelque peu normande. Elle distingue deux hypothèses : ou bien le contrat prévoit expressément le cas (cette clause est reconnue valable) et fixe le pourcentage de réfaction au-dessus duquel la livraison peut être refusée ; le rôle de l'arbitre est alors seulement de déterminer le pourcentage de réfaction ; ou bien cette clause ne figure pas au contrat (ce qui est le plus fréquent) et le pouvoir de l'arbitre, dans la limite des demandes qui lui sont faites, est souverain pour décider s'il y a lieu pour l'acheteur d'accepter tout ou partie de l'aliment de la marchandise. Le gros intérêt que présente cette rédaction est d'attirer sans ambiguïté l'attention des contractants sur l'obligation de principe d'accepter l'aliment d'un contrat et l'avantage qu'il peut y avoir pour un acheteur connaissant peu ou mal son vendeur de prévoir une clause tendant à la possibilité de refuser la livraison en cas d'une réfaction dépassant un taux déterminé.

— L'A. T. I. B. T. a souhaité codifier un usage, généralement admis, suivant lequel l'examen d'un lot de bois tropicaux en grumes, ne concerne que l'aspect visible des rondins et non pas leurs caractéristiques internes après ouverture.

Comme nous l'avons dit plus haut, on admet qu'un professionnel bien au courant de son métier doit pouvoir déceler les défauts d'une pièce par son seul aspect extérieur. Il est admis toutefois, comme tolérance d'usage, que, dans le désir d'applanir une divergence d'opinions sur des probabilités de défauts intérieurs, une ou deux billes d'un lot peuvent être ouvertes, parfois même tranchées ou déroulées, à condition que vendeur et acheteur ne se refusent pas à une telle expérience, ce à quoi ils ont chacun le droit.

— Lorsqu'ils se sont heurtés aux problèmes des

usages en matière de mesurage et de pesage, les spécialistes de l'A. T. I. B. T. se sont trouvés en face de deux systèmes nettement différents, le système métrique et le système anglais. Il est probable que l'A. T. I. B. T. a regretté *in pecto* que l'internationalisation des transactions n'ait pas encore permis d'unifier les modes de mesurage et de pesage, mais elle a reconnu ces deux systèmes et, pour chacun d'eux, a indiqué les règles générales auxquelles doivent recourir les experts chargés de mesurer la longueur, les diamètres des rondins, les côtés des équarris et s'il y a lieu les circonférences avec indication des tolérances possibles de flaches ou d'écorce, les modes de calcul du cubage et la façon d'exprimer les poids. Elle a établi des règles spéciales suivant que l'on avait affaire à des grumes ou à des bois débités avivés.

DENSITÉS COMMERCIALES

Le bois est un matériau dont la densité peut varier, même pour une espèce déterminée, dans d'assez grandes proportions ; il est donc très difficile, connaissant avec précision le cube d'un lot de bois, de pouvoir en déterminer le poids avec certitude. Si, dans les ports de débarquement, il est en général assez facile de peser les bois à l'arrivée, par contre la chose est pratiquement impossible sur les lieux de production et d'embarquement. En outre, la teneur en eau du bois qui dépend de son degré de siccité, fonction de sa durée d'abattage et de son mode de conservation, varie considérablement suivant les espèces et suivant le régime auquel il a été soumis. C'est ainsi que des bois flottés sèchent plus vite que des bois transportés par chemin de fer. Les poids lors des déchargements sont toujours assez sensiblement différents de ceux qui auraient pu être constatés lors des embarquements, en effet la durée du transport et le séjour en cale modifient la teneur en eau des billes, d'où de nombreuses difficultés en perspective lorsque les contrats prévoient des livraisons à la tonne. Difficultés également pour le calcul des frêts, lorsque les tarifs sont fixés au poids et non pas au volume.

Pour faciliter les transactions, des densités commerciales forfaitaires ont été établies pour chaque essence ou chaque groupe d'essences et sont admises soit par les Compagnies de Navigation, soit pour le calcul des honoraires d'experts, soit pour les transactions sur les lieux de production. Dans la plupart des cas l'A. T. I. B. T. s'est contentée d'enregistrer les accords ainsi intervenus.

