



UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

PÔLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS (CDMT)



---

# Les ventes en sauvetage dans le milieu maritime

**Mémoire pour l'obtention du  
Master 2 Droit et Management des Activités Maritimes**

Par

Lucie Viriot

Sous la direction de Mr le Professeur Bloch et Mr Rémi Barral

*Année universitaire 2021-2022*





UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

PÔLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS (CDMT)



---

# Les ventes en sauvetage dans le milieu maritime

**Mémoire pour l'obtention du  
Master 2 Droit et Management des Activités Maritimes**

Par

Lucie Viriot

Sous la direction de Mr le Professeur Bloch et Mr Rémi Barral

*Année universitaire 2021-2022*

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier avant tout JLB expertises, qui m'a accueillie et fait confiance tout au long de cette année en alternance. Mes remerciements vont particulièrement à Monsieur Jean Loup Barral qui a su me communiquer sa passion pour le métier de Courtier en Marchandise Assermenté et qui m'a accompagnée tout au long de ce mémoire, ainsi qu'à Mr Rémi Barral, co-directeur de ce mémoire pour son soutien et son accompagnement dans la rencontre de professionnels.

Je remercie également Madame Géraldine Berard, pour le temps qu'elle a consacré à la relecture de ce mémoire.

Je remercie Madame Laurence Kobar de chez AXA et Madame Camille Bertin de chez Sucden pour le temps qu'elles ont consacré à répondre à mes questions sur leurs métiers ainsi que sur la vente en sauvetage.

Je tiens également à remercier Monsieur Vincent Mouttet ainsi que l'ensemble de l'équipe sinistre d'Eyssautier-Verlingue pour le temps qu'ils m'ont accordé pour répondre à mes interrogations et leur disponibilité.

Je souhaite remercier Madame Lucie Donikian pour m'avoir éclairée sur le métier de Courtier en Marchandise Assermenté.

Je tiens également à remercier Michael Hajdasinski pour sa gentillesse et le temps qu'il a consacré à répondre à mes questions.

Je remercie Monsieur le Professeur Philippe Delebecque pour son aide et son apport documentaire à ce mémoire. J'aimerais également remercier Monsieur le Professeur Christophe Thelcide pour sa disponibilité et ses conseils avisés et Monsieur le Professeur Laurent Fedi dont vous trouverez certains extraits de cours au sein de ce mémoire.

Je remercie également Monsieur le Professeur Cyril Bloch, directeur de ce mémoire et directeur du Master II pour ses conseils et toute l'équipe pédagogique du Pôle Transports.

Je remercie, pour finir, Monsieur Laurent Viriot qui m'a transmis sa passion pour le Monde Maritime et sans qui je n'aurais jamais envisagé la voie maritime, mais aussi Madame Maelys Lestavel pour avoir relu mon mémoire et Madame Eve-Marie Minart pour son soutien sans faille. Et enfin, je remercie l'ensemble de la promotion du Master II qui a été un soutien infaillible tout au long de cette année.

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b> .....	7
---------------------------	---

<b>PARTIE 1 : Le champ d'application de la vente en sauvetage dans le cadre du voyage maritime.....</b>	<b>14</b>
<b>TITRE 1 : Le fondement de la vente en sauvetage.....</b>	<b>16</b>
SECTION 1 : L'obligation de minimisation du dommage par l'assuré .....	18
SECTION 2 : Le marché de la vente en sauvetage, ses avantages et inconvénients	36
<b>TITRE 2 : Les alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage.....</b>	<b>51</b>
SECTION 1 : L'alternative première face à l'impossibilité de vente en sauvetage : La destruction.....	53
SECTION 2 : Les autres alternatives face à l'impossibilité de la vente en sauvetage.....	64
<b>PARTIE 2 :La mise en œuvre de la vente en sauvetage .....</b>	<b>72</b>
<b>TITRE 1 : Une procédure fixe face à une multitude de types de vente en sauvetage</b>	<b>75</b>
SECTION 1 : Les différents types de vente en sauvetage.....	77
SECTION 2 : Les conditions de vente lors d'une vente en sauvetage.....	86
<b>TITRE 2 : Le rôle du courtier en marchandise assermentés, une spécificité française de la vente en sauvetage.....</b>	<b>89</b>
SECTION 1 : Le Courtier en Marchandise Assermenté doit être distingué des autres corps de métiers intervenant dans la vente en sauvetage .....	91
SECTION 2 : Le propre de la profession de Courtier en Marchandise Assermenté.....	99
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>107</b>

## LISTE DES PRINCIPALES ABREVIATIONS

CMA	Courtier en marchandise assermenté
Cass.com	Chambre commerciale de la Cour de cassation

Cass. Civ	Chambre civil de la Cour de cassation
Civ	Civil
Com	Commerce
CJCE-CJUE	Cour de Justice des Communautés Européennes ; désormais : Cour de justice de l'Union Européenne
CAMP	La Chambre Arbitrale Maritime de Paris
DMF	Revue Droit Maritime Français
N°	Numéro
Ouvr	Ouvrage
CIAPOL	Centre Ivoirien Antipollution
FDA	Food and Drug Administration
INH	Institut National d'Hygiène
CESAM	Comité des Assureurs Maritimes et Transports

# INTRODUCTION

Lors d'un voyage maritime, il arrive fréquemment que la marchandise soit partiellement ou totalement avariée. Lorsque la marchandise est endommagée, le réceptionnaire à destination peut refuser de la réceptionner. Après réception et inspection, il s'avère parfois qu'en raison du dommage subi, la marchandise ne peut plus être utilisée pour son usage initial, ou qu'elle ne soit plus propre à la consommation humaine. Il est alors possible de procéder à une vente en sauvetage.

Dans la très grande majorité des cas, le transport de marchandises donne lieu à la mise en place d'une assurance. Dans le cadre de cette dernière, l'assuré aura une obligation, celle de « limiter les dommages », que l'on retrouve à l'article 15 du chapitre V de la police française d'assurance maritime sur facultés tous risques « De même, ils doivent prendre toutes les mesures conservatoires en vue de prévenir ou de limiter les dommages et les pertes. »<sup>1</sup>

Il faut préciser que l'entité que nous nommons « assuré », désigne le propriétaire de la marchandise ou l'ayant droit à la marchandise, celui qui subit la perte et qui bénéficie du contrat d'assurance pour couvrir son dommage. Pour procéder à cette minimisation, une vente en sauvetage peut être mise en place.

Lors du transport d'une marchandise, son propriétaire peut être l'expéditeur lorsqu'il n'a pas encore trouvé d'acheteurs potentiels dans le pays d'arrivée. À l'arrivée de la marchandise, ou même avant selon l'incoterm utilisé, le propriétaire devient ensuite le «réceptionnaire». Donc, pourra procéder à une vente en sauvetage: l'expéditeur, ou le réceptionnaire, selon le moment où l'on souhaite procéder à la vente. L'expéditeur comme le réceptionnaire peuvent être nommés « ayant droit à la marchandise ».

Cette obligation de minimiser le dommage, aussi nommée en anglais « *duty to mitigate the loss* » va obliger l'assuré, après avoir étudié toute autre possibilité de valorisation de la marchandise, à procéder à une vente en sauvetage pour éviter de voir son indemnisation assurantielle réduite sans recevoir la contrepartie financière que représente la vente en sauvetage.

Lorsqu'une vente en sauvetage n'est pas possible car la marchandise est avariée dans son ensemble, que les autorités sanitaires refusent sa revente ou encore qu'il n'y a aucun

---

<sup>1</sup>Police française d'assurance maritime sur facultés (marchandises) garantie "tous risques"

acheteur sur le marché, il ne restera d'autres possibilités à l'assuré, que celle de détruire la marchandise ou de faire un don.

Bien que nous nous concentrons sur la vente en sauvetage dans la suite de notre analyse, il nous faudra également étudier les éventualités de cette impossibilité de vente en sauvetage, afin de comprendre au mieux les choix de l'assuré face à une avarie faculté. En effet, comme nous l'avons brièvement évoqué, notre développement aura pour essence la vente en sauvetage en elle-même, son principe et sa mise en œuvre. Cependant, il faut comprendre qu'au-delà d'un réel avantage pour le propriétaire de la marchandise, elle prend naissance dans une obligation légale et contractuelle, qui malheureusement ne peut toujours aboutir.

La vente en sauvetage se doit d'être définie. Néanmoins, la loi n'en donne aucune définition précise. Il en est seulement fait mention dans les articles 20 et 21 de la police française d'assurance maritime sur facultés, qui indique que, en cas de vente en sauvetage, deux calculs d'indemnité sont à retenir. Le premier est celui par quotité qui s'appuie sur le cours de la marchandise, lorsqu'il y en a un. On attribue un pourcentage de perte appliqué à la valeur assurée par comparaison entre la valeur de sauvetage et la valeur saine à destination au jour de la vente. Le second est nommé calcul par différence qui se base, quant à lui, sur la dépréciation donnée par un expert lors de l'expertise.

Il reste toutefois possible de définir étymologiquement la vente en sauvetage. Le mot vente du latin classique « *venditus* » est défini communément comme « L'action de vendre quelque chose, d'échanger une marchandise contre de l'argent. »<sup>2</sup> Ou encore juridiquement par l'article 1582 du Code Civil qui définit la vente comme « *La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer.* »<sup>3</sup>

Pour ce qui est du mot sauvetage, il signifie « L'action de tirer quelqu'un, quelque chose d'une situation critique ». Il faut bien le distinguer du sauvetage de personnes et de l'assistance maritime qui peuvent être confondus. Et pour cause. Le terme "sauvetage" fait penser au fait de sauver tout simplement la marchandise au même titre que les deux mentions précédentes.

Ce mot sauvetage n'est pas toujours apprécié dans le milieu. Il signifie au sens propre que la marchandise en elle-même serait réhabilitée, ce qui n'est pas le cas. On sauve seulement

---

<sup>2</sup>Définition de la vente par le dictionnaire Larousse

<sup>3</sup>Définition de la vente par l'article 1582 du code civil à retrouver dans le code ou sur legisfrance.fr

une partie du bénéfice qui aurait initialement dû être celui du réceptionnaire. Après discussion avec plusieurs professionnels du milieu, le terme de « sauvetage » ne fait pas l'unanimité.

Pour en avoir discuté avec Monsieur Jean-Loup Barral, expert et courtier de marchandise assermenté, ce terme fait débat. À l'origine, ce terme était utilisé lorsqu'un évènement de mer particulièrement grave se produisait et qu'on devait procéder à une vente secondaire de la marchandise avariée. Le mot sauvetage prenait tout son sens. On cherchait à sauver la marchandise qui avait subi une avarie lors du voyage maritime. Pour les petites avaries qu'on rencontrait tous les jours comme une condensation, le terme de vente en sauvetage n'était pas utilisé. La vente en sauvetage était un ultime recours lors d'avaries particulièrement graves, un véritable sauvetage. En revanche, pour certains experts, le recours à la vente en sauvetage était plus systématique. Pour ces derniers, n'importe quel dommage, petit ou grand, nécessitait une vente en sauvetage, même pour de la marchandise à peine avariée.

Par cette utilisation récurrente du terme lors d'avaries minimales, les travailleurs du monde maritime ont fini par nommer toutes ventes des suites d'un voyage maritime, qui n'est pas la vente originelle, une vente en sauvetage. Ainsi, le terme sauvetage initialement utilisé pour les évènements de mer, graves, a fini par être utilisé au quotidien. Et pour certains, cela reste inapproprié.

Cette vente en sauvetage trouve donc son principe en ce qu'elle rentre tout d'abord dans les obligations de l'assuré en ce que, s'il ne prouve pas qu'il a tout mis en œuvre pour minimiser la perte, il ne touchera pas l'intégralité de l'indemnité d'assurance pour son dommage. C'est ce que nous précise l'article 18 de la police d'assurance maritime sur facultés. De plus, si la vente en sauvetage aboutit, ce qu'il aura réussi à « sauver » sera déduit du montant de son indemnisation et les frais raisonnables mis en œuvre seront pris en charge par son assurance. Elle permet donc de réduire le préjudice de l'assuré. C'est également une protection pour ce dernier, puisqu'il est certain d'être indemnisé par son assureur car il a été diligent, et d'avoir un retour sur investissement

La vente en sauvetage trouve ensuite un ancrage dans le rôle du courtier de marchandise assermenté (CMA). Cette profession qui semble remonter à une ordonnance

de Philippe Le Bel de 1312 est aujourd'hui réglementée par la loi du 20 juillet 2011 et le décret du 30 janvier 2012.<sup>4</sup>

En France, il faut passer par un courtier assermenté pour faire une vente en gros par enchère publique. C'est ce qu'est finalement la vente en sauvetage. Cependant, ce n'est pas inscrit comme tel dans la loi pour le moment.

Le courtier assermenté est malheureusement assez méconnu et souvent confondu avec l'expert ou les commissaires de justice. De plus, la profession de courtier assermenté n'est que rarement occupée à titre principal. En effet, s'insérant souvent à la suite d'une expertise, les experts ont souvent une double casquette sans même que le courtier ou l'assuré ne sachent véritablement à quel moment l'expert passe dans son rôle de « CMA » pour revendre la marchandise.

Ainsi, il y a un réel manque de connaissance de cette profession qui est pourtant vitale à la vente en sauvetage en France. Nous tenterons d'apporter une lumière sur ce métier peu connu et sur les obligations qui incombent à ces derniers.

La France étant le seul pays à réglementer la vente en sauvetage par le passage par un courtier de marchandise assermenté, il est compréhensible que cette profession soit assez méconnue. Par ailleurs, la profession est aujourd'hui concurrencée par un grand groupe international qui utilise un réseau en ligne pour procéder à des reventes. Certains le perçoivent comme un gain de temps et une possibilité de s'offrir un public d'acheteurs plus large. Pour d'autres, le savoir-faire des « CMA » et leurs réseaux spécialisés par marchandise sont incomparables.

Au-delà des deux acteurs que nous avons envisagés précédemment, à savoir le courtier assermenté et l'assuré, qui est en général le réceptionnaire, il existe d'autres parties prenantes qui ont un rôle dans la vente en sauvetage. L'assureur qui va demander à son assuré, dans le cadre de son contrat d'assurance, de faire le nécessaire pour essayer de vendre la marchandise avariée et minimiser la perte.

L'article 15 de la police française d'assurance maritime sur facultés indique que « en cas de manquement à ces obligations, l'assureur peut se substituer à eux pour prendre les mesures qu'impose la situation sans pour autant reconnaître que sa garantie soit engagée. » Il peut donc jouer un rôle dans la vente en sauvetage mais sa garantie ne sera pas engagée,

---

<sup>4</sup>la loi 2011-850 du 20 juillet 2011 et le décret 2012-120 du 30 janvier 2012.

c'est à dire qu'il ne sera pas garant de la bonne réussite de la vente. L'obligation de minimiser le dommage ne devient pas la sienne.

Il y a ensuite le rôle des courtiers en assurance. Ils vont souvent jouer le rôle d'intermédiaire dans la vente en sauvetage, comme leur métier l'exige. À la suite de la demande de leur client, ils vont procéder à la désignation d'un expert, puis à la demande de vente en sauvetage, mais toujours en qualité de mandant de leurs clients. Ils sont extrêmement présents dans la vente en sauvetage en ce qu'ils apparaissent à chaque étape du processus au nom et pour le compte de leur client et pour cause, cela rentre dans leur obligation de conseil. Leur responsabilité ne pourra être engagée pour la vente en sauvetage, mais ils se doivent d'aiguiller au mieux leurs clients.

Il faut également évoquer la place de l'acheteur, et à quelle fin il va procéder au rachat d'une marchandise avariée. Sa place reste cependant assez passive dans la vente en sauvetage, sauf lorsqu'il doit payer la somme due pour la vente et les frais de douanes pour que la marchandise arrive à destination. Il existe un véritable enjeu monétaire, celui des frais qui accompagnent la vente en sauvetage. Si la marchandise a subi un dommage et que les intérêts marchandises le savent au plus tôt, les frais de douane vont rentrer en considération dans le prix de revente de la marchandise.

Enfin, l'assuré qui souhaite procéder à une revente de sa marchandise va souvent faire appel à un intermédiaire. En France, ce sera le courtier de marchandises assermenté, mais à l'étranger cette place peut être occupée par d'autres personnes, qui ne sont ni vendeur, ni acheteur mais qui mettent en relation les deux parties précitées.

En plus de ces différents acteurs, la vente en sauvetage est passée par différents types de ventes, dans le temps.

Autrefois, la soumission cachetée représentait un des modes exclusifs de la vente en sauvetage. Par la suite, les CMA ont utilisé la vente aux enchères publiques, pour aujourd'hui arriver à une numérisation de la vente en sauvetage.

La forme de la vente ne définit pas en soi la vente en sauvetage. Ce qui la définit est, comme toute vente, le contrat qui est passé pour la réaliser, la rencontre de volonté entre deux parties, une qui souhaite vendre son bien et l'autre qui souhaite l'acquérir.

À l'étranger, les réglementations sont différentes. Le CMA n'existe pas. Cependant, pour recourir à la vente en sauvetage d'une marchandise avariée, d'autres règles entrent en ligne de compte. Prenons l'exemple du Ghana. Il faut, pour procéder à une vente en

sauvetage, que le vendeur soit agréé par l'état. Sans cela, la vente devient une infraction qui peut être punie par une amende, voire une peine d'emprisonnement.

Nous développerons ici, au-delà des règles françaises, quelques exigences qui entourent la vente en sauvetage à l'étranger, en tenant notamment compte du rôle des Autorités Sanitaires qui peuvent décider qu'une marchandise n'est pas propre à la consommation humaine et doit être vendue en sauvetage, sous condition ; par exemple pour consommation animale.

Hormis un accident maritime qui conduirait à ce que la marchandise soit avariée, les Autorités Sanitaires ont un certain monopole sur la revente des marchandises, si, selon eux, elle ne remplit pas les normes sanitaires du pays d'accueil. Une vente en sauvetage, voire une destruction pourra être envisagée.

Dans certains pays, ces règles sanitaires sont assez strictes. Dans d'autres, la corruption et le monopole de ces autorités peuvent rendre impossibles certaines ventes

Il reste un aspect très novateur dans lequel la vente en sauvetage a un impact: la prise de conscience écologique de ces dernières années qui a pris un réel essor dans le monde maritime avec le commandant Jacques-Yves Cousteau au XXe siècle, entre autres. Les sociétés qui acheminent leurs marchandises par la mer, ont une véritable politique de Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) qui se développe. La vente en sauvetage rentre dans cette idée de protection de l'environnement et de « chasse aux gaspillages ». « On est à la recherche d'une économie dite responsable » m'indiquait un assureur, il y a peu. Cela pousse chacun à rechercher des modes alternatifs au rejet de marchandises à grande échelle.

Le comportement de l'assuré compte aujourd'hui pour les assurances. La vente en sauvetage est finalement un procédé de minimisation écologique qui permet d'avoir une image de marque et un comportement apprécié des assureurs.

