

**Zeitschrift:** Bulletin mensuel de la Chambre de commerce suisse en France

**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France

**Band:** - (1920)

**Heft:** 2

**Anhang:** Chambre de commerce suisse en France : division des transports : trafic maritime : principales conditions en usage en France pour les importations d'outre-mer

**Autor:** [s.n.]

#### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 01.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Chambre de Commerce Suisse en France

## DIVISION DES TRANSPORTS

### TRAFIG MARITIME

#### PRINCIPALES CONDITIONS EN USAGE EN FRANCE POUR LES IMPORTATIONS D'OUTRE-MER

##### TABLE DES MATIÈRES :

- Marchandises achetés « F. O. B. » (Franco sur bateau).
- « C. & F. » (Coût et fret).
- « C. A. F. » ou « C. I. F. ».
- Application de la marchandise embarquée.
- Risques de transport par mer.
- Risques de transport par fer, canaux et fleuves.
- Manifestes des bateaux.
- Connaissances.
- Arrivée au port des marchandises venant d'outre-mer.
- Avaries : Avarie grosse et avaries particulières.
- Spécification de la marchandise pour le transit au port d'arrivée.
- Manquants de marchandises constatés au débarquement.
- Entrepôts de douane.
- Ventes suite de marché.
- Marchandises achetées en disponible.
- Poids et tares.
- Vente conforme à l'échantillon.
- Arbitrage.

Les conditions les plus fréquemment employées peuvent se grouper en trois catégories dont les contrats-types sont connus sous les dénominations ou abréviations suivantes :

1° F. O. B. — *Free on board*. — Franco à bord d'un bateau ;

2° C. F. — *Cost and freight*. — Coût et fret ;

3° C. I. F. — *Cost, insurance and freight*. — Coût, assurance et fret.

Des modifications plus ou moins importantes peuvent être apportées à ces trois bases

qui, bien entendu, n'ont rien d'obligatoire et sont librement discutées et acceptées entre contractants.

\*\*

#### MARCHANDISES ACHETTÉES "F. O. B" OU "FOB"

(*Free on Board, soit : Franco sur bateau*)

Le prix de vente s'entend pour marchandise rendue franco de tous frais à bord du bateau. Mais, en général, il est stipulé dans les con-

trats « F. O. B. » un délai de livraison, par conséquent d'embarquement.

Les acheteurs pouvant disposer de fret traitent à ces conditions il en est de même des armateurs (propriétaires de bateaux) ou affréteurs (locataires de bateaux) qui trouvent plus avantageux d'aller chercher, avec leurs navires, les marchandises dans les ports d'origine.

L'acheteur étant le détenteur du fret, c'est lui, ou son représentant, qui donne des instructions au vendeur quant à l'embarquement, et ceci dans le délai fixé par contrat.

Passé ce délai, la marchandise est mise en magasin pour le compte de l'acheteur et le paiement a lieu contre reçu du magasin. Cette opération de mise en magasin ne dégage pas le vendeur de son obligation de délivrer la marchandise franco de tous frais jusqu'à bord.

Les frais de camionnage et de mise à bord restent donc à la charge du vendeur. Il est d'usage que le vendeur télégraphie à son acheteur l'exécution du chargement, afin de permettre à ce dernier d'assurer la marchandise contre les risques maritimes.

\*\*

### MARCHANDISES ACHETTÉES AUX CONDITIONS DE "C. F."

(*Cost and Freight. — Coût et fret, soit : Valeur de la marchandise, plus fret fourni et payé par le vendeur.*)

Le prix de vente s'entend pour marchandise rendue franco de tous frais, sur bateau, au port de destination. L'assurance maritime est à la charge de l'acheteur de même que l'assurance contre les risques de guerre.

Dans le port de destination, les frais incomptant à l'acheteur commencent depuis la sortie de bord de la marchandise, c'est-à-dire qu'en général, les frais de prise en cale et mise à quai sont compris dans le taux du fret maritime, la plupart des charte-parties (contrats de navigation) stipulant que la marchandise sera prise et délivrée à quai, le long du bord.