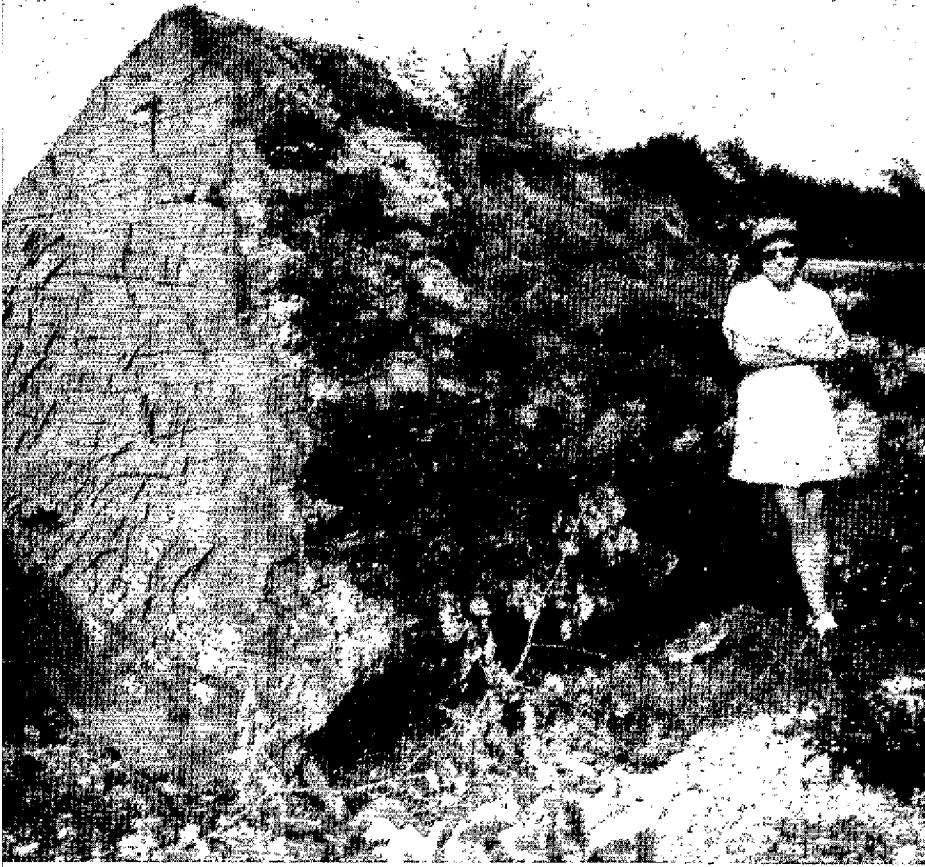
Sur les lignes régulières reliant la Côte Occidentale d'Afrique au Royaume-Uni, le tarif des frêts est fixé à la tonne, mais le montant du frêt est déterminé selon le volume de la bille en appliquant des densités forfaitaires qui sont des moyennes reconnues comme généralement exactes pour un grand

nombre de billes. Le souci des Britanniques a été surtout de simplifier ces opérations de transfert de volume en poids, en prenant des chiffres simples qui constituent une moyenne pour des essences bien déterminées, c'est ainsi que pour les bois débités il n'existe que 2 catégories : la densité de l'Obeche (comprenant le Samba, l'Ayous, et le Wawa) qui est de 75 pieds cubes réels à la tonne anglaise ; toutes les autres essences sont groupées et leur densité est fixée sur la base de 50 pieds cubes réels à la tonne anglaise. Pour les rondins il existe 4 catégories, la classe Obeche, celle de l'Okoumé, celle des Acajous et celle des autres essences dont les correspondants à la tonne anglaise sont respectivement de 50, 45, 40 et 35 pieds cubes Hoppus, diviseur 144.

Les acheteurs belges de bois du Congo ont admis eux aussi des densités conventionnelles pour l'exportation. Mais recherchant une plus grande précision que les Anglais, ils ont attribué à chaque essence une densité forfaitaire spéciale.