À l'inverse, d'autres entreprises se refusent encore à faire appel à des ventes en sauvetage pour cette même image de marque. Mais ce n'est pas tout. Elles refusent également le retour à la technique du « *blending* »<sup>5</sup> qui consiste à mélanger un produit de parfaite qualité avec un produit moins pur pour assurer ainsi le sauvetage de la marchandise,

---

<sup>5</sup> *blending* » signifie mélange en anglais.

en conservant une qualité acceptable par l'utilisateur final, moyennant un dommage limité à des frais de manutention.

En effet, la qualité du produit qu'ils proposent est pour certains primordiale, ce que l'on peut comprendre. Ainsi les produits qui sortiront de leurs manufactures ne pourront qu'être de qualité supérieure. Dans le monde des entreprises alimentaires, cela se comprend d'autant plus que la peur du « scandale sanitaire » n'est jamais loin. Certains préféreront être prudents, en particulier lorsque leur produit ne peut se revendre pour l'alimentation animale ou la cosmétique.

Ce mémoire sera donc, dans un premier temps, l'occasion d'analyser **le champ d'application de la vente en sauvetage dans le cadre du voyage maritime (PARTIE 1)** avant d'envisager **la mise en œuvre de la vente en sauvetage (PARTIE 2)** en s'imprégnant de ses acteurs et de son cadre légal.

Au sein de cette première partie, nous mettrons tout d'abord en avant **le fondement de la vente en sauvetage (TITRE I)** avant de nous concentrer sur **les alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage (TITRE 2)**, en d'autres termes ses limites. La seconde partie, quant à elle, portera sur **une procédure fixe face à une multitude de types de vente en sauvetage (TITRE I)** pour ensuite nous intéresser au rôle de l'acteur principal de la vente en sauvetage, à savoir **le rôle du courtier en marchandises assermenté, une spécificité française de la vente en sauvetage (TITRE 2)**. À travers cette analyse nous aurons une vision plus précise de ce que représentent la vente en sauvetage et ses grands enjeux.

## **PARTIE 1 : Le champ d'application de la vente en sauvetage dans le cadre du voyage maritime.**

Pour qu'une vente en sauvetage ait lieu, il doit y avoir eu avarie. Dans notre cas, cette avarie survient au cours du voyage maritime. En effet provenant de l'obligation de minimisation du dommage de l'assuré, il faut que le contrat d'assurance soit mis en œuvre, pour que l'assuré assume son devoir de minimisation, cette mise en œuvre va arriver lorsque la marchandise assurée présente un dommage, confirmé par un expert.

Ce dommage peut avoir différentes causes. Ces dernières sont multiples. Elles peuvent être la conséquence d'une avarie survenue à bord du navire lors du voyage maritime. On voit fréquemment des cas de condensation à bord des navires de marchandise. La condensation, due à une mauvaise ventilation lors du voyage, favorise une mouille de la marchandise et possiblement de la moisissure. Cette avarie assez courante peut avoir des conséquences assez lourdes, comme l'interdiction de vendre la marchandise "dénaturée" pour la consommation humaine. Il faut alors envisager une vente en sauvetage.

D'autres marchandises, qui ne sont pas des facultés, comme le pétrole ou d'autres produits chimiques, peuvent être contaminées par une autre substance ou encore altérées lors de leur fabrication. Bien que nous nous concentrons pour l'essentiel sur les facultés, il faut parfois élargir notre recherche afin d'avoir une vue d'ensemble des pratiques du milieu maritime et commercial.

Au-delà du dommage en soi suite à une avarie au cours du voyage maritime, les Autorités Sanitaires ont aussi leur mot à dire lors de l'arrivée de la marchandise dans le port de réception. Les procédés sont alors différents selon les ports. Il va parfois être difficile pour l'assuré de savoir ce qui fait partie de la réglementation étatique ou non et pourquoi il se voit interdit de vendre sa marchandise comme saine.

Certains pays ont des conditions sanitaires drastiques qui complexifient les ventes et exigent donc de procéder à des ventes en sauvetage de façon récurrente. Pour le réceptionnaire, la vente en sauvetage représente alors une possibilité de sauver sa marchandise face aux obligations sanitaires strictes.

Il nous faut nous intéresser à une pratique décriée dans le monde maritime et notamment dans les pratiques de vente en sauvetage. Il n'est pas rare que l'on parle de corruption dans certains systèmes d'autorités sanitaires, même si certaines de ces autorités se préservent

ainsi face aux déboires médiatiques. Lorsque la politique, les autorités sanitaires et les médias s'intéressent à une avarie sur un navire, la vente en sauvetage devient alors presque impossible. Il sera même compliqué pour le navire de trouver un port où accoster pour décharger et ne pas se voir opposer des sanctions.

Il faut donc envisager aussi bien les bénéfices d'une vente en sauvetage que les obligations sanitaires.

Enfin, en plus de ces complications sanitaires, il existe tout simplement des impossibilités de vente en sauvetage. Nous introduirons cette idée en essayant de comprendre la pensée de l'assuré qui parfois préférerait ne pas passer par une vente en sauvetage qui demande de mettre en œuvre certaines ressources. Cependant, le délaissement étant autorisé seulement dans de très rares cas, son obligation de minimisation du dommage rend cette étape de la vente en sauvetage incontournable.

Nous poursuivrons avec les alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage, notamment le don et les différents modes de destruction de la marchandise.

Ainsi nous verrons tout d'abord, **le fondement de la vente en sauvetage (TITRE 1)** à savoir le principe de minimisation de la perte par l'assuré, avant de voir **les alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage (TITRE 2)** car cette dernière n'est malheureusement pas toujours possible.

## TITRE 1 : Le fondement de la vente en sauvetage.

---

La vente en sauvetage trouve son fondement principal dans l'obligation de minimisation du dommage de l'assuré. En effet, bien qu'il y ait d'autres avantages évidents à une telle vente, comme le fait de récupérer une partie de ce qui a été engagé financièrement dans le voyage maritime, les ayants droit à la marchandise étant assurés seront toujours remboursés au titre de cette assurance. S'il n'y avait pas ce devoir de minimisation, les assurés, par souci pratique, ne procéderaient certainement pas à une vente en sauvetage.

Le fondement de la vente en sauvetage est donc la minimisation du dommage. Nous pouvons alors nous intéresser à son origine. Cette obligation est spécifique au monde maritime, fortement influencé par le régime anglo-saxon. En France, l'obligation de minimisation n'est pas intégrée dans le Code Civil à ce jour malgré les multiples propositions, comme celle de l'article 1263 de l'avant-projet de réforme de la responsabilité civile :

*« Sauf en cas de dommage corporel, les dommages et intérêts sont réduits lorsque la victime n'a pas pris les mesures sûres et raisonnables, notamment au regard de ses facultés contributives, propres à éviter l'aggravation de son préjudice. »<sup>6</sup>*

Un arrêt récent de la Cour de Cassation du 19 janvier 2022 nous rappelle par ailleurs *« qu'il n'existe en tout état de cause aucune obligation de minimiser son dommage en droit de la responsabilité civile »*.<sup>7</sup>

En matière maritime, la loi et le contrat forment un ensemble applicable à l'assuré qui va faire peser sur ce dernier de plus fortes contraintes que dans le régime civil.

Le Code des assurances prévoit en son article L 172-23 que *« L'assuré doit contribuer au sauvetage des objets assurés et prendre toutes mesures conservatoires de ses droits contre les tiers responsables. »*

Le législateur met alors à la charge de l'assuré l'obligation de prendre des mesures de sauvetage et ainsi, se répercute sur lui la charge de minimiser son dommage.

---

<sup>6</sup>Rapport Groupe de travail « la Réforme du droit français de la responsabilité civile et les relations économiques » sous la direction de M. Chagny. Avril 2019.

<sup>7</sup>Cass.civ, 1, 19 janvier 2022 n°20-20.330

Attention, ces mesures de sauvetage sont à bien dissocier des mesures de prévention qui, elles, obligent l'assuré à prendre toutes les mesures nécessaires afin d'éviter la survenance du dommage.

Au-delà de cette obligation légale, le contrat d'assurance maritime facultés que nous avons déjà évoqué précédemment en son article 15 mentionne également ce devoir.

Il nous faut donc analyser plus amplement ce fondement, pour ensuite envisager les bénéfices qui, au-delà de cette obligation, devraient pousser l'ayant droit à la marchandise à faire une vente en sauvetage.

Comme introduit précédemment, il existe des normes sanitaires strictes dans de nombreux pays qui font que les marchandises pourront se voir refuser l'accès au port d'arrivée ou encore que la vente initialement prévue par le réceptionnaire ne pourra se faire parce que la marchandise est partiellement avariée. Il y a donc un marché qui se crée : celui de la vente en sauvetage, marché de seconde main pour les marchandises impropres à la consommation humaine mais propres à d'autres utilisations.

En plus de l'avantage d'offrir une porte dérobée à l'impossibilité de vendre son bien, il existe des bénéfices propres à l'assuré, dans le calcul de l'indemnité qu'il percevra de l'assurance. De plus, bien qu'il doive tout faire pour essayer de vendre en sauvetage sa marchandise, l'assureur l'accompagne à tous les stades de cette revente et également face à une impossibilité.

Enfin il est net qu'un marché de la vente en sauvetage a vu le jour. Ce marché n'est donc pas le même que celui de la vente du produit sain, et regorge de controverses que nous exposerons ici.

Il nous faut donc comprendre **l'obligation de minimisation du dommage par l'assuré (SECTION 1)** qui est une obligation contractuelle et légale pour l'assuré avant de nous intéresser aux **avantages et inconvénients du marché de la vente en sauvetage (SECTION 2)** qui représente un moyen de vendre sa marchandise malgré les réglementations strictes des Autorités Sanitaires, mais dans un marché qui reste avant tout concurrentiel et complexe.

## SECTION 1 : L'obligation de minimisation du dommage par l'assuré.

Comme le disait le professeur Bénabent : « ce n'est pas parce qu'autrui répondra d'un incendie qu'on ne doit pas chercher à l'éteindre ». C'est en cela qu'on peut résumer la pensée autour de l'obligation de minimiser le dommage.<sup>8</sup>

Cette dernière, née du droit anglo-saxon, ne semble pas trouver son égale en droit français. La Cour de Cassation dans un arrêt de 2003 avait montré son hostilité à ce principe en indiquant principalement que « l'auteur d'un accident est tenu d'en réparer toutes les conséquences dommageables, que la victime n'est pas tenue de limiter son préjudice dans l'intérêt du responsable ».<sup>9</sup>

Pourtant ce principe est présent dans la Convention de Vienne du 11 avril 1980 à l'article 77, applicable en France dans le cadre d'échanges de commerce internationaux, mais cette obligation ne figure pas dans le Code civil.

À l'inverse, ce principe connu dans le common law sous l'appellation de « *duty to mitigate the loss* »<sup>10</sup> apparaît en 1878 avec la décision *Dunkirk Colliery Co. v. Lever*<sup>11</sup> puis est consacré par la décision *British Westinghouse Electric Co. Ltd. V. Underground Electricity Rys.*<sup>12</sup>

Cette expression renvoie en droit anglo-saxon à la prise en compte par le juge, lorsqu'il effectue son calcul des dommages et intérêts « des efforts raisonnables » fournis par le créancier pour limiter la valeur de son préjudice.<sup>13</sup>

Il nous faut donc comprendre que cette **obligation de minimiser le dommage est propre au droit maritime (I)** par le code des assurances et le contrat d'assurance avant d'étudier **la perception de la vente en sauvetage par sa mise en pratique dans le cadre de la minimisation du dommage par l'assuré (II)**

---

<sup>8</sup>Alain Bénabent, *Droit des obligations*, Domat droit privé, LGDJ, 14<sup>ème</sup> éd., 2014

<sup>9</sup> Cass. civ. 2, 19 juin 2003 ; Lallemand Xhaufnaire c/ Decept et Cass. civ. 2, 19 juin 2003 ; Dibaoui c/ Flamand

<sup>10</sup>Traduction française : « devoir de minimiser la perte »

<sup>11</sup> Lord James L.J. in *Dunkirk Colliery Co. v. Lever*, 1878, 9 Ch. D. 20, at p.25

<sup>12</sup>[https://en.wikipedia.org/wiki/British\\_Westinghouse\\_Electric\\_and\\_Manufacturing\\_Co\\_Ltd](https://en.wikipedia.org/wiki/British_Westinghouse_Electric_and_Manufacturing_Co_Ltd)

<sup>13</sup>H. MUIR WATT, La modération des dommages en droit anglo-américain, Petites affiches, 2002, n° 232, p.45

## **I. L'obligation de minimisation du dommage, une obligation propre au monde maritime.**

Cette obligation de minimisation provient tout d'abord du cadre légal par le droit des assurances.

L'assurance maritime qui fut règlementée en premier lieu par l'Ordonnance de Colbert de 1681 puis par le Code de commerce en 1807 (livre II, titre X) a ensuite été intégrée dans une loi du 3 juillet 1967 et un décret du 19 janvier 1968, puis aujourd'hui consacrée au titre VII du livre premier du Code des assurances.<sup>14</sup>

En créant ce titre le législateur a voulu consacrer une législation et une façon de penser différentes de celles du droit commun des assurances. Cela se comprend tout d'abord par la spécificité du monde maritime. Il ne s'agit pas d'un droit autonome, puisqu'il est rendu à l'intérieur des chambres de la Cour de Cassation. Il s'agit tout de même d'un droit particulier car il a développé des spécificités pour citer le Professeur C. Thelcide.<sup>15</sup>

Cette spécificité s'explique également par la qualité même du contractant à l'assurance. Il s'agit d'un professionnel, « les assurances maritimes et fluviales visent des professionnels, justifiant une protection moindre de l'assuré »<sup>16</sup>. A ce titre, on peut estimer qu'il n'y a pas de « partie faible au contrat », que « les assurés sont des professionnels avertis »<sup>17</sup>

Comme nous l'avons évoqué précédemment le Code des assurances prévoit en son article L 172-23 que « L'assuré doit contribuer au sauvetage des objets assurés et prendre toutes mesures conservatoires de ses droits contre les tiers responsables. ». Cette contribution de l'assuré se traduit comme « l'ensemble des mesures prises au moment ou après le sinistre afin d'en éviter l'extension et d'en réduire les conséquences »<sup>18</sup>

En cas de manquement, l'assuré sera responsable vis-à-vis de son assureur du dommage causé du fait de sa faute ou de sa négligence<sup>19</sup>.

---

<sup>14</sup> P. LUREAU, La nouvelle législation des assurances maritimes : DMF 1968, p. 195 et 259.

<sup>15</sup> Cours 2021/2022 du Professeur Christophe Thelcide.

<sup>16</sup> . HA NGOC, L'assuré est-il tenu de déclarer à son assureur, lors de la souscription du contrat, l'existence de négociations en cours sur un contrat de prêt ? DMF n° 812, avril 2019, p. 306

<sup>17</sup> Ph. DELEBECQUE, Droit maritime, Précis Dalloz, 13 éd., 2014 n°1088

<sup>18</sup> CA Versailles, 29 avr. 2001, n° 2001-183172, JurisData

<sup>19</sup> Cass. com., 10 mars 2009, n° 07-19.447 : DMF 2009, p. 681, note P.-Y. Nicolas ; RGDA 2009, p. 895, note F. TURGNE ; Lamy Assurances, bull. A, avr. 2009, p. 8

Il existe donc une obligation légale pour l'assuré de minimiser son dommage au profit de l'assureur. Cependant, les assureurs ne se sont pas contentés de cette obligation légale, car on retrouve au sein de plusieurs conventions types, notamment à l'article 15 de la police française d'assurance maritime sur facultés, cette même obligation.

Après avoir compris l'origine de l'obligation de minimisation il nous faut désormais recentrer notre analyse sur la vente en sauvetage, qui trouve son essence au sein de cette obligation.

Ainsi, au titre de leur devoir, les assurés, des suites d'une avarie sur leurs marchandises, vont mettre en œuvre une vente en sauvetage, pour que soit réduit le dommage.

Il nous faut exposer brièvement les types de dommages qui peuvent être rencontrés lors d'un voyage maritime.

Tout d'abord, il y a les dommages qui se produisent en mer, outre la perte de la marchandise en milieu maritime que nous n'aborderons pas. Il arrive notamment que la cargaison soit endommagée suite à de la condensation, fine pellicule d'eau qui se développe lors des variations climatiques d'un long voyage, suite à une mauvaise ventilation lors du voyage maritime. Cette mauvaise ventilation peut être déterminée grâce au « *Ventilation Log book* »<sup>20</sup> qui donne les durées et moments de ventilation en cale.

Il se peut également que le dommage provienne d'une mouille suite à une entrée d'eau de mer ou de pluie, à l'intérieur des cales ou d'un conteneur, ce qui pourra être déterminé à l'arrivée par un test au Nitrate d'Argent.

Il existe bien évidemment la possibilité d'un incendie qui brulerait une partie, voire la totalité de la cargaison ou encore les infestations par toutes sortes d'insectes.

Il faut mentionner les manquants ou « *shortdelivered* »<sup>21</sup> en anglais, qui représentent les marchandises qui n'ont pas été chargées à bord et donc qui sont manquantes à la livraison à destination par le navire.

Ensuite, si la marchandise est transportée en sacs, il y a une possibilité que les sacs soient déchirés.

---

<sup>20</sup> « *Ventilation Log book* » signifie : Il s'agit d'un livre tenu par le bord et qui donne les moments où les cales sont ventilées pendant le voyage maritime.

<sup>21</sup> « *shortdelivered* » signifie : Les marchandises qui n'ont pas été chargés à bord et donc qui sont manquantes à la livraison

Selon le type de marchandise, on pourra ajouter des dommages propres, comme par exemple dans le transport de riz par sacs, les « sacs de riz rouge » qui proviennent d'un frottement entre le sac et les parois des cales, ce qui transforme le riz en « riz brûlé ».

Après ces dommages qui proviennent du voyage maritime, il y a ceux qui proviennent de la manutention au sous palan. Comme les manutentionnaires font un travail répété, il est fréquent que les marchandises soient endommagées.

En cas de transport par la mer, elles peuvent être déchirées à cause d'une manutention brusque ou bien d'une déchirure faite au couteau afin de voler le contenu des sacs.

Des sacs initialement sains à bord peuvent à nouveau être endommagés par la pluie car laissés sur des camions non bâchés ou à la suite d'une pluie en cale lors du déchargement.

Enfin, apparaissent les « LOB » « *lost over board bags* »<sup>22</sup> en anglais et « sacs perdus par-dessus bord » en français, à savoir les sacs tombés par-dessus bord lors du déchargement.

Mentionnons ici les balayures, nommées « *sweepings* »<sup>23</sup> en anglais. Ce sont les « restes » des sacs déchirés qui sont balayés en cale et remis en sacs par la suite. Ils ne sont pas considérés comme un dommage. Elles proviennent néanmoins des opérations au sous palan. Elles rentrent dans la minimisation du dommage car lorsque cela est accepté, on peut récupérer ces balayures pour compléter le lot et ainsi avoir moins de perte. La totalité des balayures sont partagées entre les réceptionnaires au prorata de leurs lots sur le navire. Elles ont une partie saine ou valeur résiduelle qui viendra en déduction du dommage.