Le fret est acquitté au départ ou à destination ; dans ce dernier cas, il est déduit du montant de la facture, car l'acheteur ou son représentant ne pourra pas prendre livraison avant d'avoir payé le fret au consignataire du bateau.

Dans les affaires en coût et frêt, le paiement se fait en général contre les documents originaux (facture et *jeu de connaissances*), attachés à une traite dite documentaire, tirée soit sur l'acheteur, soit aussi sur son banquier ayant son siège dans une des grandes places comme Londres et Paris.

\*\*

### AFFAIRES TRAITÉES AUX CONDITIONS DE "C. A. F." OU "C. I. F."

(*Coût, assurance et fret ou : Cost, Insurance and freight. — Valeur de la marchandise, plus fret et assurance maritime fournis et payés par le vendeur.*)

L'assurance contre les risques de guerre, sauf conventions spéciales, est à la charge de l'acheteur, même si elle est souscrite par l'expéditeur.

Autant pour les affaires « coût et fret » que « caf », la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. En d'autres termes, en livrant les documents, soit : la facture, le jeu de connaissances, les polices d'assurance, la note de poids, le certificat d'origine, le vendeur accomplit son contrat ; ceci pour tout et autant qu'il n'y ait pas faute lourde incomptant au vendeur, tels que vice propre de la marchandise, emballage trop faible, etc. La faute dans le chargement (voisinage dangereux, etc.) incombe aux transporteurs.

Le paiement s'effectue comme pour les affaires en « coût et fret », mais dans ce cas (caf), la police d'assurance maritime doit faire partie des documents. En principe, les documents doivent arriver avant le bateau porteur de la marchandise, faute de quoi une garantie de banque doit être donnée aux consignataires du bateau pour pouvoir se porter réclamateur et prendre livraison en attendant l'arrivée des documents, ces derniers devant alors être livrés aux consignataires dès leur arrivée.

Le paiement à l'arrivée de la marchandise est une dérogation au contrat « coût et fret » ou « caf ».

Une marchandise vendue en « caf », paiement après agrément de la marchandise, n'est plus sujette aux usages qui régissent les conditions de « caf », puisqu'à ces conditions les marchandises voyagent aux risques et périls de

l'acheteur et que ce dernier n'a pas le droit de visiter la marchandise avant d'avoir dégagé les documents et, avec ces derniers, s'être porté réclamateur de son lot auprès du consignataire du bateau.

Lorsqu'une vente est faite en « caf », il est d'usage que le vendeur assure la marchandise au prix de vente, plus 5 à 10 % de majoration ; mais c'est un usage et non une obligation. C'est donc à l'acheteur de se préoccuper de réassurer la marchandise pour différence de cours, en cas de hausse dans les prix entre l'achat et l'arrivée de la marchandise à bon port.

Par exemple, si une marchandise a été achetée 140 francs « caf », le vendeur assurera 140 francs plus 5 ou 10 %. Mais il se peut que cette marchandise, au moment de l'embarquement, vaille 200 francs et qu'en cours de route le prix monte encore.

\*\*

### APPLICATION

Il est d'usage que le vendeur français en « Coût et Fret » ou « C. A. F. » déclare, par lettre recommandée, à l'acheteur : le nom du navire, les marques, le classement, etc., dès la réception de ces renseignements et avant l'ouverture des panneaux du bateau, à moins de retard justifié dans l'arrivée des renseignements. Une fois l'« application faite, le vendeur français a sa responsabilité dégagée, au cas où le vapeur porteur de la marchandise sombrerait.

\*\*

### • RISQUES DE TRANSPORT PAR FER, CANAUX ET FLEUVES

A moins de stipulations contraires, et cela même pour les ventes faites franco gare destinataire, les marchandises voyagent aux risques et périls de l'acheteur.

Seul l'acheteur peut formuler des réclamations aux compagnies de chemins de fer ou de transports fluviaux. Cela est compréhensible, puisque les lettres de voiture ou connaissances sont établis au nom de l'acheteur et que, par conséquent, il est propriétaire de la marchandise, dès son départ de la gare ou du

port d'expédition. Cela pour tout et autant qu'il n'y ait pas faute lourde incombant au vendeur, telle que : mauvais chargement sur wagon, vice propre, emballage trop faible, etc.