Les acheteurs autres que les Anglais et les Belges peuvent à leur choix pour le calcul du frêt, adopter une tarification à la tonne ou au volume, à l'exception toutefois du trafic entre Pointe Noire et Anvers, Rotterdam, Amsterdam, Brême et Hambourg où le tarif est fixé uniquement au volume. Il n'y a donc pas intérêt pour eux à adopter des densités forfaitaires, celles-ci étant admises une fois pour toutes par les Compagnies de Navigation comme étant de 880/890. Il appartient au chargeur de choisir celle des tarifications au poids ou au volume qui lui paraît la plus avantageuse.

Lorsque des experts sont amenés à travailler sur des lots de bois et que les honoraires sont tarifés à la tonne sans qu'il soit possible de procéder à un pesage des billes, des densités forfaitaires sont admises pour transformer les volumes en poids. Chaque port possède à ce sujet des usages qui



peuvent être adoptés à moins que l'expert soit soumis à un règlement fixant déjà les densités forfaitaires pour les conversions de poids en volume. C'est ce qui a lieu pour les expertises faites au nom de l'A. T. I. B. T. par ses experts. Une densité forfaitaire a été adoptée par elle et jointe au tarif d'honoraires dus aux experts-classeurs.

Sur le lieu de production le pesage des bois est pratiquement impossible, les transactions se font le plus souvent au volume, toutefois si un prix est fixé à la tonne, la conversion se fait en utilisant les densités conventionnelles fixées par les autorités locales pour l'application des dispositions douanières et fiscales.

CLASSEMENT DES GRUMES DE BOIS TROPICAUX

L'A. T. I. B. T. s'est aperçue des graves inconvénients qui découlent dans les relations commerciales internationales, des divergences de conception, de termes et de mode d'application pour le classement des grumes, selon les essences, les pays d'origine et les marchés d'importation.

Les grumes, au cours de leur long périple de la forêt d'origine à l'usine de transformation, sont soumises plusieurs fois à des classements. Qui dit classement dit interprétation par un être humain, donc plus ou moins consciemment influençable, de caractéristiques diversement discernables et qui

elles-mêmes peuvent se modifier en cours de voyage. Il est donc pratiquement impossible, sauf hasard quasi miraculeux, que deux classements de lot de billes soient exactement identiques ; à plus forte raison si ces classements ont lieu en des points éloignés, après un transport parfois aventureux et par des experts dont les horizons sont toujours différents.

Il existe de par le monde d'assez nombreuses règles de classement basées sur des critères assez différents. Le but de l'A. T. I. B. T. n'a pas été de chercher à créer quelque chose de nouveau, mais d'essayer de dégager des règles sinon simples du moins assez précises et un classement universel réalisant une synthèse pratique des méthodes les plus généralement usitées.

Ce travail de l'A. T. I. B. T. n'a pas été sans soulever de très vives réactions. Chaque port d'importation dispose d'un groupe d'experts qui ont l'habitude traditionnelle de procéder au classe-

ment des lots de grumes. Ces experts, tous hommes avertis en leur métier, procèdent par des méthodes intuitives qui donnent en général de bons résultats mais qui, lorsqu'elles suscitent des réclamations peuvent difficilement se justifier rationnellement. Il est humain que chacun tienne à ses méthodes, si arbitraires soient-elles, et il paraît très difficile de faire admettre internationalement des règles pouvant être adoptées par tous. Ce n'est pas dévoiler un secret que de dire les heurts auxquels ont donné lieu parfois, au sein même des Commissions de l'A. T. I. B. T., certaines idées qui choquaient les habitudes et les usages. Là encore l'A. T. I. B. T. n'a pas voulu imposer ses méthodes. Elle a eu l'occasion en novembre 1956, à Amsterdam, de réunir un groupe important d'experts des principaux ports européens d'importation. Elle a procédé à des expériences de classement de billes suivant les différentes méthodes en usage et suivant celle qu'elle préconisait : les résultats ont été très concluants, la marge d'écart obtenue par les experts pratiquant les méthodes A. T. I. B. T. a été sensiblement plus étroite que celle obtenue par des experts travaillant suivant les méthodes traditionnelles. La plupart des participants à ces démonstrations ont reconnu de bonne foi l'intérêt que présentait, en cas de litige, l'application des méthodes préconisées par l'A. T. I. B. T. Les principales objections maintenues ont été celles portant sur la complication qu'elles apportaient ou sur l'obligation qu'il y avait

Figure. Acajou drapé.