Enfin, les dommages en entrée magasin, que l'on nomme « *Warehouse entrance* »<sup>24</sup> en anglais. Ils seront en général additionnels à ceux trouvés au sous palan et viendront se rajouter à la perte suite aux dommages vus précédemment.

Ces derniers sont en général du même type que ceux au sous palan, à savoir dus à un vol, une manutention brusque, mais aussi suite à une pluie soudaine lors du chargement des sacs sur camions ou bien dans un entrepôt qui n'est pas adapté.

À la suite d'un dommage, le réceptionnaire va procéder à une vente en sauvetage, car pour être indemnisé par son assurance dans son intégralité, il doit respecter son obligation de minimisation.

---

<sup>22</sup> « *lost over board bags* » Signifie : Les sacs perdus par-dessus bord

<sup>23</sup> « *sweepings* » Signifie : Les « restes » des sacs déchirés qui sont balayés en cale et remis en sacs.

<sup>24</sup> « *Warehouse entrance* » Signifie : Les entrées magasins.

Ce qu'il aura réussi à sauver par cette vente lui rapportera un prix. Cette somme, qui constituera une minimisation de la perte, sera ensuite déduite de l'indemnité que l'assurance aurait dû lui verser.

De plus, ce montant va rentrer dans ses bénéfices propres. On retrouve cette idée aux articles 20 et 21 de la police française d'assurance maritime sur facultés.

L'article 20 nous dit : « L'importance des avaries, constatées comme il est dit ci-dessus, est déterminée par comparaison de la valeur des facultés assurées en état d'avarie à celle qu'elles auraient eue à l'état sain aux mêmes temps et lieu, le taux de dépréciation ainsi obtenu devant être appliqué à la valeur assurée. » Il s'agit du calcul dit par quotité. On attribue un pourcentage de perte appliqué à la valeur assurée en comparaison avec le revenu de la vente en sauvetage et de la valeur saine à destination. Pour ce qui est de l'article 21, « Dans le cas de vente pour cause de dommages et pertes matérielles garanties, décidée en un lieu de transit, l'indemnité d'assurance est déterminée par différence entre la valeur assurée et le prix net de la vente. » Il s'agit du calcul dit de la différence, qui consiste à déterminer l'indemnité en prenant la différence entre la valeur assurée et le prix net de la vente, ce dernier sera utilisé quand la marchandise avariée n'a pas de cours en bourse notamment.

Il y a donc un apport pour l'assureur ici car l'indemnité qu'il devra régler à son assuré sera amoindrie. Cependant, les frais qui entourent cette minimisation du dommage par la vente en sauvetage seront pris en charge par l'assureur. En vertu de l'article L 172-11 du Code des assurances alinéa 2, l'assureur répond « (...) des frais exposés par suite d'un risque couvert en vue de préserver l'objet assuré d'un dommage matériel ou de limiter le dommage. »

L'article 6, 1° de la police facultés nous indique également que l'assureur couvre « les frais raisonnablement exposés en vue de préserver les facultés assurées d'un dommage ou d'une perte matérielle garantis ou de limiter ces mêmes dommages et pertes ».

L'article 20 de la police française d'assurance maritime sur facultés indique que « L'indemnité d'assurance comprend, en outre, les frais et honoraires de l'expert et du Commissaire d'Avaries visés à l'article 17. » De plus, l'article L 172-26 du Code des assurances dispose que : « La contribution à l'avarie commune, qu'elle soit provisoire ou définitive, ainsi que les frais d'assistance et de sauvetage sont remboursés par l'assureur, proportionnellement à la valeur assurée par lui, diminuée, s'il y a lieu, des avaries particulières à sa charge. »

Ainsi, les frais déboursés par l'assuré afin de sauver la marchandise assurée doivent être réglés par l'assureur, cela de façon proportionnelle au montant garanti.

Attention, l'assureur ne prendra en charge les frais de prévention et de sauvetage qu'à la condition qu'ils soient raisonnables et qu'ils trouvent leurs origines dans un risque couvert. Mais dans notre cas, que signifie véritablement le terme "raisonnable"? Il faut alors se fier à la notion de « Bon père de famille », désormais nommée « personne raisonnable » pour comprendre ce qui sera ou non pris en charge par l'assureur. En d'autres termes, sauf pour ce qui est des rares jurisprudences qui viennent éclairer la notion, il reste donc un aléa pour l'assuré.

Comme nous l'avons vu précédemment, le fait de minimiser le dommage profite avant tout à l'assureur, c'est lui qui en tire le plus de bénéfice. Il est donc dans son intérêt de participer aux frais afin que l'assuré continue à ses côtés et fasse preuve de diligence.

Ce devoir de minimisation qui fonde la vente en sauvetage est un devoir de l'assuré. Cependant, l'assuré pourrait ne pas répondre à ses obligations. Quelles en seraient alors les conséquences ?

L'article L 172-23 du Code des assurances indique qu'« il est responsable envers l'assureur du dommage causé par l'inexécution de cette obligation résultant de sa faute ou de sa négligence. »

Cependant, il n'y aura de sanction pour l'assuré que si sa défaillance entraîne une aggravation du sinistre. Dans ce cas, le contrat d'assurance peut prévoir des sanctions. La sanction reste donc minime pour l'assuré;

Mais s'ouvre alors une possibilité pour l'assureur. Une substitution est possible s'il y a un manquement de l'assuré à son devoir. L'article 15 de la police française d'assurance maritime sur facultés nous dit « En cas de manquement à ces obligations, l'assureur peut se substituer à eux pour prendre les mesures qu'impose la situation sans pour autant reconnaître que sa garantie soit engagée. ». Il y a donc un relai possible entre l'assuré et l'assureur, mais comme le rappelle la fin de l'article et les assureurs avec lesquels j'ai pu discuter pour mon mémoire, l'obligation reste celle de l'assuré, l'assureur ne voit pas sa garantie engagée.

Il existe une condition à la mise en place de cette substitution par l'assureur qui est, rappelons-le encore une fois, en aucun cas une obligation, mais une possibilité pour ce dernier. Afin que l'assureur actionne son droit, l'assuré doit en informer son assureur. Ensuite l'assureur décidera de façon discrétionnaire s'il se substitue ou non à son assuré.

Cette idée ressort dans un arrêt en date du 20 septembre 2017 <sup>25</sup> rendu par la chambre commerciale de la Cour de Cassation :« en l'espèce, c'est justement l'absence d'information dans un délai raisonnable qui a empêché les assureurs de mettre en œuvre ce droit de substitution et de tenter, par exemple, comme le relève la Cour de cassation, de fournir des garanties aux créanciers afin d'obtenir rapidement la mainlevée de la saisie. Au contraire, même les conclusions de l'expert, missionné par le courtier, sur l'état dégradé de la cargaison, n'ont pas été transmises aux assureurs. Il est donc clair que la substitution est un droit, une possibilité offerte à l'assureur et donc en aucun cas une obligation. Ensuite, il faut que l'assuré informe l'assureur dans un délai raisonnable de son impossibilité à satisfaire ses obligations. <sup>26</sup>

Après avoir compris l'idée de minimisation du dommage et ses origines, il est clair qu'elle est le fondement même de la vente en sauvetage. Le but de la vente étant de sauver une partie de la marchandise pour éviter sa perte totale et sa destruction, on rentre dès lors dans le devoir de minimisation de l'assuré.

Après avoir compris l'origine du fondement de la vente en sauvetage, il nous faut désormais nous intéresser à la minimisation du dommage au quotidien. Avec **la perception de la vente en sauvetage par sa mise en pratique dans le cadre de la minimisation du dommage par l'assuré (II)** nous allons ainsi étudier la perception des assureurs, courtiers et assurés, pour ensuite voir sa place dans les sentences arbitrales et autres décisions rendues par les cours.

---

<sup>25</sup>Cass.com, 20 sept. 2017 n°16-11425

<sup>26</sup>« Prévention, précaution et sauvetage : aspects d'assurance » Mémoire rédigé par Yousra BELRHOUI sous la direction de Luc MAYAUX, Université Jean Moulin, Lyon III.

## **II. La perception de la vente en sauvetage par sa mise en pratique dans le cadre de la minimisation du dommage de l'assuré.**

Ce que nous cherchons ici à développer est la place de la vente en sauvetage dans le monde moderne. En effet, découle de l'importance du principe de minimisation, une obligation d'essayer de vendre en sauvetage pour l'assuré. Ce dernier n'est pas toujours des plus fins connaisseurs sur le sujet, il va donc s'appuyer sur le courtier en assurance ou sur l'assureur directement. Il nous faut donc nous intéresser à leur vision de la vente en sauvetage, mais aussi à la place de cette vente dans le monde juridique actuel.

Comme nous l'avons précédemment évoqué la vente en sauvetage arrive à la suite d'un dommage à la marchandise. Tout dommage ne peut cependant donner lieu à une vente en sauvetage. Par exemple, lorsque la marchandise va brûler dans sa totalité, il sera impossible de passer par une vente en sauvetage. Il existe également des cas où la vente en sauvetage ne sera pas utile, par exemple, dans le commerce du pétrole lorsqu'il est contaminé, il pourra être sauvé à cent pour cent grâce à la technique du « *Blending* ». <sup>27</sup> Cette dernière consiste à mélanger un produit pétrolier contaminé dans un produit pétrolier pur jusqu'à ce que ce dernier redevienne complètement sain. C'est ici toute la spécificité des produits liquides, qui peuvent retrouver une apparence saine à moindre coût. Cependant il existe des dommages comme ceux que nous avons appréhendés précédemment dans notre développement qui eux vont permettre après un tri que la marchandise soit revendue dans une vente en sauvetage. Il faut rajouter aux dommages vus précédemment qui proviennent de la main de l'homme, les dommages dirons-nous sanitaires, les marchandises qui subissent une décongélation ou un transport sous de trop fortes chaleurs et qui se retrouvent endommagées.

Nous allons dès à présent faire un tour d'horizon des décisions rendues par les cours, ce qui permettra de préciser les dommages que l'on rencontre lors d'une vente en sauvetage tout comme la réalité du monde qui entoure cette vente particulière.

---

<sup>27</sup>Anglais signifiant mélanger(<https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/blending>)

Il y a très peu de jurisprudence concernant la légitimité des ventes en sauvetage alors même qu'elles sont relativement fréquentes, notamment en matière de marchandises périssables sous température dirigée. On signalera cependant une décision qui approuve le destinataire qui avait recouru à une vente en sauvetage de marchandise présentant des signes de décongélation alors même que leur qualité microbiologique répondait aux exigences réglementaires, l'altération de l'aspect physique des produits légitimant la vente.<sup>28</sup>

On observera que cette solution, qui semble sévère pour le transporteur, peut sans doute s'expliquer par le principe de précaution qui avait été invoqué par le destinataire au cours de l'audience.<sup>29</sup>

De plus, devant l'imprécision des réserves formulées par le destinataire à la livraison, le transporteur maritime est présumé avoir livré les marchandises telles que décrites au connaissance.

Mais, en prouvant par des expertises que les marchandises ont été endommagées avant la livraison, le destinataire renverse la présomption de livraison conforme du transporteur maritime qui n'a pas pris de réserves lors de sa prise en charge. Et, en l'absence de preuve d'un « cas excepté » comme cause du dommage, le transporteur maritime est responsable des avaries causées aux marchandises.

Il semble alors normal que le transporteur qui se doit de respecter les normes de froid lors du transport maritime se retrouve responsable des signes de décongélation sur la marchandise, malgré la non altération microbiologique de la cargaison.<sup>30</sup>

Cet arrêt de 2015 a fait l'objet d'un pourvoi en cassation le 18 mai 2017 qui rejette le pourvoi et qui réaffirme que « la cour d'appel a exactement déduit que les marchandises n'avaient pas été délivrées telles qu'elles étaient décrites dans le connaissance ». <sup>31</sup>

Il existe un grand nombre d'arrêts portant sur la responsabilité du transporteur et la charge de la preuve, au sein desquels on retrouve les ventes en sauvetage au second plan. Dans l'arrêt précédent, on aborde brièvement le sujet de l'expertise. Cette expertise peut consister notamment en un tri de la marchandise afin que l'expert détermine quelle partie

---

<sup>28</sup>CA Rouen, 23 avr. 2015, n° 14/02571, Hanjin Shipping Co Ltd. c/ Davigel et a., BTL 2015, n° 3551, p. 302, DMF 2016, n° 776, p. 49, confirmée par Cass. com., 18 mai 2017, n° 15-22.571, BTL 2017, n° 3647, p. 358

<sup>29</sup>Laurent GARCIA-CAMPILLO, *Le Lamy Transport* Tome 2, 2022, p. 750

<sup>30</sup>Claire HUMANN, « Rupture de la chaîne du froid : le transporteur est responsable de l'entier préjudice, la preuve de l'origine du dommage n'étant pas rapportée et la vente en sauvetage légitime », DMF, 1er janvier 2016, N° 776.

<sup>31</sup>Cour de cassation, Chambre commerciale, Arrêt n° 829 du 18 mai 2017, Pourvoi n° 15-22.571

de la marchandise est avariée et à quel pourcentage. Avant cette expertise, un triage peut être effectué afin de distinguer plus nettement la marchandise avariée. Cependant, une sentence arbitrale du 29 août 2012 indique qu'« à la vue des difficultés de mise en œuvre des opérations de tri et des résultats non satisfaisants, le réceptionnaire a considéré qu'il était plus approprié de procéder à une vente en sauvetage du lot vicié. (...) De ce fait, les représentants du P and I ont implicitement admis la procédure de sauvetage. Le tri n'ayant pu avoir lieu, le volume de la cargaison concernée par le sinistre est la totalité du lot séparé et stocké dans les hangars loués par le réceptionnaire (850 Mt). » ainsi le tri ne représente pas une obligation dès lors qu'on trouve un acheteur prêt à racheter l'ensemble de la marchandise sans savoir quel pourcentage de la cargaison est vicié. 27<sup>32</sup>

Il y a donc une seule véritable obligation préalable à une vente en sauvetage, celle de prouver le préjudice, afin de déclarer le dommage et se faire indemniser par son assureur et par le responsable de l'incident, le tri n'est pas nécessaire, le tout étant de trouver un acheteur prêt à faire une offre offrir un prix pour la cargaison.

Au-delà de ces observations, la Chambre Arbitrale de Paris a rendu une sentence captivante sur le sujet de la vente en sauvetage le 9 avril 2021 Elle précise tout de suite que « L'objet du litige ne porte pas sur la vente d'engrais entre SUK et SF et du possible profit que SF en aurait retiré par la revente à des tiers, mais sur l'indemnisation du préjudice subi par SUK qui avait acheté du fourrage devenu de l'engrais du fait de sa contamination » et observe que « la chaîne des causalités a été interrompue par la vente en sauvetage, dont les effets sont dès lors totalement détachés de l'opération initiale. Comme l'ont souligné les parties demandresses, une fois le principe de l'avarie reconnu, la valeur du produit en avarie ne peut être déterminée que par le prix de la vente en sauvetage. »<sup>33</sup>Le prix de la vente va permettre de connaître l'importance de la perte de bénéfice pour son propriétaire. La chambre rappelle « que la vente en sauvetage est un mode habituel de réparation. Il correspond aux usages qui, au demeurant, ne font que traduire le principe de minimisation des dommages que les assureurs ont parfaitement appliqué dans l'intérêt de la partie responsable. Décider autrement reviendrait à bouleverser toute l'économie des assurances facultés. »<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup>Sentence arbitrale, second degré, 29 août 2012 n°1196

<sup>33/34</sup> Sentence Arbitrale, second degré, 09 avril 2021, n°1255.

34

La CAMP précise ainsi tous les tenants et aboutissants de la vente en sauvetage, elle revient sur son fondement, le mode de réparation habituel qu'elle constitue et son importance dans l'économie assurantielle car elle devient la pierre angulaire de l'indemnisation et du calcul de ce qui sera reversé par l'assureur.

Pour poursuivre sur notre sujet, il nous faut dès à présent savoir qu'il y a un principe fondamental qui s'applique à la vente en sauvetage, celui du « non enrichissement de l'assuré ».

Un arrêt du 8 janvier 2008 expose cette idée. Après une vente en sauvetage de sa marchandise, la société Tropic de Mexico avait assigné le transporteur maritime en indemnisation du préjudice que lui a causé cette avarie. La cour répond que « La réparation à laquelle la société Tropic de Mexico peut prétendre ne peut consister que dans le rétablissement des conditions économiques de l'opération telles qu'elles se seraient réalisées si le dommage dont doit répondre la société Méditerranean Shipping Company ne s'était pas produit, que, dans cette hypothèse, la vente prévue aurait été accomplie et la société Tropic de Mexico aurait reçu de la société Pomona import France la totalité du prix prévu, mais seulement cette somme, que le préjudice de la société Tropic de Mexico ne peut être supérieur au profit qu'elle espérait tirer de la vente ». <sup>35</sup>

Ce qui doit être recherché dans la vente en sauvetage et dans l'indemnisation du préjudice, c'est une réparation de ce qui a véritablement été perdu par la survenance du dommage, pas au-delà. Ni l'assureur, ni l'assuré ne doivent chercher à s'enrichir par une action en justice ou par une vente en sauvetage.

Les ventes en sauvetage posent également la question de l'existence d'un préjudice. Plusieurs observations peuvent être faites à cet égard. Tout d'abord, on retiendra le fait qu'à la suite d'un voyage mouvementé, une cargaison en partie avariée vendue en sauvetage à un prix supérieur que son prix d'achat ne prouve pas l'inexistence du préjudice. Si le préjudice se trouve bien réduit par la vente en sauvetage, il n'en demeure pas moins que le destinataire «aurait nécessairement retiré un prix supérieur de la commercialisation de marchandises saines»<sup>36</sup>et qu'il peut, en conséquence, en obtenir réparation. <sup>37</sup>

---

<sup>35</sup>Cour de cassation, civile, Chambre commerciale, 8 janvier 2008, 06-17.623, Inédit

<sup>36</sup>CA Versailles, 8 mars 2005, n° 03/02198, Groupama Transports et a. c/ Esco Estonian Shipping, BTL 2005, p. 389

<sup>37</sup>Laurent GARCIA-CAMPILLO, Le Lamy Transport Tome 2, 2022

On ne regarde donc pas le prix d'achat mais plutôt le prix de commercialisation de la marchandise si elle avait été saine au moment de sa revente. En somme, on regarde les cours en bourse des marchandises.

L'assureur est celui qui va indemniser en premier lieu l'assuré, il aura ensuite une possibilité de se subroger dans les droits de ce dernier. Lors de son indemnisation, l'assureur va déduire le montant de cette vente en sauvetage.

La vente en sauvetage va alors fonctionner pour l'assuré comme une auto-indemnisation partielle.