\*\*

### MANIFESTES

A l'arrivée de chaque bateau, un manifeste est établi indiquant toutes les marchandises qui étaient à bord avec marques et numéro. Ce document n'est publié que chez certaines compagnies de navigation.

\*\*

### CONNAISSEMENT

(*Bill of lading*)

Il est émis un connaissance en double ou triple exemplaire pour chaque lot de marchandise.

Cependant, il peut arriver qu'un lot soit destiné à plusieurs acheteurs, tandis qu'il n'y a qu'un seul connaissance. Dans ce cas, le vendeur émet des « delivery orders » sur connaissance pour plus forte partie, c'est-à-dire des ordres de livraison sur le détenteur du connaissance.

\*\*

### ARRIVÉE AU PORT DES MARCHANDISES VENANT D'OUTRE-MER

A l'arrivée des marchandises, l'acheteur ou son transitaire, se porte réclamateur auprès du consignataire (réceptionnaire du bateau), en présentant le connaissance « accompli », c'est-à-dire acquitté.

En échange d'une copie du connaissance, le réclamateur de marchandises obtient du consignataire le connaissance chef, ce qui permet au réclamateur de faire toutes les dé marches de prise de livraison, transit, régie, douane, mise en entrepôt, en transbordement, etc., etc.

En général, les connaissances se font en plusieurs exemplaires. Le nombre des connaissances créés est presque toujours indiqué dans

le corps du connaissance. Il faut que l'acheteur réclame au banquier qui présente la traite documentaire tous les exemplaires de connaissances créés ou, en lieu et place, une garantie de banque pour les exemplaires qui manquent.

Si les banques réclament pour le paiement des traites documentaires des commissions supérieures à celles qu'elles prélevent pour des traites sans documents, c'est justement à cause du risque qu'elles courent en n'étant pas en possession de tous les documents, car on peut se porter réclamateur des marchandises avec n'importe lequel des connaissances qui ont été faits en double ou triple exemplaire. En d'autres termes, avec un *duplicate*, on peut se porter réclamateur de la marchandise.

Il est déjà arrivé qu'avec un document volé, une personne se soit portée réclamateur de la marchandise avant que l'acheteur se soit présenté. Dans ce cas, en France, la compagnie est complètement à couvert et ne connaît que la personne qui, la première, a présenté le document accompli. La marchandise appartient au premier réclamateur.

Comme expliqué aux chapitres « Coût et Fret » et « C. A. F. », les frais de débarquement ne commencent qu'après la mise à quai et se composent généralement de frais de mise en pile à quai, frais de prélates et claires, frais de gardiennage et de douane et de tous les frais de port demandés par les Chambres de Commerce, comme ceux de hangar, stationnement à quai et taxe de main-d'œuvre.

Les frais de quai, appelés communément « frais de débarquement » varient suivant les compagnies de navigation.

La statistique se paie au colis, mais les tarifs sont différents suivant les ports.

\*\*

## AVARIES

En cas d'avaries en cours de route, elles sont constatées par un capitaine expert qui dépose son rapport au Tribunal de Commerce. C'est sur ce rapport que sont basées les réclamations adressées aux compagnies d'assurances et de navigation. C'est ce rapport qui détermine les responsabilités.

### Avarie grosse

Il ne faut pas confondre une « grosse avarie », c'est-à-dire une avarie importante, avec une « avarie grosse ».

Pour une raison ou pour une autre, et dans le but de sauver autant le bateau lui-même, c'est-à-dire la coque, que les marchandises à bord, le capitaine prend les décisions utiles.

Si le bateau est en feu, il inondera celle des cales où le feu s'est déclaré, dans l'espoir que par le sacrifice des marchandises contenues dans cette cale, il sauvera l'ensemble des autres cales et du bateau.

L'hélice étant cassée, le capitaine fera les signaux de détresse nécessaires pour se faire remorquer au port le plus rapproché, mais il encourra de ce fait des frais élevés.

Par ces deux exemples, on voit qu'une « avarie grosse » ne signifie pas nécessairement qu'il y a avarie, ou plutôt que la marchandise est avariée.