Photo Rothé.

à ne les appliquer qu'avec un esprit professionnel averti. Mais il a été admis en principe absolu que les règles de l'A. T. I. B. T. ne doivent pas constituer un instrument de travail journalier et que les experts n'y doivent recourir qu'en cas de litige, donc rarement. Il est admis par tous, en outre, que les méthodes traditionnelles empiriques ou celles plus mathématiques de l'A. T. I. B. T. ne peuvent être appliquées que par des experts chevronnés et qu'il serait présomptueux et dangereux de croire qu'un néophyte puisse, même avec les règles de l'A. T. I. B. T., arriver à un résultat satisfaisant.

Le classement général de l'A. T. I. B. T. est basé sur l'aspect extérieur des grumes, tenant compte éventuellement des particularités de chaque essence mais ne tenant pas compte de la destination finale. Par contre il a été prévu des choix spéciaux en vue d'utilisation déterminée, comme le déroulage par exemple. Le classement en choix est basé sur la nature et l'importance des anomalies dues à la forme des arbres ou à la structure du bois, sans tenir compte des considérations d'ordres physique, chimique ou mécanique, ni de celles relatives à la plus ou moins bonne conservation des grumes après abattage. Les points de pénalisation tiennent compte tout d'abord des défauts de conformation tels que la conicité, la courbure, le méplat, les contreforts et le tronçonnage défectueux, ensuite des nœuds et défauts, ceux-ci pouvant être de l'entre-écorce, des gales, du grain d'orge, des ronces, des piqûres, des trous de tarets ou de mulots, des fentes, des fractures, des éclats, des coups de vent, de la rouille, des cœurs anormaux ou du fil tors et enfin des altérations portant sur le cœur qui peut être soit légèrement altéré, soit mou, pourri ou creux.

CLASSEMENT DES LOTS DE GRUMES

L'A. T. I. B. T. s'est heurtée dans cette étude aux usages sensiblement différents qui existent au Royaume-Uni et dans les autres pays. Après la répartition des billes entre les différents choix, c'est sur l'estimation des classements des lots que naissent la plupart des litiges. C'est la raison pour laquelle l'A. T. I. B. T. recommande instamment aux vendeurs et acheteurs de grumes de bois tropicaux de toujours préciser dans leurs offres, commandes et contrats les dimensions minima des



Les tableaux de classement prévoient le maximum des pénalisations totales admises pour qu'une bille soit classée en premier, deuxième, troisième choix ou en classes intermédiaires et ce maximum diffère suivant que les billes ont une longueur inférieure, égale ou supérieure à 6 mètres. Il existe un tableau de classement des choix pour toutes les essences de bonne conformation générale, mais pour certaines essences qui présentent des défauts ou anomalies spécifiques particulièrement fréquents, l'A. T. I. B. T. a établi des tableaux de classement spéciaux où les points de pénalisation sont différents suivant les essences, c'est ce qui a été fait pour l'Aiélé, l'Azobé, l'Avodiré, le Niangon, le Bossé, le Dibétou, le Dabéma, le Doussié, l'Emien, le Fraké, le Fromager, l'Ilomba, l'Ozigo, le Samba-Ayous et le Tiama.

rondins et s'il y a lieu les moyennes exigées de ces dimensions, ainsi que de bien spécifier la qualité de la marchandise en mentionnant sa composition en pourcentage dans les différents choix de grumes. Ces pourcentages s'entendent sauf convention contraire, en tonnage ou en volume et non en nombre de billes.