Cela ressort nettement d'un arrêt du 9 février 2016 « La marchandise a été vendue ' en sauvetage' par l'expéditeur qui, après avoir indemnisé le destinataire, a décidé d'assigner – avec succès – le transporteur et son assureur en paiement de la somme versée à son client (déduction faite du prix de la vente en sauvetage). » il y a donc une déduction du revenu de la vente en sauvetage.<sup>38</sup>

Comme nous l'avions évoqué précédemment les deux clauses du contrat d'assurance maritime sur facultés que sont les articles 20 et 21 expriment cette idée de diminution de l'indemnité grâce aux calculs par quotité ou par différence incluant la vente en sauvetage. Ainsi le principe de minimisation du dommage sert l'assureur, bien qu'il ne puisse s'enrichir, tout comme l'assuré, des suites d'un dommage. Il en tire un certain bénéfice. L'accompagnement fourni par l'assureur lors d'une vente en sauvetage outre son obligation d'information a aussi pour but de voir l'indemnité qu'il doit payer réduite.

Prenons le cas du pétrole, les choix qui vont s'offrir lors d'une avarie sont simples. Cependant, lorsque le « *Blending* » est impossible, ils pourront revendre un produit moins noble. Il y aura une perte en qualité du produit, une image de marque possiblement détériorée et un prix de vente moindre. Cependant, l'assureur n'est pas impacté par les fluctuations financières, car elle se fixe sur la valeur déclarée sauf si lors de la vente en sauvetage, cette dernière se produit dans un pays où on peut revendre plus cher le produit même de moindre qualité, alors cette particularité ne s'applique plus. On compare alors le prix de la vente à celui du produit sain et non plus à la valeur assurée.

Il y a donc une facilitation pour l'assureur qui, selon le produit de la vente en sauvetage, se retrouvera toujours à indemniser mais d'une façon qui lui est avantageuse.

La seconde possibilité, si la précédente n'est pas viable, peut se produire notamment en cas de rejet de la marchandise. Celle-ci sera alors déviée dans un autre port. Dans ce dernier,

---

<sup>38</sup>Cass. com., 9 févr. 2016, n 14-24219.

potentiellement elle sera revendue mais plus chère que ce qui était prévu initialement, il n'y a donc dans ce cas pas de perte.

L'assureur va tout de même devoir indemniser le sinistre mais si on retire de ce dernier la vente en sauvetage qui finalement a un produit plus élevé que le sinistre alors il restera seulement à indemniser le déroutement du navire. Mais la perte finale sera toujours moindre que sans une vente en sauvetage.

Il y aura dans tous les cas une indemnisation de l'assuré mais la vente en sauvetage permettra une réduction certaine de cette dernière, sans pour autant flirter avec la limite de l'enrichissement sans cause.

L'assureur se retrouve limité dans le rôle qu'il pourra jouer dans la vente en sauvetage, il ne pourra accepter la vente à la place de l'assuré, car l'obligation de minimisation pèse nous l'avons vu sur l'assuré.

Imaginons le cas d'une perte totale, la réparation du bien qui serait ici en l'occurrence un bien matériel de type engin de chantier serait supérieure à sa valeur neuve, il y a donc à première vue une seule possibilité : la destruction. Pourtant, si l'assureur est informé par son expert que la valeur en vente de la ferraille, même si elle n'est pas supérieure au montant du bien neuf, reste moindre que le coup d'une destruction, il y a alors une vente en sauvetage qui devient possible. Si l'assuré refuse la vente en sauvetage alors l'assureur ne sera pas obligé de l'indemniser entièrement car l'expert démontre qu'une vente en sauvetage est possible et qu'elle rapporterait assez pour minimiser le dommage.

L'assureur est lié par la réponse de son expert et ainsi pourra se baser dessus en cas de recours.

De plus, la minimisation n'a pas besoin de représenter une somme substantielle, il suffit juste qu'elle existe pour que le devoir de l'assuré soit rempli et que l'indemnisation soit due par l'assureur. L'article 18 de la police maritime sur facultés indique que s'il y a une inexécution de l'article 15 qui est celui sur la minimisation alors il y aura « réduction de l'indemnité ».

Un arrêt du 5 octobre 2018 reprend cette idée d'obligation, ce n'est pas une possibilité offerte à l'assuré mais cela rentre pleinement dans ses devoirs.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup>T. Com, Marseille, 5 octobre 2018, BTL 2018, p. 587

L'arrêt en question explique que « le destinataire avait refusé le sauvetage de la marchandise car contraire à son image de marque. La Cour a considéré que ce comportement n'était pas légitime et en a déduit une certaine somme du préjudice. ».

Mais l'assureur peut-il être tenu responsable de quelque chose lors de la vente en sauvetage ? Prenons le cas d'un vice caché lors de la revente de la marchandise, il faut rappeler ici que la marchandise est déjà avariée il y a donc déjà forcément un vice apparent de la marchandise mais ce dernier a été accepté par l'acheteur. Il sera difficile de prouver le vice caché. Ainsi les cas où l'assureur sera tenu responsable sont rares.

Cependant, imaginons une première vente sous les conditions d'une vente FOB<sup>40</sup> qui déboucherait sur une vente en sauvetage. L'assureur de la première vente n'est pas l'assureur de l'acheteur, il n'est donc pas tenu normalement d'une indemnisation au sein de cette seconde vente. Cependant, si son client reste intéressé à cette seconde vente, et si l'assureur de cette seconde vente refuse toute indemnisation, c'est alors l'assureur de la première vente qui pourrait devoir indemniser l'acheteur de la vente en sauvetage face à un vice caché. Il s'agit ici de deux assurances successives pour deux ventes successives, car la double assurance est interdite. Ainsi, le risque est faible mais il reste existant.

Autre que l'assureur, il y a le courtier en assurance. Le courtier est celui qui met en relation son client l'assuré et l'assureur, il va rechercher l'offre d'assurance qui répond le mieux aux besoins de son client. Le courtier représente son client et va agir en son nom et pour son compte par le biais d'un mandat.

Néanmoins, les cas ne sont pas rares où il joue le rôle d'une « vitre opaque » entre l'assureur et l'assuré. Il répond au besoin de chacun sans que l'assureur ou l'assuré ne sachent finalement vraiment à qui il s'adresse.

Lors d'une vente en sauvetage, il n'est pas rare que le courtier nomme l'expert par le biais d'une lettre de mission au nom de son client. La lettre se présente souvent ainsi « le courtier X au nom de Y demande à l'expert Z d'intervenir pour telle cargaison ». L'expert va donc déterminer les dégâts faits à la marchandise ce qui pourra ensuite donner lieu à une vente en sauvetage.

---

<sup>40</sup> FOB signifie « free on board » en anglais qui peut se traduire en français par « sans frais à bord » l'incoterm FOB désigne un échange commercial dans le cadre duquel les marchandises sont fournies par le vendeur à bord du navire sans frais de transport ni assurance. Définition à retrouver dans le 2021/2022 du Professeur Laurent Fedy.

Le courtier pourra également faire la demande auprès d'un courtier assermenté en France ou d'une autre entité de vente en sauvetage à l'étranger afin de procéder à une vente en sauvetage.

Mais l'obligation repose sur l'assuré jamais sur le courtier. Il intervient seulement comme intermédiaire dans la vente en sauvetage. L'obligation de minimisation ne pourra jamais lui être opposée car elle est propre à l'assuré.

Après avoir vu les intermédiaires, il faut se demander la place de l'assuré face à cette vente en sauvetage, quel est son ressenti face à la vente en sauvetage ?

En effet, nous l'avons longuement vu dans notre développement, la vente en sauvetage constitue une obligation pour l'assuré en ce qu'elle intègre son obligation de minimisation du dommage.

Mais si cela n'avait pas été une obligation pour l'assuré, son choix se porterait-il toujours sur une vente en sauvetage ?

Après plusieurs discussions avec des assureurs et des assurés, il en ressort une nette préférence pour un remboursement intégral et une destruction de la marchandise.

Pourtant nous le verrons dans la suite de nos développements, il y a de réels avantages à la vente en sauvetage. Elle demande, il est vrai, un certain effort de la part de l'assuré et l'intervention de différentes étapes, que ce soit celle du tri, de l'expert, jusqu'au processus de vente lui-même qui peut être long. Pour l'assuré qui anticipe les différents problèmes que peut avoir sa marchandise par le biais d'une assurance, il est difficile de comprendre pourquoi il n'a pas le droit à son remboursement intégral sans passer par cette étape de minimisation préalable.

Au-delà du fait que cette obligation demande du temps et entraîne parfois des coûts supplémentaires, il y a l'image de marque qui rentre en jeu.

En effet, revendre un produit qui n'est pas de qualité supérieure peut engendrer une mauvaise vision de la marque. Vis à vis des consommateurs le produit n'est pas parfait. Par exemple dans la vente de chocolat, la qualité du produit doit d'être impeccable pour que les consommateurs continuent d'acheter. S'ils trouvent une marchandise avariée, ils ne se procureront plus la marque. Il existe des conditions particulières qui peuvent être rajoutées par les assurés lors d'une vente en sauvetage, celle de « protection de la marque ». Ils demandent à ce que soit supportés tous les frais de retrait de la marque par l'assureur, ainsi aucun produit endommagé ne portera leur nom sur le marché.

Au-delà de la possibilité pour le consommateur du quotidien de rencontrer ces produits avariés, la presse peut briser une image de marque sur le long terme et cela en se basant sur des fondements parfois douteux. On a vu de grands scandales dans le monde maritime, des navires refusés dans chaque port, une population qui a peur, car les journalistes ont rapporté que telle ou telle cargaison est empoisonnée et rendra le peuple malade. Il est donc compréhensible que certains soient réfractaires à l'idée de procéder à une vente en sauvetage et préféreront s'asseoir sur une partie de leur indemnité d'assurance.

Quelle parade pour l'assuré ? Elles sont rares et vont rarement être acceptées lors de la conclusion du contrat d'assurance. Toutefois, une clause de « protection de la marque » peut être insérée dans le contrat comme nous l'avons vu précédemment ou encore une clause de « perte totale » en indiquant qu'un certain type de contamination par certains produits constitue d'office une perte totale de la marchandise. Ainsi, si la cargaison est endommagée par le produit désigné dans la clause, alors la cargaison sera directement détruite.

Ces dernières années, l'écologie est devenue une préoccupation de beaucoup d'entreprises, tout comme de beaucoup de citoyens. Les assureurs vont regarder la ligne de conduite de leurs clients et ainsi vérifier si ceux-ci prônent une « économie verte » avant de renouveler leur police d'assurance.

Les assurés, tout comme les assureurs, se lancent dans une certaine « chasse au gaspi », avec une volonté de protection de l'environnement, ce qui renvoie une bonne image de l'entreprise.

Les critères des comptes client ont donc évolué. Un trop haut taux de carbone par exemple pour un assuré peut lui coûter son assurance. On veut refléter l'idée d'une économie responsable.

Dans l'idée de cette économie responsable, on retrouve la vente en sauvetage. Au lieu de détruire une marchandise qui peut être reconditionnée, on va séparer ce qui est invendable de ce qui peut être réinsufflé sur le marché.

Pour l'assuré au-delà des bénéfices financiers, son image se voit labellisée verte et son assureur va ainsi possiblement vouloir le garder dans son portefeuille client.

Dans le cadre de ce mémoire, nous avons pu interroger Camille Bertin qui travaille au sein de la société « SUCDEN » Sucres et Denrées, « qui est une société française de négoce créée à Paris en 1952 par Jacques Roboh et Maurice Varsano. Cette maison de négoce est

un acteur majeur du commerce mondial de sucre, avec une part de marché de près de 15% en volume en 2016, soit 9,5 millions de tonnes. »<sup>41</sup>

Dans le commerce de sucre, il est très difficile de faire des ventes en sauvetage., En effet, un sucre mouillé ou brûlé est irrécupérable. La société SUCDEN décrit la destruction comme la « pire chose que l'on peut faire à nos produits ». Les enjeux financiers d'une perte avec une impossibilité de reconditionnement sont lourds pour une société. Cependant, si cela était possible, ils se tourneraient sans nul doute vers une vente en sauvetage.

Il existe également une branche cacao chez SUCDEN. Il y a chez eux un refus de la technique du « *blending* ». Cette même technique que nous avons vue pour le pétrole existe également avec le cacao. Lorsqu'il est sous une forme liquide, notamment pour le beurre de cacao, on mélange un cacao de moins bonne qualité à un cacao de qualité supérieure pour arriver à un produit qui soit « comme sain ». Sucden refuse ce type de technique peu scrupuleuse, tout d'abord pour avoir toujours le meilleur cacao et ensuite pour que leur image de marque ne souffre pas de mauvaises critiques. Il y a ici une volonté de garder un produit pur et toujours de meilleure qualité.

Bien que la vente en sauvetage soit complexe pour Sucden. Afin de rester dans une économie responsable, ils ont recours au rachat des « *sweepings* » et des « *skimmings* ». <sup>42</sup> Ce rachat consiste à récupérer les balayures de cacao des lots concurrents et de ses propres lots.

Lors du déchargement d'un navire, il y a des pertes. Les crapauds<sup>43</sup> vont se saisir de la marchandise et parfois une infime quantité va s'échapper de l'emballage. Cette infime quantité va s'échapper à chaque répétition du ballet des grues et va alors produire des balayures en fond de cale, celles de notre propre lot, comme celle des autres lots présents à bord.

Selon ce qui sera trouvé en fond de cale, on va les répartir au prorata de chaque lot. Il sera alors possible de procéder au rachat de ce que les autres réceptionnaires ne voudront pas récupérer. Cela rentre alors dans un procédé de limitation de gaspillage alimentaire.

---

<sup>41</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Sucres\\_et\\_Denrées](https://fr.wikipedia.org/wiki/Sucres_et_Denrées)

<sup>42</sup> Traduction par Google traduction, « *sweepings* » signifie balayures et « *skimming* » ce sont les balayures qui appartiennent à son propre lot.

<sup>43</sup>Types de grue utilisé pour le déchargement du navire.

Nous avons pu découvrir ensemble les grands enjeux du monde de la vente en sauvetage, d'abord pour ses différents acteurs et ensuite dans le monde juridique actuel comme passé.

Nous allons maintenant voir le Marché de la vente en sauvetage en elle-même et non plus du point de vue de ses acteurs, en décryptant le **marché de la vente en sauvetage, ses avantages et ses inconvénients. (SECTION 2)**

## **SECTION 2 : Le marché de la vente en sauvetage, ses avantages et inconvénients.**

Nous procéderons en deux étapes pour avoir le meilleur aperçu du marché actuel de la vente en sauvetage.

Une difficulté majeure va être rencontrée dans le cadre de la vente en sauvetage, celle des Autorités Sanitaires de chaque pays. Il nous faut nous intéresser à cette « épreuve » que rencontrera la marchandise à son arrivée dans chaque port. Pour éviter que la marchandise soit refoulée à l'entrée dans le port, il y a des normes sanitaires édictées dans chaque pays. En plus de ses normes, les expéditeurs de marchandise vont convenir avec les compagnies maritimes de la meilleure façon de transporter leurs marchandises. Ils vont parfois aller au-delà des demandes des Autorités Sanitaires pour s'assurer que leur marchandise sera bien conservée pendant le voyage maritime. Cependant, nous l'avons vu, cela ne suffit pas toujours. Des incidents peuvent arriver pendant le voyage maritime, avec des conséquences sur la marchandise., Elle peut être impropre à la consommation humaine ou démontrer un changement superficiel, qui sans altérer la marchandise dans sa composition, va la rendre invendable sur son marché habituel.

On pourra alors penser à procéder à une vente en sauvetage, mais cela avec l'accord des Autorités Sanitaires selon le type de revente à laquelle on souhaite s'adonner.

Parfois, par excès de zèle, les Autorités Sanitaires vont aller au-delà des règles édictées par leur pays pour éviter l'empoisonnement de leurs concitoyens ou simplement pour faire un exemple d'un cas qui se présente à eux.

Il est alors difficile pour l'assuré de savoir ce qui l'attend. Il peut se voir refuser sa marchandise car endommagée et, en des termes habituels, être contraint à une vente en sauvetage ou bien pour un excès de diligence de la part des autorités être contraint à une destruction de la marchandise dont nous parlerons plus tard dans notre développement.

Il faut donc comprendre les règles sanitaires et les complexités propres à chaque port. Dans le but d'une étude factuelle, sans trop s'attarder sur un sujet qui n'est pas le nôtre mais qui nous permet de mieux comprendre la vente en sauvetage, nous verrons seulement certains pays qui représentent un échantillon d'une plus vaste réalité.

Au-delà de cette première difficulté, le marché de la vente en sauvetage est avant tout un marché de réseau, il y a des clients de vente en sauvetage, ils sont connus et vont en général être répartis par petits groupes sur un ou deux types de marchandises. C'est alors un marché

complexe face auquel se retrouve l'assuré, il y a des codes et une réelle concurrence qui s'installe entre les différents acheteurs. Quels sont alors les bénéfices d'une vente en sauvetage ? pourquoi continuer ces ventes dans un marché qui peut être vu comme corrompu par certains. Quand procéder à une vente en sauvetage ? Y a-t-il des « astuces » à connaître pour rester compétitif même avec une marchandise avariée ? Nous continuerons ici à nous intéresser à la place des acteurs dans cette vente mais en nous plaçant ici du point de vue du marché de la vente en sauvetage.

Sans oublier que malgré ces difficultés, tout découle d'une obligation, celle de minimisation du dommage qui ne laisse donc guère à l'assuré le choix de tenter ou non la vente en sauvetage.

Nous verrons ainsi **les difficultés de la vente en sauvetage face à des Autorités Sanitaires strictes (I)** avant d'envisager **le marché de la vente en sauvetage, un marché complexe et établi depuis longtemps (II)**.

## **I. Les difficultés de la vente en sauvetage face à des Autorités Sanitaires strictes.**

Le déchargement de la marchandise va influencer, positivement ou négativement, le devenir de la cargaison. Selon l'état de la marchandise, on devra penser à une éventuelle vente en sauvetage. Parfois, avant même que la cargaison atteigne le port et soit déchargée, on sait déjà que la marchandise a subi un dommage et qu'elle ne sera alors plus propre à la consommation.

Dans ces deux cas, les Autorités Sanitaires vont intervenir. Elles vont introduire par le biais de certificats et de normes, les possibilités qui s'offriront au propriétaire de la marchandise. Nous allons tout d'abord nous pencher sur les normes et les institutions qui les mettent en œuvre, avant de voir quelques exemples de ces difficultés sur le terrain.

Les normes et institutions sanitaires sont propres à chaque pays, chacun édicte ses propres règles. En France, c'est la Direction générale de l'alimentation (DGAL) qui répond au Ministère de l'Agriculture de la souveraineté alimentaire et qui édicte les réglementations sur les contrôles frontaliers dans le cadre d'import de marchandise. Son but est celui que seuls des produits sains rentrent sur le territoire pour éviter la contamination et également de rendre les populations malades.

La dernière réglementation en date concerne les lots de viandes et de miel en provenance du Brésil, Le Conseil des Ministres de l'Agriculture de l'Union européenne du 3 avril 2022 « confirme la décision de renforcer de manière harmonisée au niveau européen les contrôles de produits en provenance du Brésil, ainsi tous les postes d'inspection frontaliers de l'Union européenne réalisent un contrôle sanitaire complet pour tout lot concerné provenant du Brésil, assorti d'un prélèvement pour analyses microbiologiques sur 20% des lots. »<sup>44</sup>

Il y a donc une surveillance constante par la France de ce qui est importé ou exporté. Cependant, les Autorités Sanitaires lors de leurs contrôles doivent répondre aux réglementations françaises, sans pour autant en rajouter.