Quand le bateau arrive à destination, le capitaine s'adresse au Tribunal de Commerce. Il lui remet ses comptes et le bateau est mis officiellement « en avarie grosse ». Les réclamateurs, c'est-à-dire les porteurs de connaissances, ont dès lors à garantir, sous la caution d'une ou deux banques, le paiement ultérieur du montant de leur part contributive, quand elle leur sera réclamée. C'est seulement moyennant cette garantie que le réclamateur pourra prendre livraison de sa marchandise. Le Tribunal de Commerce nomme un *Dispacheur* (ou *Dispatcher*) qui recueille les déclarations de tous les réclamateurs auxquels il a demandé la valeur des marchandises qu'ils ont reçues par le bateau en question ; cette valeur s'appelle la valeur contributive. Une fois que le *Dispacheur* connaît la valeur de toute la cargaison, il réclame, à chacun des propriétaires, un versement définitif qu'on appelle la « part contributive ».

L'importance de cette part est calculée au prorata de la valeur de la marchandise par rapport au montant total des débours consentis par le capitaine. Mais, bien entendu, tous les frais et versements nécessités par l'avarie grosse sont remboursés par la Compagnie d'Assurance qui doit être tenue au courant et sans

le consentement de laquelle on ne doit rien faire.

Le règlement des « avaries grosses » prend souvent des mois, si ce n'est des années.

### Avaries particulières

(*Particular average*)

L'avarie qui peut survenir à la marchandise transportée s'appelle « avarie particulière ». Les compagnies d'assurance assurent aux conditions de W. P. A. (*with « avec » particular average*) ou aux conditions F. P. A. « franc d'avarie particulière » : (*free of particular average*). C'est une question de prime.

L'avarie particulière incombe soit aux transporteurs, soit aux assureurs, soit à la marchandise, c'est-à-dire aux vendeurs. Le transporteur est responsable de la manutention, de l'arrivée et du voisinage dangereux dans la cale ou des fautes imputables à son personnel navigant.

Aux assureurs incombe aussi l'avarie due aux intempéries, généralement dénommée « fortune de mer ». Le cas échéant, le rapport du capitaine expert en fait mention.

\*\*

### SPÉCIFICATION DE LA MARCHANDISE POUR LE TRANSIT

C'est l'acheteur qui doit, lorsqu'il remet la marchandise à transiter entre les mains du transitaire, donner une spécification bien claire de la marchandise à ce transitaire.

Le propriétaire devrait toujours fournir à son transitaire les données nécessaires lui permettant d'éviter toute erreur en douane et, même, lui dire exactement comment la marchandise doit être déclarée en douane et à quelles conditions elle a été achetée.

\*\*

### MANQUANTS

Lorsqu'au débarquement, il est constaté des manquants de marchandises, il faut les faire reconnaître par le réceptionnaire du bateau.

A moins que le capitaine-expert ne les déclare comme « fortune de mer », les man-

quants sont remboursés par l'assurance, si elle couvre l'avarie particulière.

\*\*

### ENTREPOTS DE DOUANE

Les marchandises arrivant en France pour la Suisse et ne pouvant pas être réexpédiées de suite, faute d'autorisation ou de matériel de transport, sont mises en entrepôt de douane en spécifiant par écrit que la destination finale est la Suisse.

Il existe, en outre, mais pour certaines marchandises seulement, des entrepôts de douane fictifs. Ces entrepôts sont la propriété de particuliers, sous le contrôle de la Douane.

Pour toute marchandise mise en entrepôt de douane fictif, c'est le poids d'entrée qui fait foi : donc les droits de douane sont toujours perçus, à la sortie, sur les poids d'entrée, même si pendant son séjour en magasin la marchandise a perdu son poids.

Pour les marchandises mises en entrepôt de douane réel, c'est sur le poids reconnu à la sortie que le droit est calculé.

Tant que la marchandise est en entrepôt de douane réel, seule la Douane a le droit de la manutentionner et de la manipuler.

\*\*

### VENTES « SUITE DE MARCHÉ ET SANS RESPONSABILITÉ »

Cela signifie que le revendeur revend la marchandise sans aucune responsabilité, si le vendeur original n'exécute pas le marché. Dans ce cas, le revendeur doit à son acheteur la copie du marché qu'il a passé avec l'acheteur primitif.