La précision des contrats est la meilleure garantie contre les litiges possibles mais il est fréquent que des transactions soient encore conclues sans que

tous les cas possibles aient été exactement prévus. C'est pourquoi, à défaut de précision, l'A. T. I. B. T. admet qu'il faut entendre comme suit les désignations commerciales :

— a) **Qualité loyale et marchande** : les lots ainsi définis doivent en principe être composés d'un ensemble de rondins comprenant en tonnage ou en volume un minimum de 50 % de billes de 1^{er} choix et un maximum de 15 % de billes de 3^e choix, à l'exclusion de tout rondin de choix inférieur.

En cas de contestation et à défaut de précisions contraires, les réactions éventuelles seront calculées à partir de la composition normale théorique suivante :

1 ^{er} choix	: 50 % en poids (ou volume)
2 ^e »	35 %
3 ^e »	15 %

— b) **Fair average quality** : les lots ainsi définis doivent en principe être composés d'un ensemble de rondins comprenant en tonnage ou volume, un minimum de 40 % de billes de 1^{er} choix et un maximum de 20 % de billes de 3^e choix, à l'exclusion de tout rondin de choix inférieur.

En cas de contestation et à défaut de précisions contraires, les réactions éventuelles seront calculées à partir de la composition normale théorique suivante :

1 ^{er} choix	: 40 % en poids (ou volume)
2 ^e »	40 %
3 ^e »	20 %

— c) **Qualité seconde** : les lots ainsi définis doivent en principe être composés d'un ensemble de rondins comprenant, en tonnage ou en volume, un minimum de 50 % de billes de 2^e choix à l'exclusion de tout rondin de choix inférieur au 3^e choix.

En cas de contestation et à défaut de précisions contraires, les réactions éventuelles seront calculées à partir de la composition normale théorique suivante :

1 ^{er} choix	: 0 %
2 ^e »	50 % en poids (ou volume)
3 ^e »	50 %

L'A. T. I. B. T. conseille aux négociants traitant des lots de grumes de bois tropicaux de ne point utiliser la désignation « déroulage » sans la faire suivre de précisions détaillées concernant la composition de la marchandise en pourcentage dans les différents choix de grumes et éventuellement les limitations apportées à la présence de certains défauts jugés rédhibitoires pour cette forme d'utilisation. A défaut de ces précisions lorsque le terme « déroulage » figurera dans un contrat, l'A. T. I. B. T. propose que le classement des billes entre les différents choix s'effectue selon la méthode habituelle en limitant toutefois le maximum des points de pénalisation correspondant à certains défauts.

L'A. T. I. B. T. déconseille l'emploi du terme « tranchage » dans la désignation des qualités de lots de grumes, seules des précisions détaillées concernant la composition de la marchandise en pourcentage dans les différents choix et éventuellement les limitations apportées à la présence de certains défauts jugés rédhibitoires pour cette forme d'utilisation, permettent d'éviter des litiges difficilement solutionnables.

L'A. T. I. B. T. propose à ses experts un modèle de feuille de classement pour un lot de 10 billes que nous reproduisons ci-dessous.

Cette feuille de classement permet pour chaque bille de déterminer son choix et pour chaque lot de calculer, s'il y a lieu, la réaction sur la qualité prévue au contrat.

Pour faciliter la tâche des experts l'A. T. I. B. T. a consacré un court chapitre de son ouvrage à la méthode du calcul de la réaction de qualité pour les lots de grumes de bois tropicaux avec un exemple pour un lot de qualité loyale et marchande et un lot de Fair Average Quality.



Figure. Fourche d'acajou.

Photo Rothé.

MODÈLE DE FEUILLE DE CLASSEMENT

— Identification du lot : Essence : Provenance :					Marque :					
Numéros des billes										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
— Longueur										
— Poids ou volume										
Conformation	— Conicité									
	— Courbure									
	— Arbre méplat									
	— Contreforts									
	— Tronçonnage des extrémités									
Défauts	— Nœuds, protubérances, bosses-épines									
	— Nœuds vicieux									
	— Entre-écorce, galles, grain d'orge, ronces									
	— Piqûres									
	— Trou de tarets									
	— Fentes, fractures, éclats									
	— Coup de foudre									
	— Rou lure									
	— Cœur anormal									
— Fil tors										
Altérations	— du cœur									
	— hors cœur									
Total des points de pénalisations										
Classement A. T. I. B. T.										