L'objectif de la France est, comme l'indique l'article 5 du règlement de l'union européenne du 28 janvier 2002, « La législation alimentaire poursuit un ou plusieurs des objectifs

---

<sup>44</sup> <https://agriculture.gouv.fr/produits-bresiliens-impropres-la-consommation-harmonisation-des-contrôles-au-niveau-europeen>

généraux de la protection de la vie et de la santé des personnes, de la protection des intérêts des consommateurs, y compris les pratiques équitables dans le commerce des denrées alimentaires, en tenant compte, le cas échéant, de la protection de la santé et du bien-être des animaux, de la santé des plantes et de l'environnement. »<sup>45</sup>

En découlent alors plusieurs règlements. Au cours de mes recherches, j'ai pu trouver une instruction technique intéressante sur les exigences réglementaires concernant les températures de conservation des produits de la pêche.<sup>46</sup> Il indique comment doit être conservé un poisson pour être encore bon à la consommation humaine selon les réglementations européennes.

Pour un poisson en état réfrigéré, nous dit la note d'instruction, « les produits de la pêche transformés, réfrigérés ou décongelés, (et à l'exception des produits de crustacés et mollusques cuits) sont considérés comme des denrées alimentaires très périssables et doivent être maintenus entre 0°C (ou température de congélation débutante dûment validée) et +4°C maximum. » Si ce n'est pas le cas, le produit devient impropre à la consommation humaine.

Pour ce qui est des produits congelés, la note renvoie à un autre règlement de 2004 qui prévoit que « tout produit de la pêche congelée, qu'il soit transformé ou non, doit être maintenu à -18°C maximum en tous points et que les poissons entiers initialement congelés en saumure destinés à l'industrie de la conserve peuvent être maintenus à -9°C maximum. »<sup>47</sup> Ainsi, un poisson au-dessus de ces températures sera décongelé ou impropre à la consommation, s'il n'est pas gardé entre 0°C et +4°C. Le destinataire, si la marchandise n'a pas été transportée dans ces conditions, pourra refuser la marchandise. Il faudra alors procéder à une vente en sauvetage, sauf si le produit est impropre à toute utilisation secondaire. Il faudra alors procéder à une destruction.

Seule exception, un autre règlement européen de 2004 qui admet que l'on puisse « soustraire les produits aux températures prescrites pour des périodes de courte durée à des fins pratiques de manutention lors de l'élaboration, du transport, de l'entreposage, de l'exposition et du service ». <sup>48</sup> Sur le continent africain, nous allons particulièrement nous

---

<sup>45</sup> Règlement (CE) no 178/2002 du parlement européen et du conseil du 28 janvier 2002 établissant « les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires. »

<sup>46</sup> Instruction technique établissant « les exigences réglementaires concernant les températures de conservation des produits de la pêche » DGAL/SDSSA/2014-281 du 09/04/2014.

<sup>47</sup> Règlement (CE) n° 853/2004

<sup>48</sup> Règlement (CE) n°852/2004 chapitre IX point 5

intéresser au Port Autonome d'Abidjan et à l'autorité sanitaire de la CIAPOL (Centre Ivoirien Antipollution). Mais nous ferons tout de même un tour rapide des autres grands ports et de leurs pratiques.

En Côte d'Ivoire, se trouve le port d'Abidjan. Il est situé sur les côtes de Treichville, il est le plus important port d'Afrique de l'Ouest et le deuxième de toute l'Afrique après celui de Durban, devant le port de Lagos et le port de Dakar.

Le Port autonome d'Abidjan représente 85 % des échanges commerciaux du pays, 75 % des recettes douanières et 50 % du tissu industriel du pays. »<sup>49</sup>

Vont intervenir les autorités sanitaires de la CIAPOL pour contrôler les marchandises qui arrivent au port d'Abidjan. La CIAPOL répond au ministre de l'agriculture qui sera le décisionnaire pour les cas les plus graves. L'article 4 du décret du 9 octobre 1991 donne les missions de la CIAPOL, qui sont « l'évaluation des pollutions et nuisances », mais aussi « La surveillance continue du milieu marin et lagunaire ainsi que des zones côtières par des patrouilles régulières et la lutte contre les pollutions de ces milieux » ou encore « L'établissement d'un système de surveillance continue des milieux dénommé « Réseau national d'Observation de Côte d'Ivoire (RNO-CI) » en relation avec les divers ministères et organismes concernés dans le cadre de la protection de l'environnement ».<sup>50</sup>

Le port d'Abidjan est assez dur quant à sa réglementation. Par exemple, pour du riz moisie suite à une mouille, on ne peut pas le reconditionner pour procéder à une vente en sauvetage de la partie saine, il y a une obligation de destruction.

Pour le reste des reconditionnements, ceux qui restent autorisés, il faut désormais des sacs agréés par les autorités sanitaires.

Enfin même pour procéder à une destruction de marchandise, lorsque la vente en sauvetage n'est pas possible, il faut que l'entreprise qui se charge de cela ait un certificat délivré par la CIAPOL.

Nous le verrons par la suite, cette obligation de certificat rentre dans les mesures de protection de l'environnement car certains modes de destruction, peuvent causer des dommages à l'environnement.

Il y a donc une certaine dureté des Autorités Sanitaires à Abidjan. Pourtant, nous le verrons par la suite, Abidjan est le port d'accueil de navires qui ont fait grand bruit dans la presse

---

<sup>49</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Port\\_d%27Abidjan](https://fr.wikipedia.org/wiki/Port_d%27Abidjan)

<sup>50</sup>Décret n° 91-662 du 9 octobre 1991 portant création d'un établissement public à caractère administratif (e.p.a.), dénommé « centre ivoirien antipollution » (ciapol) et déterminant ses attributions, son organisation et son fonctionnement.

suite à leur refus d'entrée dans plusieurs autres ports. Nous retrouverons donc le continent africain dans la suite de nos développements.

Au Moyen orient, les Emirats Arabes unis sont un endroit clé dans le commerce maritime actuel. « Le port de Jebel Ali, également connu sous le nom de Mina Jebel Ali, est un port situé à Jebel Ali, à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis. Jebel Ali est le neuvième port le plus fréquenté du monde ». <sup>51</sup> Cela n'a rien d'étonnant car Dubaï est la première ville des émirats arabes unis devant la capitale fédérale Abu Dabi.

En janvier 2016, le Sheikh Khalifa bin Zahed al Nahyan a approuvé la loi Fédérale N°10 de 2015<sup>52</sup> sur la sécurité sanitaire. Cette loi impose des standards pour la sécurité et la qualité de la nourriture importée dans le pays. On peut y voir notamment que aucune nourriture ne peut être importée dans le pays pour la première fois sans l'accord du ministre du changement climatique et de l'environnement ou encore mentir au consommateur en publiant une fausse description de ce qui est vendu, ce qui pourrait vous valoir une amende de dix mille à cent mille dirham des Émirats arabes unis (AED). <sup>53</sup>

Dans l'émirat de Dubaï, ce n'est pas comme à Abu Dhabi, les autorités de l'« *Agriculture and Food Safety Authority* »<sup>54</sup> qui se chargent du contrôle mais les autorités municipales.

Un code a été édicté par l'émirat de Dubaï nommé « *Food Code 2 Draft Version 4 March 2020* »<sup>55</sup> qui décrit toutes les obligations pour la vente de marchandise fraîche et leurs transports.

Il est donc clair que chaque pays a ses propres directives. Quand on lit le code de Dubaï, on retrouve les mêmes directives qu'en France sur les marchandise congelées et surgelées au niveau des températures acceptées. Cependant, le port de Dubaï a également des spécificités qui lui sont propres.

Il nous faut désormais pour clôturer ce tour rapide des obligations sanitaires dans le monde s'intéresser aux Etats-Unis. La « *Food and Drug Administration* »<sup>56</sup>(FDA) est l'administration américaine des denrées alimentaires et des médicaments La fonction

---

<sup>51</sup>[https://en.wikipedia.org/wiki/Port\\_of\\_Jebel\\_Ali](https://en.wikipedia.org/wiki/Port_of_Jebel_Ali)

<sup>52</sup>Federal Law No. 10 of 2015 Issued on 03/11/2015 Corresponding to 21 Muharram 1437 H « ON FOOD SAFETY »

<sup>53</sup><https://u.ae/en/information-and-services/health-and-fitness/food-safety-and-health-tips>

<sup>54</sup>Provient de l'anglais et signifie « Autorité pour la sureté alimentaire et l'agriculture »

<sup>55</sup><https://www.dm.gov.ae/documents/food-code-2-draft/>

<sup>56</sup> Provient de l'anglais et signifie « administration de l'Alimentation et des drogues »

principale de la FDA est l'application de la loi fédérale sur les aliments, les médicaments et les cosmétiques (FD & C) ». <sup>57</sup>

L'administration fédérale prépare des réformes législatives en vue de réformer le système de surveillance, jugé inadapté. Par exemple en juin 2009, « des produits de la marque « Nestlé », faits à partir de pâte à cookies, ont été rappelés, les produits contenant la bactérie potentiellement mortelle *E. coli* O157:H7, habituellement présente à l'intérieur des intestins des bovins ». <sup>58</sup>

Le contrôle exercé par la FDA des denrées importées repose avant tout sur les informations transmises par l'exportateur et par l'importateur, ainsi que l'inspection en douane. De façon générale, « elle n'exige aucune formalité sanitaire préalable à l'exportation (ni agrément des usines de fabrication, ni certificat à l'exportation). Les « *Good Manufacturing Practices* » que l'on peut traduire par les « bonnes pratiques de fabrication » sont les seules normes sanitaires à respecter pour leur production. Sur ce point, la réglementation communautaire est le plus souvent au moins équivalente aux exigences de la FDA ». <sup>59</sup>

En décembre 2022, la FDA a produit une nouvelle réglementation sur les marchandises qui doivent être certifiées et sur une obligation de « *compliance* ». En effet, il faut désormais vérifier la provenance du produit, « les fabricants devront notamment se conformer aux paramètres d'étiquetage des produits issus de la bio-ingénierie, répondre aux dispositions temporaires en matière d'étiquetage pendant la COVID-19, et prendre des mesures lorsque le sésame deviendra un allergène ». <sup>60</sup>

Ainsi la compliance devient le maître mot des Etats-Unis avec une volonté de contrôle non plus du produit seulement à son arrivée mais bien depuis son pays de départ.

Il y a donc un contrôle établi à l'entrée de chaque pays par les Autorités Sanitaires de celle-ci. Ce contrôle va parfois rendre impossible la vente initialement prévue, le reconditionnement ne sera lui non plus pas toujours possible pour séparer le produit sain du produit avarié et si ce dernier est autorisé, il reste toujours la possibilité que les Autorités bloquent la vente en sauvetage.

---

<sup>57</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Food\\_and\\_Drug\\_Administration#cite\\_note-5](https://fr.wikipedia.org/wiki/Food_and_Drug_Administration#cite_note-5)

<sup>58</sup> Nestlé Recall Leaves A Mystery in Its Wake, *The Washington Post*, 21 juin 2009.

<sup>59</sup> <https://www.franceagrimer.fr/Accompagner/International/Exporter-vers/Etats-Unis-d-Amerique/Quelles-sont-les-exigences-de-la-FDA-Food-and-Drug-Administration>

<sup>60</sup> <https://blog.flavorsum.com/fr/regulatory-compliance-news-2022-0>

Nous avons précédemment évoqué le continent africain, en nous intéressant seulement aux autorités sanitaires du port d'Abidjan, cependant, le reste des ports ont chacun leurs spécificités face aux différentes avaries. Nous allons donc faire un état des lieux rapide des difficultés lors d'avaries facultés sur le continent africain.

Prenons tout d'abord le port de Dakar au Sénégal. Le port accepte les reconditionnements mais seulement après une demande et un accord des Autorités Sanitaires portuaires. Pour ce qui est de procéder par la suite à une vente en sauvetage, les experts avec lesquels j'ai pu en discuter m'ont confié ne jamais en avoir vu à Dakar. Il y a donc une difficulté pour procéder à un reconditionnement des avaries et une impossibilité de les revendre en sauvetage.

En effet, dès lors qu'il y a des sacs mouillés par exemple, la dépréciation est automatiquement faite à 90% sans procéder à un reconditionnement.

Au Bénin, le port de Cotonou a intégré les ventes en sauvetage dans son système. Ces dernières sont possibles et même fréquentes, cependant la personne à qui on vend en sauvetage doit être agréée par l'Etat. La vente est possible mais elle est alors conditionnée à un agrément par les Autorités. Il n'est pas simple de l'obtenir et sans cette dernière, c'est à dire dans le cadre d'une revente à un tiers non agréé les risques d'amende et de peine de prison pour le vendeur sont réels.

Les ventes en sauvetage vont souvent se faire entre réceptionnaires. Ils se connaissent et le mot va vite être passé dans le port lorsqu'un lot cherche un nouvel acquéreur.

Mais parfois des intermédiaires comme les experts sur place vont chercher à faciliter les ventes, c'est à dire à mettre en relation un vendeur et un acheteur de vente en sauvetage potentiel.

Ce dernier, s'il est perçu par les autorités comme un vendeur, qui vend la marchandise sans un agrément, risquera aussi une peine d'emprisonnement, alors même qu'il est un simple tiers dans la vente, il sert seulement d'intermédiaire. Il faut alors être très prudent dans les termes de la vente.

À Banjul, capitale de la Gambie et son principal port, il est également complexe de faire une vente en sauvetage. De plus pour une denrée moisie, comme du riz en sac, le réceptionnaire a deux jours pour procéder au reconditionnement sinon le riz devra automatiquement être détruit. Étant donné que le reconditionnement est un passage quasi obligatoire comme nous l'avons vu, la vente en sauvetage sera des plus rares par l'impossibilité de séparer les denrées saines des denrées avariées.

Quant à Tema, au Ghana, si les Autorités Sanitaires saisissent un lot, ce dernier sera automatiquement détruit. Une technique pousse alors les réceptionnaires à mettre les sacs sains et les sacs moisissus sur les mêmes camions lors des transports afin qu'ils ne se fassent pas prendre leurs marchandises et puissent procéder à des reconditionnements.

Des techniques se développent donc afin de ne pas avoir trop de perte, car ces obligations imposées par les Autorités Sanitaires, bien que protégeant les citoyens créent un énorme gaspillage de denrées qui sont encore parfois saines et pourraient rester propre à une consommation humaine ou animale voire à une revente dans le milieu cosmétique pour le cacao notamment.

Le port de Lomé au Togo impose également une autorisation des Autorités Sanitaires pour procéder à un reconditionnement. Enfin à Matadi, en RDC, tout comme à Pointe Noire, au Congo, on ne peut décharger une cargaison de sacs mouillés.

On voit donc dans le paysage de la vente en sauvetage un bon nombre de difficultés, qui lorsqu'elles sont toutes rassemblées rendent une vente en sauvetage compliquée, voire impossible.

Il reste au-delà des Autorités Sanitaires, deux entités qui vont pouvoir aggraver les obligations sanitaires qui rendent déjà la vente en sauvetage compliquée.

Il s'agit de l'intérêt politique et de la presse qui, lorsqu'elles appuient les Autorités Sanitaires, vont intensifier les difficultés qu'on peut rencontrer lors d'une vente en sauvetage.

Une marchandise qui était avariée et qui aurait pu être revendue pour une consommation autre qu'humaine peut se voir devenir un fardeau pour les intérêts cargaison et le navire peut se voir quant à lui refuser l'accès à plusieurs ports.

C'est notamment le cas du Navire Ocean Princess en 2018/2019. Non seulement il s'est vu refuser l'accès au port de Conakry mais aussi de Lomé avant de trouver refuge au port d'Abidjan à cause de sa cargaison de riz « de qualité douteuse ». Du riz de mauvaise qualité arrive malheureusement dans les ports du monde entier tous les jours. Cependant lorsque les Autorités Sanitaires, puis le monde politique et enfin l'opinion publique puis les médias s'en mêlent, cela devient impossible pour le navire de trouver un port où accoster. On aura entendu bon nombre de choses sur la cargaison, qu'elle était « empoisonnée » ou encore que sa « consommation est dangereuse pour la santé humaine » ou que « les propriétaires des marchandises voulaient rendre les populations malades » ce qui entraîne une peur chez

les citoyens, via les médias, qui force les gouvernements à agir dans l'intérêt « de tous » en refusant la marchandise.

Dans notre cas « alors même que l'institut national d'hygiène (INH) du Togo a sorti un rapport en date du 30 janvier 2019 et signé du Dr Badziklou Kossi, chef du Laboratoire, dont il ressort que « les échantillons prélevés sont de qualité d'hygiène et de sécurité sanitaire satisfaisantes » et que « les produits analysés sont propres pour la consommation humaine et pour l'alimentation animale.

Il y a donc une impossibilité de savoir aujourd'hui ce qui était vrai ou faux parmi les différents rapport émis par les différents pays qui ont fait des tests sur des échantillons de produit issus du navire. »<sup>61</sup> Cependant, une chose est certaine. La place des médias et des politiques dans ce conflit n'est pas des moindres et malgré ce qu'on entend il est fort possible qu'une vente en sauvetage aurait été possible, si l'opinion publique ne s'était pas mêlée du conflit.

Reprenons le parcours du navire afin de mieux comprendre ce qui est arrivé au m/v Ocean Princess, « il a tout d'abord essayé d'accoster en Guinée dans le port de Conakry mi-novembre 2018 avec sa cargaison de riz, mais les Autorités ont refusé son accès au port à cause du riz qui était pourri.

En Décembre, le navire Ocean Princess se retrouve au Port autonome de Lomé. Connaissant le faible des autorités togolaises pour l'argent « facile », une organisation de défense des droits des consommateurs, notamment la Ligue des consommateurs du Togo (LCT), est montée au créneau. En conférence de presse le 28 décembre 2018, la LCT a alerté l'opinion sur la présence dudit navire. Elle a saisi l'occasion pour interpellier les Autorités Togolaises sur le danger que représentaient les marchandises. En réponse aux sollicitations des consommateurs, le Colonel Ouro-Koura Agadazi, alors ministre de l'Agriculture a signé une note, le 07 janvier 2019, pour interdire toute manœuvre de déchargement de la cargaison au Port autonome de Lomé. »<sup>62</sup>

Le Burkina Faso et le Ghana ont également refusé le riz. Le navire a alors trouvé refuge au port d'Abidjan mais après des tests sur le riz, les Autorités Sanitaires ont réclamé une destruction de la marchandise qu'ils ont estimé avariée.

Suite à cette histoire, une interdiction d'un an d'import de riz par les même intérêts cargaison a été émise par le port d'Abidjan.