\*\*

### LES MODES D'ACHAT DES MARCHANDISES DISPONIBLES EN FRANCE

On peut acheter aux conditions suivantes :

1° *Ex-magasin* ou *ex-entrepôt*. — Cela signifie que le vendeur prend à sa charge tous les frais jusqu'à la porte de sortie du magasin, et que le poids à facturer est celui de la sortie.

Par conséquent, les frais de camionnage et de mise sur wagon sont à la charge de l'acheteur. Le paiement a lieu à la sortie du magasin, au moment de la livraison ou au moment de la vente, contre transfert (*delivery order*).

2° *Franco gare*. — Cela signifie que le vendeur prend à sa charge tous les frais pour amener la marchandise jusqu'à la gare. Mais il ne s'est pas engagé à trouver les wagons.

Par conséquent si, lorsqu'il présente la marchandise à la gare, celle-ci est refusée faute de wagons, le vendeur a accompli son contrat et tous les frais, depuis ce refus faute de matériel, sont à la charge de l'acheteur, soit retour de la marchandise en magasin, magasinage, assurance, frais de camionnage et nouvelle mise en gare.

3° *Franco wagon*. — Dans ce cas, le vendeur prend à sa charge, non seulement tous les frais pour la mise sur wagon, mais encore la fourniture des wagons. Par conséquent, si la marchandise est refusée en gare, faute de wagons, le vendeur doit prendre à sa charge le retour en magasin ; il n'a pas le droit de compter des frais supplémentaires à l'acheteur jusqu'à ce qu'il ait chargé ses wagons.

Le paiement a lieu contre remise du récépissé d'expédition ;

4° Les ventes en disponible peuvent être faites « sujettes à agrément », c'est-à-dire que le contrat de vente ne devient définitif qu'après reconnaissance (ou échantillonnage) faite et acceptation de la marchandise par l'acheteur.

\*\*

### POIDS ET TARES

Sauf spécification contraire, les affaires traitées aux conditions de « F. O. B. », « Coût et Fret » ou « Caf » sont facturées sur le poids de départ d'outre-mer (poids et tares d'origine), de même que les marchandises importées en France et qui sont revendues telles qu'importées dans leur logement d'origine.

Cependant, il y a des exceptions à cette règle qui sont les suivantes :

1° « Poids brut reconnu à la livraison, moins tare d'origine inscrite sur les colis », pour les marchandises telles que huiles, graisses, saindoux, suifs, etc., etc., dont le dépôtage est difficile, et c'est le poids net qui est facturé ;

2° « Poids brut à nu ou brut pour net » pour les marchandises logées dans des boîtes de fer blanc hermétiquement fermées (conserves, saindoux en bidons, etc.). Les haricots, lentilles ou autres légumes secs, chicorée en sacs, sont, en général, vendus au poids brut pour net.

Cela signifie que le poids facturé sera celui de la marchandise, y compris celui du récipient (boîtes, bidons, sacs) ;

3° « Poids net ». Le poids facturé est celui de la marchandise seule, dans son récipient ou emballage ;

4° « Poids reconnu » signifie que le pesage, et, par conséquent, la reconnaissance du poids, doit se faire à un endroit désigné, contradictoirement avec l'acheteur, et que ce sera ce poids qui sera facturé.

\*\*

### VENTE CONFORME A L'ÉCHANTILLON

Lors de la vente, le vendeur doit fournir des échantillons types cachetés, qui serviront de base à l'examen de la qualité de la marchandise lors de la livraison.

\*\*

### ARBITRAGE

En cas de contestations, l'arbitrage se fait généralement par le courtier qui a traité l'affaire ou bien par des négociants, l'un représentant l'acheteur, l'autre le vendeur avec la stipulation que si les deux arbitres ne peuvent se mettre d'accord, un troisième arbitre sera nommé par le Tribunal de Commerce ; la décision de ce troisième arbitre devant être finale. Les arbitrages de qualité se font ou sur le vu de la marchandise ou sur l'examen de l'échantillon.