OBSERVATIONS SUR LA CONFORMATION ET LES DÉFAUTS DES GRUMES

Numéros des Billes	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

RÉCAPITULATION DES RÉSULTATS
Classement A. T. I. B. T.
Choix

	I	I/II	II	II/III	III
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
Total					

Calcul de la réfraction..... soit..... %

CLASSEMENT D'ASPECT DES SCIAGES DES BOIS TROPICAUX

Il existe tant en Amérique qu'en Europe d'assez nombreuses règles de classement concernant les sciages. L'A. T. I. B. T. a étudié les règles admises dans les différents pays et reconnu que chacune présentait des avantages et des inconvénients. Elle a établi des règles basées sur les principes suivants :

Le classement est basé non sur le nombre des défauts ou anomalies que peut comporter chaque pièce (ils peuvent être très nombreux et très graves, mais réunis en un seul point, la pièce est alors pratiquement utilisable en quasi-totalité) mais sur le rendement superficiel présumé, si elle devait être redébitée pour obtenir un ou plusieurs éléments de surface rectangulaire nets de défauts. C'est ce que l'on appelle les découpes nettes.

Les découpes nettes doivent être :

- à vives arêtes,
- suffisamment planes pour pouvoir être rabotées sans réduction anormale de l'épaisseur,
- de fil sensiblement droit (pente générale du fil, compte non tenu des déviations locales dues aux fibres ou au contrefil),
- nettes de tous défauts ou altérations en parcourant ; sont toutefois tolérés, sauf convention contraire :

les légers défauts devant disparaître au rabotage,

les gerces de séchage peu profondes,
les ronces légères,
les veines colorées,

— saines et exemptes en contreparement, de tout nœud ou défaut réduisant la valeur et les possibilités d'utilisation de l'élément.

Le choix est déterminé en fonction des dimensions minima des pièces et des dimensions minima des découpes nettes. Un débité peut être classé en « premier » ou « second choix » en « choisi » « commun 1 » ou « commun 2 ». Toutes les pièces ne rentrant pas dans cette classification sont considérées comme déclassées.

Etant donné normalement les frais de transport et la nécessité de ne pas déprécier les bois tropicaux, seules les pièces de 1^{er} choix ou éventuellement de 1^{er} et 2^e choix sont exportées des pays d'outre-mer. Les autres choix sont réservés aux emplois locaux. L'A. T. I. B. T. a déterminé pour les principales essences exportées de la Côte Occidentale d'Afrique un choix qualifié « exportation 1^{er} et 2^e choix » qui est défini comme constitué par un ensemble de pièces de premier et deuxième choix à l'exclusion de toute pièce de qualité inférieure, le pourcentage en volume des pièces de premier choix par rapport au volume total devant atteindre un minimum fixé selon les essences et pouvant varier de 50 à 30 %.

CLASSEMENT DES CONTREPLAQUÉS

La Commission de l'A. T. I. B. T. qui a eu plus spécialement à connaître de ces problèmes, a rencontré beaucoup de difficultés pour réaliser un accord entre les différents pays représentés au sein de cette Commission. En effet de nombreux intérêts particuliers ou nationaux se heurtaient et étaient difficilement conciliables. De plus de nombreuses règles sont déjà existantes et des usages locaux bien établis. L'A. T. I. B. T. s'est efforcée de faire abstraction de tout esprit particulariste et d'établir des règles fournissant des références précises en cas d'absence de contrat ou de manque de précision dans leurs clauses. Fallait-il prévoir un classement par essence ? cela était pratiquement impossible car de très nombreuses essences sont d'usage équivalent et peuvent se ranger sous une même description. Il y fut renoncé.