---

<sup>61/52</sup> <https://www.27avril.com/blog/culture-societe/societe/fin-du-periple-du-navire-ocean-princess-le-riz-birman-bientot-detruit-en-cote-divoire>

<sup>62</sup>

« Le ministre ivoirien du Commerce, de l'industrie et de la promotion des PME, Souleymane Diarrassouba, a décidé samedi 28 avril 2019 d'interdire au vendeur de ce riz avarié, d'exporter du riz en Côte d'Ivoire pour une durée de 12 mois. Par la même occasion, le ministre sanctionne l'entreprise acheteuse du riz avarié, en lui interdisant d'importer du riz en Côte d'Ivoire pour une durée également de 12 mois. »<sup>63</sup>

Ainsi les Autorités Sanitaires qui parfois s'allient aux médias, aux associations de consommateurs et au monde politique créent une difficulté supplémentaire à la vente en sauvetage. Ce qui ne doit pas pour autant décourager ces ventes qui sont essentielles au commerce international.

En effet, bien que les réglementations que nous avons évoquées permettent la protection des consommateurs, le marché de la vente en sauvetage reste florissant et avec un grand avenir devant lui.

Il nous faut après avoir vu l'immensité des normes sanitaires s'intéresser au marché en lui-même. Quel est-il ? Quelle sont les grands moments de cette vente ? Et bien sûr, qu'y a-t-il à en tirer pour l'acheteur et le vendeur en sauvetage ? Il nous faut donc voir **la vente en sauvetage, un marché complexe établi depuis longtemps (II)**.

---

<sup>63</sup><http://www.commodafrica.com/03-05-2019-olam-interdit-dexporter-du-riz-en-cote-divoire-pendant-un>

## **II. La vente en sauvetage, un marché complexe établi depuis longtemps.**

Il faut nous intéresser dans cette partie aux bénéfices et aux difficultés du marché de la vente en sauvetage, outre la difficulté que représentent les Autorités Sanitaires dont nous avons déjà longuement discutés dans notre développement.

La vente en sauvetage n'est pas comme les ventes internationales de marchandise que l'on peut rencontrer au quotidien. Les acheteurs ne sont pas les mêmes, ni les enjeux, d'ailleurs. La vente est ici celle d'un produit avarié, on ne peut en attendre les mêmes revenus que pour un produit sain de qualité supérieure.

Tout d'abord, il est important de rappeler dès à présent que les bénéfices de la vente en sauvetage sont pour l'assuré. Cette vente lui permettra tout d'abord de respecter son devoir de minimisation de perte, ensuite il sera indemnisé par son assureur en déduction de la vente en sauvetage. En effet, si l'assureur vient indemniser le propriétaire des marchandises, détenteur du contrat d'assurance, c'est parce qu'il a subi un dommage qui est protégé par les clauses du contrat d'assurance et que l'assureur se verra ensuite indemnisé à son tour par le transporteur. En effet l'assureur va se subroger dans les droits de l'assuré pour que le transporteur s'acquitte de sa dette lorsqu'il est responsable de l'avarie marchandise.

On devra comparer le prix à l'achat de la marchandise avec le prix de revente de cette dernière pour voir s'il y a une différence, cette dernière donnera alors le montant de la perte subie sur la marchandise, et donc le montant de l'indemnisation dû par le transporteur. Ce calcul revient à celui fait par l'assureur dans son indemnisation préalable.

Parfois, cette différence sera calculée en amont de la vente, pour voir si un bénéfice peut être tiré de la vente en sauvetage, car elle ne doit pas coûter plus d'argent à l'assuré que la vente initialement prévue. Imaginons qu'ils doivent faire déplacer la marchandise dans un nouveau port et payer des frais de douane à l'arrivée, le prix peut alors être nettement supérieur à la vente initiale, cela constitue une perte supplémentaire, cette perte, elle, sera payée de la poche de l'assuré.

Pour ce qui ne pourrait être vendu en sauvetage, c'est l'assureur qui va indemniser l'assuré en premier lieu, il payera en effet la marchandise qui n'aura pu être vendue.

Il y a donc de réels avantages pour l'assuré, l'intérêt cargaison, à effectuer une vente en sauvetage. Cependant, ce dernier se voit accompagné dans cette nouvelle transaction, car le marché n'est pas le même que celui pour une vente de marchandise parfaitement saine.

En effet le marché de la vente en sauvetage est différent de celui de la vente de marchandise saine. Les acheteurs sont réduits et les courtiers assermentés se sont créés un réseau au cours de leurs longues années de pratique. La vente en sauvetage représente avant tout un petit réseau, quelques acheteurs que le Courtier Assermenté en France ou ses équivalents à l'étranger vont connaître. Les acheteurs, tout comme les Courtiers Assermentés, ont leur spécialité. Au sein du « réseau » on sait que selon le type de marchandise on ne pourra faire appel ni au même acheteur, ni au même Courtier Assermenté.

Ces dernières années, s'est développée une nouveauté dans le monde de la vente en sauvetage, une numérisation. Désormais, il existe une plateforme entièrement dédiée à la vente en sauvetage en ligne, il s'agit de « Saltrex ». La différence principale avec la vente en sauvetage classique dirons-nous c'est que n'importe qui peut l'utiliser. Cela permet de toucher un public plus large, mais, le suivi n'est pas celui qu'on peut avoir avec un Courtier de Marchandise Assermenté, qui est un professionnel des ventes en sauvetage. De plus, on peut se demander l'utilité de toucher un public plus large quand les acheteurs d'avaries comme nous l'avons vu constituent un petit groupe bien connu des Courtiers Assermentés qui sont désormais spécialisés. Nous reviendrons sur ce sujet plus tard dans notre développement.

Pour ce qui est de la vente en sauvetage classique, elle se fait donc par un petit réseau. Les courtiers en assurance connaissent en général un Courtier Assermenté auxquels ils font appel pour leur vente en sauvetage. Comme nous le verrons dans la seconde partie de ce mémoire, il est rare que les Courtiers assermentés aient pour seul métier ce dernier, ils vont en général avoir un second métier en rapport avec celui de Courtier assermenté, comme par exemple expert. Lorsqu'on procède à des ventes en sauvetage, il est usuel de faire appel à un expert. En France, les experts facultés vont souvent être aussi Courtier assermenté, ils vont donc avoir un réseau dans leur pays d'expertises pour revendre les marchandises.

Les acheteurs de vente en sauvetage, qui sont-ils ? Ils vont souvent être des fabricants de produits alimentaires pour les animaux et des grandes marques de cosmétiques. En effet, pour ce qui est des produits alimentaires comme le riz ou le maïs, ils

pourront servir dans la fabrication d'aliments pour animaux, pour ce qui est du cacao produit « noble » et « coûteux » il pourra servir dans les cosmétiques.

Il y a donc pour chaque type de marchandise des acheteurs récurrents, ce qui permet au CMA de savoir immédiatement, lors d'une avarie sur telle ou telle marchandise, qui cela pourra intéresser.

Les acheteurs connaissent le risque à acheter ce type de marchandise avariée, mais parfois ils vont gagner beaucoup, c'est pourquoi la vente en sauvetage reste intéressante pour eux.

Il y a un autre enjeu pour le Courtier en Marchandise Assermenté, c'est de trouver quelqu'un qui est intéressé mais qui prend la marchandise là où elle se trouve. En effet, si la marchandise est déchargée ou va être décharger dans un port, la faire réceptionner ailleurs va engendrer des frais supplémentaires qui, s'ils dépassent le prix de vente futur, devront être payés par quelqu'un. Mais qui ? Si le courtier assermenté a l'accord de son client, qu'il agit en simple mandataire, c'est le client qui devra payer. Mais si ça n'est pas le cas et qu'il a mal calculé ses coûts, alors c'est de sa poche que devra sortir la différence.

Ainsi le but est de trouver un vendeur dans le port d'accueil ou alors dans un pays proche de celui où la marchandise va être débarquée pour que les coûts restent bas.

Au-delà de ces potentiels frais de transports supplémentaires, il faut aussi évoquer les frais de douanes qui sont payés à l'arrivée selon l'incoterm choisi par le réceptionnaire ou l'expéditeur de la marchandise. En général, ils seront payés par le réceptionnaire car rares sont les incoterms où l'exportateur doit payer les taxes de douane. On va donc essayer de les faire reposer sur le nouvel acheteur de la marchandise.

En effet, on va déjà vendre une marchandise à la baisse, on va vouloir éviter de payer en plus des frais de douanes, soit la cargaison est encore en mer et on va négocier que l'acheteur prendra à son compte les frais de douane, soit elle est déjà déchargée et doit être acheminées ailleurs pour le compte de l'acheteur en sauvetage et on va négocier pour qu'il prenne la marchandise là où elle se trouve.

On appelle cela la vente en terme « *As is/ Where is* »<sup>64</sup> ce qui signifie « comme elle est, là où elle est », c'est donc une prise de possession tel quelle de la marchandise qui va être négociée.

Comme nous l'avons vu, cela peut être une prise de risque pour l'acheteur, mais il peut aussi en tirer un profit pour sa part, il y a donc un danger limité pour lui malgré tout.

---

<sup>64</sup> L'expression anglaise « *As is/ Where is* » signifie « comme elle est, là où elle est ».

Pour ce qui est du vendeur, les droits de douane à payer doivent être inférieurs au prix de la vente en sauvetage sinon il y aura une perte. Les coûts ne doivent pas dépasser le coût de la vente en sauvetage sinon l'assuré devra payer de sa poche. En plus de ne pas devoir faire de bénéfice, il devra déboursier une certaine somme supplémentaire.

Il nous faut désormais évoquer, la complexité du marché coté acheteur de vente en sauvetage. Les acheteurs peuvent être des petites sociétés ou de grande société. Ces dernières années, beaucoup d'acheteurs en sauvetage se sont vus décourager.

En effet, on rencontre une certaine lassitude des acheteurs, car certains acheteurs d'Europe du Nord notamment ont une tendance à vouloir bloquer le marché. Ils se mettent d'accord entre eux pour racheter les lots à des prix bas, ainsi il bloque le marché pour le reste des acheteurs et font baisser les prix. Ainsi cela empêche les acheteurs autres d'avoir accès aux ventes mais aussi accès à de bons prix, sachant qu'ils ne peuvent mettre un montant trop élevé dans le rachat de marchandise avariée. Cette concurrence qui, nous pouvons le dire, peut être perçue comme déloyale, freine le marché, et cette entente empêche le bon fonctionnement des ventes en sauvetage. Les acheteurs en dehors de cette « alliance » se retrouvent contraint d'abandonner le marché, face à des acheteurs trop puissants pour un petit marché comme celui de la vente en sauvetage.

Ainsi le marché de la vente en sauvetage déjà complexe mais bien établi depuis plusieurs années entre plusieurs acheteurs et vendeurs, se voit aujourd'hui complexifié davantage avec l'arrivée de la numérisation et des acheteurs avec une position dominante qui tendent à refermer le marché.

Nous allons nous intéresser dans le second titre de cette première partie aux **alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage (TITRE II)**. Que se passe-t-il lorsque la vente en sauvetage ne peut aboutir ? Quelles sont les possibilités offertes aux intérêts cargo ? C'est ce qu'il nous faut maintenant aborder.

## **TITRE 2 : Les alternatives à l'impossibilité d'une vente en sauvetage.**

---

Lorsque la vente en sauvetage est impossible pour les multiples raisons que nous avons commencé à aborder précédemment, il reste alors des alternatives aux intérêts cargo. Ces derniers ne vont pas pouvoir laisser la marchandise telle qu'elle est. En effet, des suites d'une avarie la marchandise peut être trop contaminée donc impossible à revendre, cela peut être établi par l'expert ou par les Autorités Sanitaires du pays d'accueil.

L'alternative première, la plus courante dirons-nous, lorsqu'une vente en sauvetage est impossible, c'est la destruction. Soit la marchandise est trop avariée, les Autorités Sanitaires vont conclure à une obligation de destruction, soit, pour une question d'image de marque, le client va refuser la vente en sauvetage et préférera une destruction du bien. Il faudra alors s'intéresser au principe même de la destruction, ce qu'elle engendre pour l'assuré pour ensuite envisager la destruction en elle-même, ce en quoi elle consiste, car il n'existe pas une seule et même façon de détruire de la marchandise mais bien plusieurs types de destruction, qui vont exister selon le lieu où se trouve la marchandise.

Au-delà de la destruction, grande rivale de la vente en sauvetage dans le monde des marchandises avariées, il y a d'autres alternatives qui parfois peuvent s'ouvrir. Le choix du don peut être fait par le propriétaire de la marchandise. Le Don est spécifique et n'est pas accepté par toutes les entreprises, car dans ce cas la marchandise se doit en général d'être encore à minima saine et donc il y aura une possibilité de vente en sauvetage, cependant, le propriétaire de la marchandise pourrait décider de faire un don.

Enfin il nous faudra aborder le délaissement de la marchandise par l'assuré à l'assureur. Rares sont les cas acceptés par l'assureur où ce dernier se retrouvera propriétaire de la marchandise à la place de l'assuré et devra alors trouver lui-même un remède à cette situation. Il y a des cas de délaissement prévu dans le contrat d'assurance, dans ce cas l'assureur réglera la totalité de l'indemnité et se retrouvera propriétaire de la marchandise, mais lorsque cela n'est pas prévu par le contrat d'assurance, il est rare que les assureurs acceptent un délaissement.

Il nous faut donc voir **l'alternative première face à l'impossibilité de vente en sauvetage : La destruction (SECTION 1)** avant de poursuivre avec **les autres alternatives face à l'impossibilité de la vente en sauvetage (SECTION 2)** à savoir le don et le délaissement.

## **SECTION 1 : L'alternative première face à l'impossibilité de vente en sauvetage :**

### **La destruction.**

La vente en sauvetage va parfois être rendue impossible, cela par la volonté du propriétaire des marchandises, comme par la volonté de tiers. Comme nous l'avons évoqué lorsque nous développons la pensée de l'assuré sur la vente en sauvetage, il n'est pas rare que ce dernier lui préfère la destruction. Elle est rapide, parfois moins onéreuse et surtout, elle évite toute mauvaise presse. En effet lorsqu'on détruit la marchandise celle-ci ne risque plus « d'empoisonner » les populations. Cependant il nous faudra voir que les procédés de destruction ne sont pas toujours efficaces et qu'un point important joue aujourd'hui en défaveur de la destruction, c'est l'aspect écologique. Certains procédés de destruction peuvent paraître douteux quant à leur respect de l'environnement. Les destructions ne représentent pas des cas minimes, ils sont nombreux, et à grande échelle la destruction a un impact sérieux sur l'environnement.

Il nous faudra comprendre le principe de la destruction : quand va t'elle se produire? Quels sont les enjeux pour l'assuré et l'assureur ? Qui va se charger de cette destruction ? Qui en paiera le coût ? Car ce sont là les grands enjeux de cette destruction.

Il est aussi important, après avoir compris son fondement, d'envisager les différents types de destruction de la marchandise. En effet la destruction n'a pas le même visage partout, en France une incinération ou un broyage de la marchandise sera en général effectué, tandis qu'en Afrique des techniques diverses sont apparues, celle de « l'enfouissage », la destruction dite « écologique » ou encore l'incinération. Les règles de la destruction ne sont pas les mêmes : une incinération à Abidjan ne sera pas faite dans les mêmes conditions qu'à Marseille par exemple.

L'aspect écologique reste dans l'esprit de chacun et ces modes de destruction sont parfois une réelle catastrophe écologique.

Il nous faudra donc envisager dans un premier temps, **le principe de la destruction (I)** avant de comprendre ses différentes mises en œuvre par **les différents types de destruction (II)** qui existe aujourd'hui.

## I. Le principe de la destruction.

La destruction, c'est l'« action de détruire quelque chose ou quelqu'un, de jeter à bas » nous dit le dictionnaire Larousse.<sup>65</sup>

La destruction est définie juridiquement comme « la destruction physique, le recyclage ou l'élimination de marchandises en dehors des circuits commerciaux de manière à éviter de causer un préjudice au titulaire de droit. »<sup>66</sup>

La destruction revient donc à l'impossibilité de pouvoir réutiliser la marchandise, elle entraîne une disparition certaine de la marchandise et donc à une perte de cette dernière.

La destruction au sens où on l'entend aujourd'hui reste relativement récente dans l'histoire du monde. Au Moyen-âge, on rencontre peu de procédés de destructions « spécifiques » comme aujourd'hui. Les normes d'hygiène étaient bien différentes et les dates limites de consommations n'existaient pas. Arrive donc avec le monde moderne, des normes sanitaires et l'idée de la péremption des marchandises, cela, bien que les avaries existent de tout temps.

Il existe différents dommages qui vont pousser l'assuré vers une destruction, mais quel sont ces dommages ? On part ici de la même idée que celle qu'on a dans la vente en sauvetage : la marchandise est avariée mais à un point qui la rend impropre à toute consommation. La marchandise a subi un dommage trop important, par exemple, elle aura pu être brûlée dans son ensemble ou encore mouillée ou infectée par des insectes à un point qu'il est impossible de la consommer ou de l'utiliser.

Nous avons notamment vu précédemment que certains ports, dès que la marchandise est mouillée, demandent une destruction automatique ou tout bonnement la refusent à l'entrée du port. Pour ce qui est des marchandises brûlées, il y a une impossibilité de récupération, entre les fumées toxiques qui rendent le reste de la marchandise impropre et la mousse diffusée par les lances incendies pour éteindre le feu qui vont contaminer le produit dans sa totalité, il sera alors impossible de faire autrement que de la détruire. Une marchandise avariée va parfois déjà être détruite, comme dans le cas d'un feu, mais on ne pourra la laisser à bord du navire, il va falloir trouver un endroit où la déposer. On va donc avoir un dommage qui est irréparable et qui nous poussera vers une destruction.

---

<sup>65</sup><https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/destruction/24711>.

<sup>66</sup> Règlement (UE) n° 608/2013 Article 2 point 16).

Au-delà de l'impossibilité de récupérer une marchandise, nous l'avons vu, parfois ce sont les Autorités Sanitaires, qui refusent la marchandise. S'ils le décident, la marchandise se voit condamnée à être détruite sans pouvoir négocier. Il n'est pas rare que des Autorités Sanitaires saisissent des lots et les déclarent impropres à la consommation, il est alors quasi impossible de remettre la main dessus et de procéder à un sauvetage. La destruction devient alors obligatoire, si on ne veut pas risquer une forte amende, voire une peine d'emprisonnement pour non-respect des consignes sanitaires.

En plus des dommages réels ou non que peut rencontrer la marchandise, les coûts de reconditionnement des facultés ou de réparation de bien physique peuvent être trop élevés. On sera alors dans l'obligation de leur préférer une destruction. Attention cependant, il arrive que les coûts de destruction soient particulièrement élevés et qu'ils puissent parfois excéder le prix d'une revente de la ferraille par exemple pour un bien meuble.

Reprenons ici un cas que nous avons évoqué précédemment, nous avons évoqué le cas d'un objet physique « un engin de chantier » qui avait brûlé, la police d'assurance indemnise la destruction cependant l'assureur avait été informé par son expert que la vente de l'objet à la ferraille pouvait rapporter plus que ce qu'aurait coûté la destruction. Ainsi, si l'assuré refuse cette vente, l'assureur peut réduire drastiquement son indemnisation, car il devra indemniser seulement ce qui aurait été réellement en perte totale et non ce qui aurait pu être sauvé.

Ainsi lorsque la destruction semble être le seul moyen, il peut parfois y avoir des possibilités insoupçonnées de vente sur des marchés de seconde main. Mais ce qui nous intéresse ici c'est particulièrement l'histoire du coût, si l'objet ou la marchandise peut encore rapporter de l'argent et que cet apport reste supérieur au coût d'une destruction, il faudra mieux pour l'assuré abandonner l'idée de la destruction.

Ainsi les coûts d'une destruction restent toujours supérieurs à une petite rentrée d'argent et peuvent permettre à l'assureur en cas de refus de l'assuré de réduire son indemnisation.

Hors le coût potentiel de cette destruction, quand va-t-on procéder à une destruction ? Cela peut relever d'un choix ou d'une obligation, cela peut venir d'un refus sanitaire ou bien de la volonté de l'assuré, soit parce qu'il ne voit aucun avantage à la vente en sauvetage, soit pour protéger son image de marque.

En effet, certaines marques vont préférer une destruction plutôt que de risquer de commercialiser un produit qui n'est pas parfait sur le marché. Certaines cargaisons qui

seraient tout à fait aptes à être revendues vont être détruites car les géants de la distribution ont peur de se voir condamnés ou de recevoir une interdiction d'export dans certains pays si leur marchandise était viciée. Il est également vrai que certains marchés refusent des marchandises qui aurait un défaut. Aujourd'hui le consommateur qui se rend au supermarché acheter sa « tablette de chocolat ou ses gâteaux », diffuserait sur les réseaux sociaux ou bien tout simplement serait déçu d'une marque qui ne tient pas ses promesses. Imagions que nous, consommateurs, achetions un ballotin de chocolat et que dans ce dernier se trouve, un, voire deux chocolats légèrement difformes, le produit n'aurait alors pas répondu à nos attentes et il serait alors peu probable que nous rachetions à nouveau ce produit, voire cette gamme, voire cette marque.

Ainsi un grand nombre d'entreprises font le choix de la destruction pour éviter tout scandale petit ou grand et ainsi préserver leur image de marque.

Cela signifie tout de même une perte pour la marque qui ne touchera alors pas son indemnité d'assurance dans son intégralité et libérera l'assureur d'une partie de ses obligations.

Il faut également se demander qui doit supporter les frais de destruction ? On l'a vu, ces derniers seront supportés par l'assureur lorsqu'ils sont bien inscrits dans les risques couverts par la police d'assurance. Il faut cependant qu'il n'y ait pas d'autres alternatives pour la marchandise, pour que la destruction rentre alors dans ce que l'on nomme « les frais raisonnables ». S'il existe une autre solution pour la marchandise et que l'assuré décide de détruire la cargaison l'assureur pourra alors s'échapper en partie de son obligation. L'assuré devra alors prendre à son compte les frais de destruction et son indemnité d'assurance sera réduite au pourcentage de perte réelle qu'il y a sur la marchandise. Il lui restera toujours le recours contre la compagnie maritime comme lors de la vente en sauvetage. Si l'indemnité est réduite, la responsabilité du transporteur reste, elle, intacte, le choix de l'assuré ne va pas impacter la responsabilité du transporteur. En effet en vertu de la convention de la Haye Visby de 1924 et de son protocole additionnel de 1968 « le transporteur est responsable à hauteur de 2 DTS par kilos ou 666, 67 DTS par colis, sera choisie la somme la plus avantageuse des deux ». <sup>67</sup>

Ainsi, il faut bien distinguer le remboursement qui sera fait par l'assureur au titre de la police d'assurance qui aura été prise par le propriétaire de la marchandise et la responsabilité du transporteur, qui, elle, est due au dommage qui a été causé à la cargaison

---

<sup>67</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurance-responsabilite.htm>

lors du voyage maritime. La première est une protection que le propriétaire de la cargaison prend pour se couvrir en cas de dommage et pour cela il paye des primes chaque année. La seconde est, elle, une conséquence du dommage et n'existe pas en amont du préjudice qui a été causé.

Il est donc clair que la destruction a un coût et peut représenter la perte de tout bénéfice pour les intérêts marchandises, ainsi beaucoup préféreront une vente en sauvetage entre eux pour éviter les frais de destruction.

Pour ce qui est de la mise en œuvre de la destruction, comment s'opère-t-elle? « Des marchandises impropres à la consommation humaines ou animales après certification des Autorités Sanitaires, sont détruites en présence des services des douanes, de l'hygiène publique et des Commissaires d'Avaries qui dresseront des procès-verbaux de constat contradictoire en précisant le mode de destruction (incinération, casse et /ou déversement aux décharges publiques) ». <sup>68</sup>

Ainsi on voit que la certification est importante car elle permettra de prouver qu'il y a bien eu destruction de la marchandise. Un expert sera nommé et généralement présent sur les lieux de la destruction, il va récupérer le certificat dans le but de le remettre au propriétaire de la marchandise, ce qui permettra d'évaluer le coût de la destruction et la perte. Cela amène une certaine protection à celui qui demande la destruction, car il pourra prouver ses dires notamment à son assureur par le biais de ce certificat.

Enfin il nous faut aborder l'enjeu principal qui gravite autour de la destruction: l'écologie. Bon nombre des modes de destruction que nous verrons dans la seconde partie de notre développement ne sont pas respectueux de l'environnement. Que ce soit par le feu, le rejet en mer ou l'enfouissement, chacune des possibilités de destruction va avoir un impact soit sur la terre, soit sur l'air environnant. En France, la politique écologique est de plus en plus mise au centre des débats et les modes de destruction essayent donc d'être plus respectueux de l'environnement, mais même ces modes qui se veulent respectueux ont un impact d'après les écologistes. Malgré la sonnette d'alarme qui a été tirée ces dernières années sur la protection des écosystèmes, les mesures mises en œuvre restent minimales et pour cause, les vols et autres pillages des marchandises lorsqu'elle ne sont pas brûlés ou rendus totalement impropres à la consommation ne sont pas rares. Mais ne vaut-il pas mieux que ces denrées servent à ceux qui n'ont rien et ne polluent pas ? Pour certains, la

---

<sup>68</sup><http://cemgroupe.com/facultes-destruction-marchandises.php>

réponse est négative car les raisons de la destruction sont souvent pour des causes sanitaires, la marchandise est décrite comme impropre à la consommation humaine et on veut éviter de rendre malade des populations entières.

Les deux avis peuvent donc se comprendre et ce débat ne semble pas trouver une seule réponse juste, car les intérêts en présence sont bien différents les uns des autres.

Il nous faut désormais comprendre **les différents types de destruction (II)** qui existent pour comprendre leurs impacts sur l'environnement et sur les populations.

## II. Les différents types de destruction.

Il nous faut maintenant faire un tour de ce que la destruction signifie de manière physique. On a vu par sa définition que le mot destruction sous-entend disparition de la marchandise, mais comment cela se produit-il ? Il existe différents procédés utilisés par différents pays, nous verrons principalement les procédés de destruction du continent africain, car les modes de destruction qui y sont développés reflètent la diversité que l'on peut trouver sur le reste des continents.

La technique principalement utilisée est celle de l'« enfouissement », le but de cette dernière est d'enfouir sous terre les marchandises que l'on souhaite détruire et ensuite de les laisser se décomposer. Le problème de cette technique est qu'elle a un véritable impact sur l'environnement. Le fait d'enfouir la marchandise en soi ne pose pas de problème particulier, puisque en général on enfouit seulement des denrées alimentaires qui vont rapidement se décomposer. Le problème est qu'on enfouit la marchandise avec la totalité des emballages, sacs plastiques, cartons et autres. L'emballage lui ne se décompose pas aussi rapidement que la marchandise, un sac plastique met quatre cents ans à se décomposer, un carton cinq mois, et une orange entre trois et six mois. Le véritable problème écologique c'est donc le plastique qui va être enfoui avec la marchandise et laissé là pour décomposition.

De plus, cette technique va parfois être associée à d'autres procédés. Un réel problème est rencontré lors de la destruction, c'est celui des populations locales, qui vont vouloir récupérer les marchandises à tout prix. Bien qu'estimées comme impropres à la consommation ces marchandises peuvent encore être revendues sur des marchés parallèles ou encore pour ceux qui n'ont pas à manger, elles leur permettront de se sustenter même si cela signifie tomber malade.

Pour éviter que les populations ne puissent déterrer les marchandises enfouies, les entreprises de destruction ont développé une tactique, celle du jet d'essence, ainsi la marchandise sera empoisonnée par l'essence en premier lieu et ensuite brûlée, ainsi seul les plus téméraires si s'y risqueront. Mais il ne faut pas s'y méprendre, car ça n'est pas parce qu'il y a des jets d'essence que certains ne vont pas tenter de récupérer la cargaison. Un article du 13 septembre 2016, montre l'ampleur de ce problème, il s'agissait d'un accident lors d'un enfouissement au Bénin « L'accident est survenu à Tori-Bossito, à 40 km au nord de la capitale Cotonou, jeudi 7 septembre 2016 en fin de journée. Des camions

d'une entreprise étaient venus déverser des sacs de farine de blé avarié dans une décharge de la ville. Aspergés d'essence, ces sacs étaient sur le point d'être incendiés. Selon la presse locale, c'est à ce moment qu'une centaine de personnes se seraient précipitées pour récupérer la marchandise avariée et se seraient retrouvées piégées par les flammes ».<sup>69</sup> Il y aurait apparemment eu 10 morts d'après les autorités locales. Le journaliste qui s'est rendu sur place explique « il faut comprendre qu'un sac de farine coûte assez cher [un sac de farine de 50 kilos coûte environ 20 000 francs CFA, soit 30 euros]. Selon moi, ce geste ne s'explique que par la pauvreté des habitants et la méconnaissance des risques. »

Il poursuit en indiquant que « Selon le blog "Agri Bénin", depuis 2010, au moins un scandale par an s'est produit autour de produits périmés au Bénin. (...) La gestion des produits avariés et ses conséquences n'est pas un problème propre au Bénin. En juillet dernier, une scène similaire avait eu lieu dans une décharge de Sierra Leone, où des habitants avaient bravé l'interdit de la police pour se procurer des poulets avariés. »<sup>70</sup>

Les accidents ne sont pas rares au Bénin et dans les pays voisins, car la marchandise même avariée vaut encore beaucoup sur les marchés parallèles.

C'est donc un des grands enjeux autour de la destruction, comment protéger les populations locales dans certains pays pauvres. La gestion actuelle pas adaptée aux populations alentours, la destruction devient alors un réel danger.

Un autre procédé de destruction est celui par les flammes, il consiste à simplement brûler la cargaison sans même l'enfouir. Le plus de cette technique c'est l'impossibilité de tenter de récupérer la marchandise, elle est déposée et brûlée immédiatement. Cependant, elle a aussi un impact sur l'environnement par les rejets de fumée toxique dans l'atmosphère. Il est donc extrêmement compliqué d'allier protection des populations locales et protection de l'environnement.

Il nous faut également souligner qu'il n'est pas rare que des marchandises soient déclarées comme détruites alors qu'on les retrouve sur un marché local de seconde main. Ainsi il y a une perte pour le propriétaire de la marchandise qui comme on l'a vu précédemment peut possiblement avoir une indemnisation plus faible de son assureur, mais en plus la société de destruction qui est rémunéré pour son travail, va également revendre la marchandise dans le dos de l'intérêt cargaison sans que ces derniers ne le sachent.

---

<sup>69/69</sup> Article publié le 13 septembre 2016 par France24 à retrouver sur : <https://observers.france24.com/fr/20160913-benin-morts-sacs-farine-perime-avarie-tori-bossito-consommateur-incident>

Cependant une fois « détruite » le propriétaire des marchandises reçoit un certificat de destruction, il n'a alors aucune idée de ce qui a été réellement fait à la marchandise, le détenteur de la marchandise peut alors la revendre sans que cela se sache. Ainsi l'expert joue un rôle important ici aussi car il assistera normalement à la destruction et pourra faire foi de cette dernière.

Les certificats ont également une grande importance, on l'a notamment vu avec la CIAPOL en Côte d'Ivoire. Elle donne un agrément de destruction aux entreprises qui sont aptes à le faire, l'intérêt cargaison a alors une certitude de plus que dans les autres pays où la destruction peut être faite par n'importe qui.

Il existe d'autres procédés plus spécifiques à certains pays, par exemple aux Comores et en Sierra Leone, une technique de destruction consiste au jet en mer des marchandises.

En effet lorsque la marchandise est avariée, notamment du riz ou de la farine en sacs, ils sont jetés par-dessus bord. Attention ici les sacs ne sont pas jetés : seule la marchandise est déversée depuis le navire en mer. Cela est déjà plus écologique et peut constituer une alimentation pour la faune ; cependant le riz et la farine n'étant pas une alimentation typique pour les poissons, cela reste discutable. Pour ce qui est de la récurrence de cette pratique elle est couramment utilisée dans ces deux pays.

Enfin un procédé « écologique » de destruction est apparu ces dernières années, il s'agit de ce que les réceptionnaires nomment « la destruction écologique ». Par exemple à Dakar pour une perte sur une cargaison de maïs, la destruction peut consister à faire un tas avec le maïs avarié dans un champ et à le laisser sur place. Le lendemain il ne restait plus que les spathes de maïs <sup>71</sup>et plus aucun épi. Cela a été nommé une destruction écologique car il n'y a aucun impact sur l'environnement puisque les populations alentour ont en fait récupéré la totalité de la cargaison de maïs pour la revendre ou s'en servir pour se nourrir ou nourrir leurs animaux.

Ce procédé bien qu'atypique consiste plus en un don non désiré qu'en une véritable destruction.

Au-delà de cette technique atypique pour protéger l'environnement, d'autres entreprises de destruction se mettent à proposer des destructions sur mesure qui respecte « la nature et le produit ».

---

<sup>71</sup>Les Spathes sont les feuilles qui entoure et protège les épis de maïs.

« En France grâce à la loi AGEC, tous les particuliers et professionnels devront procéder au tri à la source des biodéchets d'ici 2025. On entend par biodéchets, les déchets alimentaires et les déchets verts. Trier les déchets alimentaires à la source, permet de valoriser les biodéchets et les sous-produits animaux qui doivent être traités différemment. Comment valoriser alors un bio-déchet ? Soit la valorisation par méthanisation dont l'objectif est de transformer les biodéchets en méthane et en digestat. Le méthane va produire du biogaz utilisé comme source d'énergie renouvelable pour la production de chaleur, d'électricité et de carburant de véhicule. Le digestat, quant à lui, est utilisé comme compost ou fertilisant.

Ou encore la valorisation par compostage dont le processus commence par le mélange des biodéchets avec des végétaux, ce mélange va se transformer et produire un engrais de qualité naturel qui par la suite pourra être utilisé pour nourrir des plantes, par exemple.

La France classe les sous-produits animaux qui ne peuvent plus être assignés à l'alimentation humaine sont classés en trois catégories. Tout d'abord les matières de la catégorie 1 (C1), ce sont les matières animales ou d'origine animale qui présentent un risque important pour la santé publique. Une fois collectées, ces matières sont soit valorisées par biodiesel ou combustible, soit éliminées par incinération ou mis en décharge après transformation et marquage.

Ensuite les matières de la catégorie 2 (C2). Ce sont les matières moins importantes pour la santé publique en termes de risques. Ces matières sont soit valorisées et transformées en engrais, biogaz, ou compost, soit éliminées par incinération ou enfouissement après transformation et marquage.

Enfin les matières de la catégorie 3 (C3), ce sont les matières qui présentent un risque sanitaire faible pour la santé publique et la santé animale. Ces matières peuvent être soit valorisées en alimentation animale après l'application d'un traitement approprié, soit valorisées pour d'autres usages tels qu'en cosmétique, en engrais, compost, en énergie. »

<sup>72</sup>La France imposera donc d'ici à 2025 des modes de destructions plus responsables, en fonction de la catégorie de produits qui sera à détruire. En Afrique, il n'y a pour l'instant rien de comparable, mais nul doute qu'au vu des drames de plus en plus fréquents, les Autorités devront agir dans les années futures pour modifier leur vision de la destruction.

---

<sup>72</sup><https://www.recyclageunifer.fr/details-traitement+et+valorisation+des+dechets+alimentaires+proche+le+havre+76-131.html>

Après avoir vu la destruction, première alternative à l'impossibilité de vente en sauvetage, il nous faut désormais voir qu'il existe d'autres alternatives. Ces dernières sont certes moins usitées, mais il nous faut les aborder en ce qu'elles existent et représentent une possibilité pour l'assuré.

Ainsi nous étudierons **les autres alternatives face à l'impossibilité de la vente en sauvetage (SECTION 2)**.

## SECTION 2: Les autres alternatives à la vente en sauvetage.

La vente en sauvetage n'étant pas toujours envisageable pour l'assuré, il pourra opter pour une destruction de la marchandise, et parfois s'ouvrent à lui d'autres possibilités. Celle du délaissement de marchandise, qui n'est pas toujours accepté, rentre dans la police d'assurance, et sera possible seulement sous certaines conditions.

Le délaissement consiste à l'abandon de la propriété sur la cargaison, celle-ci revenant alors à l'assureur qui disposera de cette dernière comme il le souhaite. Cela est rarement accepté. L'assureur l'acceptera si les conditions qui entourent la volonté de délaissement rentrent dans un des cas prévus par la Police d'assurance. Pour la Police d'Assurance Maritime sur Facultés seulement 3 cas de figure permettent un délaissement et on les retrouve à l'article 26. Il peut arriver en dehors de ces cas qu'un délaissement soit accepté par l'assureur, mais ces cas sont rares car le délaissement entraîne des obligations et des risques pour ce dernier.

Outre le délaissement, l'intérêt cargaison peut opter pour un don. Le don de marchandises avariées peut sembler désuet ; en effet le produit donné pourrait tout à fait être vendu en sauvetage; cependant certaines entreprises ont une âme charitable et souhaitent, plutôt que de retirer un petit pécule, en faire profiter d'autres. Parfois des marchandises qui sont dites impropres à la consommation, car la date limite de consommation est passée, vont pouvoir également être données plutôt que vendues en sauvetage. C'est notamment le cas des fruits au départ de pays d'Asie ou d'Afrique qui sont trop mûrs pour voyager et au lieu d'être vendus en sauvetage dans le pays de départ, ils vont être donnés.

Il nous faudra donc envisager dans une première partie **le don (I)** de marchandise avant d'envisager **le délaissement (II)** et ses enjeux.

## I. Le don de marchandise.

Le don de marchandise signifie « l'action d'abandonner gratuitement (donner) à quelqu'un la propriété ou la jouissance de quelques chose »<sup>73</sup>. Le don est donc gratuit. La personne qui va donner à autrui n'attend rien en retour. Dans un monde lucratif où l'argent est roi, comme celui du commerce international, il est difficile de s'imaginer que les dons sont récurrents.