Défaut : Au premier plan, fente de cœur n'atteignant pas la périphérie de la grume. Ce défaut qui rend la bille impropre au déroulage n'est pas important pour le tranchage ou le sciage.

Figure : au second plan, acajous drapés.

Photo Rothé.



LA CHAMBRE D'EXPERTISE ET DE CONCILIATION

L'A. T. I. B. T. a donc décidé de procéder à un classement d'aspect des faces de contreplaqué susceptible d'être adopté internationalement en matière de bois tropicaux. Chaque face peut être classée dans un choix soit « supérieur » soit « 1 » « 2 » ou « 3 ». Le classement du contreplaqué lui-même sera déterminé par la combinaison du choix de chacune de ses faces. Le principe du classement est de ne tenir compte que des défauts et anomalies visibles en surface. Après de multiples discussions, le nombre des défauts que peut comporter occasionnellement une face de contreplaqué pour être classée dans chacune des classes a été fixé et des tableaux pour chaque classe ont été établis.

Les principaux défauts reconnus sont les nœuds, l'œil de perdrix, les veines, les joints plus ou moins bien exécutés, les décolorations, les trous de vers, les fentes, etc...

En plus du classement des faces et des pièces elles-mêmes, l'A. T. I. B. T. a proposé de standardiser les épaisseurs, les longueurs et les largeurs exprimées soit en pieds, soit en centimètres, tant pour les contreplaqués que pour les panneaux lattés avec l'indication des tolérances admises. Toutes dimensions autres que celles admises dans cette classification sont réputées « spéciales ».

ESSAIS DE RÉSISTANCE DES COLLAGES DES CONTREPLAQUÉS

Le classement en choix ne prévoyant que l'aspect extérieur, il était normal que l'A. T. I. B. T. prévoie en outre des normes d'essais de résistance des collages. Pour ces essais les panneaux doivent être classés en fonction des emplois auxquels ils sont destinés. Deux grandes classes ont été admises : la qualité extérieure et la qualité intérieure avec chacune deux catégories. Pour chacune d'elle il a été prévu des essais physiques, mécaniques ou biologiques. L'A. T. I. B. T. a déterminé comment prélever et quelle dimension donner aux éprouvettes. Elle a fixé les méthodes d'essai soit à l'eau (chaude ou bouillante), au couteau, ou biologique que doivent subir les éprouvettes pour que le contreplaqué soit classé dans l'une ou l'autre des catégories adoptées.

Défaut : Roulure affectant moins de la demi-circonférence. Ce défaut peu important pour une bille de déroulage est au contraire majeur pour le sciage et le tranchage.

Il ne suffit pas de mettre au point des usages reconnus et de les codifier internationalement. Il faut encore, pour que l'utilisation de ces usages soit facile et que les litiges puissent être réglés rapidement et aux moindres frais, qu'existe une Chambre d'Expertise et de Conciliation reconnue par tous et à laquelle peuvent avoir recours chacune des parties s'estimant lésée. Pour simplifier le rôle de cette Chambre, l'A. T. I. B. T. a admis qu'elle n'était habilitée à connaître que des litiges à caractère international. La Chambre est composée de 13 à 18 membres nommés pour les 2/3 par le Conseil d'Administration, sous réserve de ratification par l'Assemblée Générale, l'autre tiers étant désigné par la Chambre elle-même par cooptation. La Chambre a sélectionné dans les principaux ports d'exportation et d'importation des experts qui sont habilités à effectuer les classements suivant les directives de l'A. T. I. B. T. Cette liste des experts est toujours tenue à jour au Secrétariat de la Chambre et peut être remise à tout intéressé.

Le règlement intérieur de la Chambre prévoit outre son organisation et son mode de fonctionnement, les conditions dans lesquelles doivent être faites les expertises et les obligations des experts.

Le but de tout arbitre étant d'arriver à une conciliation, l'A. T. I. B. T. a précisé que tous recours à la Chambre implique de la part des deux parties



Photo Rothé.

l'acceptation sans aucune réserve de son règlement. Les conciliateurs doivent établir une formule de conciliation dans les limites des pouvoirs qui leur ont été dévolus. Cette formule de conciliation est établie en équité et conformément aux règles et usages internationaux généralement reconnus. En cas de diversité dans ces règles et usages les conciliateurs doivent adopter les interprétations données par l'A. T. I. B. T. en ce qui concerne les usages professionnels et les interprétations de la Chambre de Commerce Internationale, en ce qui concerne les termes utilisés dans le négoce international, notamment les « Incoterms » de la Chambre de Commerce Internationale.

Les parties doivent s'engager à renoncer à tous autres procédés judiciaires ou extra judiciaires du règlement du litige et à exécuter la formule établie.

CONCLUSIONS

Tel est en gros, le travail réalisé par l'A. T. I. B. T. depuis sa création. Il semble que cela doit rendre de grands services à tous les professionnels s'occupant de bois tropicaux et le succès remporté lors de la souscription de cet ouvrage est le sûr garant des services qu'il est appelé à rendre. Pour faciliter l'emploi de tous les documents qui sont contenus dans cette publication l'A. T. I. B. T. l'a fait suivre d'un lexique renfermant les principaux termes techniques spéciaux à la profession que l'on ne rencontre pas généralement dans les vocabulaires commerciaux usuels avec leur traduction en 4 langues : allemand, anglais, espagnol et français.

Nous avons pu au cours de cet article regretter l'absence d'un Code de commerce international. Or l'ouvrage qui vient de paraître et dont nous avons donné un bref compte rendu est le début d'une codification internationale des usages commerciaux. L'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux, n'a pas eu la prétention de voir les règles par elle établies, prendre force de loi et s'imposer internationalement. Elle se contente actuellement de les conseiller à ses membres et les met à la disposition de tous les professionnels s'intéressant au commerce des bois tropicaux, en étant persuadée que des règles bien formulées ne peuvent que favoriser l'expansion des échanges. La rédaction de ces usages codifiés, malgré les soins dont elle a été l'objet, n'est peut-être pas encore parfaite et

C'est avec beaucoup de précision que le règlement intérieur de la Chambre a prévu la constitution des dossiers, les échanges de notification et communication, la recevabilité de la demande, la rédaction du mandat de conciliation, les possibilités d'instruction du litige par les conciliateurs et finalement la rédaction de la formule de conciliation.

Sauf décision contraire des conciliateurs les frais sont supportés également par les parties et leur montant est calculé par le Secrétariat Général de la Chambre, conformément à un barème existant. Comme il se doit les mandataires conciliateurs de la Chambre et ceux du Secrétariat Général sont tenus au secret professionnel sur le contenu des dossiers, les formules de conciliation et sur tout ce qui aura été dit, écrit ou fait à l'occasion de l'exercice de leur mission.

définitive. La pratique révélera sans doute des améliorations à y apporter. L'A. T. I. B. T. souhaite ardemment que toutes les remarques faites par les usagers lui soient communiquées et elle se propose d'étudier toutes les suggestions qui lui seront adressées. La présentation sous forme de feuillets mobiles doit permettre des remplacements ou des additifs à tel ou tel chapitre sans que l'ensemble en soit foncièrement modifié.

Pouvons-nous nous permettre, en conclusion de ces quelques lignes, de souhaiter que ces règles prennent de plus en plus d'importance, et que, de proposées qu'elles sont actuellement, elles soient demain reconnues et même, peut être après certaines améliorations, imposées dans les transactions internationales en matière de commerce de bois tropicaux. Les usagers disposeront alors d'un embryon de code de commerce international valable pour la profession auquel pourront se référer les instances supranationales qui auront à connaître des litiges entre contractants de statuts civils différents.

Il est peut-être prétentieux de notre part de préconiser un avenir aussi brillant à un travail que les dirigeants de l'A. T. I. B. T. ont volontairement souhaité plus modeste. Nous pensons toutefois que l'intérêt général de la profession réclame une internationalisation des usages et l'ouvrage qui vient de paraître nous semble une base solide pour le pas en avant qu'il reste à franchir.