Il ne faut pas se méprendre. Les donations restent rares mais elles existent. Par exemple à Matadi des sacs en perte totale ont été saisis en 2021 par les Autorités Sanitaires et consignés à l'entrepôt du réceptionnaire. Le rapport de l'expert indique que les sacs ont ensuite été donnés pour la consommation animale.

Il y a donc une réelle possibilité de don et même de marchandises qui sont considérées comme avariées. Ces marchandises sont finalement les mêmes que celles qu'on peut retrouver lors d'une vente en sauvetage et pourtant elles ont fait l'objet d'une donation plutôt que d'une vente.

Les motifs personnels pour ce don sont impossibles à connaître réellement, cela est-il dû à la saisie préalable des sacs par les autorités sanitaires, ce qui aurait pu causer une impossibilité de revente ? Ou est-ce un réel élan de générosité ? Personne ne peut connaître les réelles motivations des propriétaires de la marchandise.

Dans un article de 2020 on peut lire « De nombreuses entreprises effectuent régulièrement des dons de marchandises à des associations. Cette pratique est particulièrement répandue dans le commerce alimentaire, où le recyclage et la valorisation des invendus sont des enjeux cruciaux. »<sup>74</sup> Dans cet article, un point est fait sur les enjeux des dons. En effet, lorsqu'une entreprise française par exemple fait un don, la TVA est déduite « La régularisation de TVA n'est toutefois pas nécessaire lorsque les marchandises sont données à des fondations ou associations reconnues d'utilité publique, qui présentent un intérêt général de caractère humanitaire, éducatif, social ou charitable. »<sup>75</sup>

Ainsi il existe un avantage certain pour les entreprises à faire des dons puisque la TVA est réduite pour l'étendue de la donation.

---

<sup>73</sup>Définition du petit Robert : <https://www.lerobert.com/google-dictionnaire-fr?param=don>

<sup>74</sup> /<sup>74</sup> C. SIMARD « Dons de marchandises à des associations : devez-vous régulariser la TVA ? » ,Blog Ubiconseil, 18 aout 2020.

<sup>75</sup>

En effet La TVA initialement déduite ne sera pas régularisée une fois le produit donné à une association. Pour bénéficier de cette dispense de TVA, l'association à laquelle vous avez fait le don doit vous remettre un « reçu fiscal » qui mentionne que le don a bien été fait à une association reconnue d'utilité publique.

De plus, les dons faits au profit d'association peuvent ouvrir un droit à une réduction d'impôt jusqu'à 60% de la valeur du don nous indique l'article 238 bis du Code général des impôts.

Au-delà de l'aspect philanthropique, il y a aussi une réelle vision économique du don qui peut permettre des avantages fiscaux.

« Pour les marchandises non alimentaires depuis le 1er janvier 2022, la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire (dite loi AGECE) <sup>76</sup> « oblige à réemployer ou recycler les invendus en France.

De plus, les produits hygiéniques et autres objets de puériculture doivent en priorité faire l'objet d'un don. En cas de non-respect, une amende pouvant aller jusqu'à 15 000 € peut être encourue. » <sup>77</sup>

Ainsi pour certaines marchandises, le don n'est plus une option mais devient une obligation.

Pour ce qui est des denrées alimentaires, notamment celles qui ont subi un dommage, cela reste encore au « bon cœur » de son propriétaire.

Cela peut lui rapporter au niveau fiscal et lui donner une meilleure image. Une entreprise qui refusera le don coûte que coûte sera plus mal vue qu'une entreprise qui va le considérer et le mettre en œuvre, même une seule fois.

Au-delà de ces avantages fiscaux, il faut également fournir la fiche de donation à son courtier ou à son assureur pour prouver qu'il y a bien eu donation.

Le don sera accepté lorsque la vente en sauvetage n'est pas possible. Il rentrera alors dans l'idée de minimisation du dommage, qui est une des obligations de l'assuré. L'assuré pourra effectivement décider de donner la marchandise. Cela évitera alors les frais de destruction, donc une minimisation des pertes.

Ainsi on retrouvera la même idée que dans la vente en sauvetage, la minimisation va venir réduire le dommage de l'assuré qui sera alors remboursé à la hauteur de sa perte réelle.

---

<sup>76</sup><https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000041553759/2022-02-15/>

<sup>77</sup><https://www.economie.gouv.fr/entreprises/donner-invendus-non-alimentaires-comment-faire>

Il nous faut ici reprendre l'idée de la « destruction écologique » que nous avons envisagée précédemment. Cette dernière peut être perçue comme un don, plutôt que comme une réelle destruction. En effet, elle répond juridiquement à une destruction puisqu'elle apparaîtra comme telle dans le certificat qui sera donné à l'assureur mais elle consiste plutôt en un don.

En effet, la ligne entre le don et la destruction est parfois fine, bien qu'il ne soit pas choisi par le propriétaire de la marchandise qui a procédé à une destruction. Les méthodes de destruction vont parfois entraîner un don involontaire aux populations vivant à proximité des sites de destruction.

Au-delà de ces dons au moment de la destruction, certaines coutumes locales veulent parfois dans certains ports que quelques sacs de marchandise soient donnés aux citoyens. Ce don ne concerne pas forcément des marchandises avariées et relève d'un autre sujet que celui qui nous intéresse ici, mais il nous fallait le mentionner.

Il arrive également que des réceptionnaires fassent des dons de marchandises avariées pour un usage autre que la consommation. Lorsque des marchandises avariées ne peuvent être vendues en sauvetage à cause des risques de scandales sanitaires ou de troubles, elles sont vendues ou données pour un autre usage. C'est le cas des semences de maïs, par exemple, qui sont utilisées dans certains pays d'Afrique par des agriculteurs pour faire des haies ou des coupe-vent sur leurs terrains. Cela peut paraître original, mais semble commun dans certains ports afin de permettre aux populations locales de se développer.

Enfin un grand nombre d'entreprises aujourd'hui encore sont réfractaires à l'idée d'un don. Pour eux la marchandise va soit faire l'objet d'une vente en sauvetage, soit si cela n'est pas possible l'objet d'une destruction. En général, il s'agit de marques qui sont déjà contre les ventes en sauvetage, toujours dans la même idée de protéger leur image de marque. Le don de marchandises avariées est pour ces dernières impossible, car elles refusent de voir leurs marques associées à un produit qui n'est pas de qualité supérieure. Ainsi, le don leur est également impossible.

Bien qu'ayant essayé d'imaginer un produit qui soit inapte au don comme à la vente en sauvetage, il est compliqué de dire qu'un produit ne conviendrait pas à l'un de ces procédés. En effet les seules explications au refus de ces dernières seraient une marchandise réduite en poussière par le feu ou toxique à la consommation animale, au-delà il semble toujours

possible d'effectuer un don ou une vente en sauvetage, sauf pour des questions d'image et de perte de bénéfice.

Après avoir envisagé le don, il nous faut désormais nous pencher sur **le délaissement (II)** le fait d'abandonner la marchandise à un tiers qui sera en général l'assureur. Nous verrons donc dans cette seconde partie les possibilités de délaissement et les devoirs qui entourent ce dernier autant pour l'assuré que pour l'assureur.

## II. Le délaissement.

Le délaissement signifie un abandon. Mais qu'est-ce qu'on abandonne ? Dans notre cas, il s'agit de l'abandon de la propriété de la marchandise. L'abandon sera en général fait au profit de l'assureur, qui se retrouvera alors propriétaire de la marchandise. Cependant, l'assureur peut refuser ce délaissement qui ne va pas lui apporter que des avantages. Il aura aussi des devoirs et obligations envers la marchandise qui sera dès lors sa propriété.

« Le délaissement est un mode spécial d'indemnisation qui permet à l'assuré de recevoir la totalité de la valeur assurée en abandonnant à l'assureur la chose assurée. L'assureur n'a pas l'obligation d'accepter le délaissement. »<sup>78</sup>

On retrouve dans les polices d'assurance des cas « prévus » de délaissement, par exemple dans la police d'assurance maritime sur facultés à l'article 26 on peut lire « Le délaissement des facultés assurées ne peut être fait que dans les seuls cas ci-après »<sup>79</sup> ainsi l'assureur refuse ici tout autre cas de délaissement que les cas prévus par le contrat d'assurance.

Ces « cas » de délaissement sont au nombre de trois, le premier consiste en un cas de perte. L'article précise ce que signifie la perte « le cas de perte sans nouvelles du navire transporteur: après quatre mois à compter de la date des dernières nouvelles ». <sup>80</sup>Donc, s'il n'y a pas de nouvelles du navire pendant quatre mois, l'assuré peut délaisser sa propriété à l'assureur. Si le navire refaisait surface après ces quatre mois, l'assureur serait propriétaire de la cargaison délaissée et devrait prendre toutes les précautions dues.

Le second cas est celui «où le navire transporteur, par suite d'un événement garanti, est reconnu définitivement hors d'état de continuer le voyage, si passé le délai de quatre mois, calculé depuis la déclaration de l'innavigabilité du navire par le transporteur, les facultés assurées n'ont pu être rechargées pour être acheminées au lieu de destination »<sup>81</sup>. Ici, le navire, à la suite d'un événement garanti par le contrat d'assurance, ne peut poursuivre sa route, il faut alors qu'un délai de quatre mois s'écoule durant lequel rien n'aura pu être fait pour transborder la marchandise dans un autre navire ou un autre moyen de transport pour la faire acheminer à son lieu de destination prévue initialement. Dans ce cas la marchandise devient aussi la propriété de l'assureur.

---

<sup>78</sup>Définition à retrouver sur : <https://www.argusdelassurance.com/acteurs/assureurs/la-terminologie-des-assurances-transport.52639>

<sup>79-80</sup> Police française d'assurance maritime sur facultés, garantie « tout risques » du 1 juillet 2009.

<sup>80</sup>

<sup>81</sup>

Enfin, la dernière possibilité prévue par l'article 26 est celle « où le montant des dommages et des pertes matériels incombant à l'assureur atteint au moins les trois quarts de la valeur assurée ». <sup>82</sup> Il s'agit d'un cas où le montant des dommages et des pertes matérielles qui devraient être payés par l'assureur en vertu du contrat d'assurance atteint les trois quarts de la valeur assurée par ce même contrat. Ainsi il y aura une possibilité de délaissement de la marchandise.

En outre « lorsque la compagnie d'assurance a indemnisé l'assuré, elle devient propriétaire des objets sinistrés selon la technique du délaissement. L'assuré ne peut faire aucun délaissement des objets assurés, sauf convention contraire. Si le contrat est muet sur le sujet, même après versement de l'indemnité, l'assureur n'est pas propriétaire du bien. En revanche, si le contrat prévoit le délaissement, l'assureur devient effectivement propriétaire. » <sup>83</sup>

Suite à un délaissement sur « marchandises endommagées lors d'un transport ou aux produits alimentaires gâtés par une panne d'un appareil frigorifique, l'assureur les récupère également après avoir indemnisé l'assuré. Ils seront cédés à des sociétés spécialisées dans le rachat de marchandises sinistrées ». <sup>84</sup> On revient alors à l'idée de la vente en sauvetage qui sera alors faite par l'assureur désormais propriétaire de la marchandise.

Nous l'avons vu, l'assureur peut refuser le délaissement de la marchandise quand l'assuré souhaite lui remettre la propriété. Cela engendre une première contrainte pour l'assureur, celle de devoir payer l'indemnité d'assurance à son assuré tout en se retrouvant avec la marchandise sur les bras. Ensuite, la marchandise va rester là où elle est, l'assureur ne va pas vouloir engendrer de coûts supplémentaires et va alors laisser la marchandise. Pour lui il y aura des coûts d'entreposage et d'autres frais liés à l'entretien des marchandises. Ce qui, on peut le comprendre, rebute l'assureur face à un délaissement. Enfin, les marchandises peuvent elles-mêmes causer un dommage à d'autres marchandises, c'est là encore l'assureur qui devra régler ce dommage puisqu'il est désormais propriétaire de la marchandise. D'un "simple" contrat d'assurance de marchandises, l'assureur se retrouve obligé de répondre de la responsabilité civile desdites marchandises, qu'il devra faire assurer au cas où elles causeraient un dommage à un tiers.

---

<sup>82</sup>Police française d'assurance maritime sur facultés, garantie « tout risques » du 1 juillet 2009.

<sup>83</sup><https://www.argusdelassurance.com/social/que-deviennent-les-objets-recuperes-par-les-assureurs.28526> :

<sup>84</sup><https://www.argusdelassurance.com/social/que-deviennent-les-objets-recuperes-par-les-assureurs.28526> :

Cela engendre donc des réels frais et des obligations supplémentaires pour l'assureur qui préférera en général faire l'impasse sur le délaissement. De plus, l'assuré lorsqu'il délaisse sa marchandise, elle est plus ou moins avariée et donc d'une faible valeur, car sinon la volonté de délaissement n'existerait pas chez l'assuré. Il est évident que si la cargaison délaissée pouvait rapporter à l'assureur ce dernier ne serait peut-être pas aussi réticent à cette idée.

La Tierce Consignation reste une possibilité pour l'assureur. Cette dernière permet à l'assureur de faire une requête au Tribunal de Commerce pour obtenir la désignation d'un expert, de préférence Courtier Assermenté, comme Tiers Consignataire, spécialiste du produit concerné, pour prendre toutes les mesures nécessaires et, éventuellement urgentes, pour éviter des pertes trop importantes et pour prendre des décisions opposables à toutes les parties concernées.

Ainsi le délaissement, tout comme les autres alternatives à la vente en sauvetage présente des inconvénients. Le délaissement est supposément celui qui cause le plus de désagrément à l'assureur. On voit ainsi au travers de ces autres solutions que la vente en sauvetage au-delà d'être une obligation pour l'assuré permet un réel rééquilibrage du rapport de force entre l'assureur et l'assuré, ainsi qu'une possibilité, pour l'intérêt cargaison, de ne pas perdre l'entièreté de ce qu'aurait dû lui rapporter le voyage maritime, et cela, outre l'indemnisation d'assurance.

Après avoir vu **le champ d'application de la vente en sauvetage dans le cadre du voyage maritime (PARTIE I)**, il faut désormais nous pencher sur **la mise en œuvre de la vente en sauvetage (PARTIE II)** en abordant les types de vente qui entourent la vente en sauvetage mais aussi le métier de Courtiers de Marchandises Assermentés qui est spécifique à ce type de vente.

## **PARTIE 2 : La mise en œuvre de la vente en sauvetage.**

Nous avons vu dans la partie précédente l'idée de la vente en sauvetage, ce qu'elle représente dans le milieu maritime et cela, en identifiant ses points forts mais aussi ses points faibles.

En effet, nous avons vu toute la complexité de la vente en sauvetage, quand il est judicieux de procéder à cette dernière et également les autres possibilités qui s'offrent à l'assuré.

Après ce grand tour de la vente en sauvetage, nous avons donc compris ses principaux enjeux, il nous faut maintenant nous concentrer sur sa mise en œuvre. Nous nous attarderons surtout sur le point de vue français de la mise en œuvre de la vente en sauvetage. La vente en sauvetage est avant tout une vente, mais sous quelle forme va t'elle exister? Pendant longtemps a régné sur la vente en sauvetage la vente sous soumission cachetée, qui consistait à faire, pour chacun des acheteurs potentiels, une proposition au courtier en marchandises assermenté dans une enveloppe cachetée. L'offre la plus élevée mais aussi la plus appropriée remportait la vente. Par la suite, la vente aux enchères publiques, qui est, disons-le dès maintenant, plus simple pour les protagonistes de la vente en sauvetage. Cependant, pendant longtemps, les courtiers ne pouvaient faire que des ventes dites « en gros » car les ventes dites « au détail » étaient réservées au commissaire de justice, profession créée le 1<sup>er</sup> juillet 2022, résultant de la fusion des métiers d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire.<sup>85</sup> Les ventes peuvent toucher une multitude de personnes ou bien un groupe restreint. Les ventes en sauvetage se font par appel d'offres, c'est à dire qu'un « appel » avec un prix et une date limite va être lancé par le courtier assermenté qui va toucher une multitude de personnes avec un prix et une date limite. Elles peuvent également être faites de gré à gré. Ces dernières sont plus rares car elles touchent un seul acheteur dans un milieu donné, cela permettant à l'inverse de l'appel d'offre une réelle négociation du prix.

Enfin, nous avons déjà évoqué ce sujet préalablement, mais ces dernières années, les ventes en ligne sont apparues, notamment avec l'entreprise Saltrex dont le siège social est situé à La Haye au Pays-Bas. Elle entraine le monde de la vente en sauvetage dans un monde plus

---

<sup>85</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Commissaire\\_de\\_justice](https://fr.wikipedia.org/wiki/Commissaire_de_justice)

vaste avec une portée mondiale et donc avec un potentiel d'acheteurs plus large. Il nous faudra voir si cette révolution numérique est aussi poussée que ce qu'il y paraît.

Après avoir vu les différents types de vente qui entourent le terme générique de « vente en sauvetage » il nous faudra parler de l'acteur principal de cette vente, le Courtier en Marchandise Assermenté, figure qui nous a déjà accompagné tout au long de notre développement.

Et pour cause, le Courtier Assermenté est la figure de proue de la vente en sauvetage en France. Ce métier complexe, et qui est malheureusement dans l'ombre d'autres professions comme celle d'expert ou de commissaire-priseur, souhaite aujourd'hui faire parler de lui. Il faudra donc bien distinguer les Courtiers en Marchandise Assermentés des autres professions qui l'entourent, en sachant qu'il est rare qu'un courtier assermenté ait pour seul métier ce dernier et le combinera souvent avec une profession complémentaire.

Les « CMA » sont reconnus comme officiers publics et, à ce titre, répondent à plusieurs ministères. La profession n'est, de plus, pas nouvelle « nous savons que la dénomination du terme *courtier* vient de l'époque romaine du terme « *curare* » signifiant avoir soin. Une thèse des historiens Oscar Bloch et Walther Von Wartburg confirme cette étymologie. Il peut être également provenir du latin « *currere* » signifiant courir, du fait que le Courtier est effectivement tout le temps en course entre les deux co-contractants, acheteurs et vendeurs. »<sup>86</sup>

Aujourd'hui, la fonction de Courtiers Assermentés de Marchandises est réglementée par le Décret du 29 Avril 1964, modifié et rénové par le Décret du 19 Août 1994 puis par le décret n° 2012-120 du 30 janvier 2012 pris par application de la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui est désormais codifié en grande partie dans le code de commerce.

Nous pourrions donc, au travers des mots du législateur, des historiens et surtout grâce aux professionnels de ce métier, nous faire une idée de la profession du courtier assermenté de marchandises, pierre angulaire de la vente en sauvetage.

---

<sup>86</sup><https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>

Ainsi nous verrons dans un premier temps **une procédure fixe face à une multitude de types de vente en sauvetage (TITRE 1)** puis par la suite, après avoir compris la forme juridique que peut prendre la vente en sauvetage, nous nous attarderons sur **le rôle du courtier en marchandises assermenté, une spécificité française de la vente en sauvetage (TITRE 2)**.

## **TITRE 1 : Une procédure fixe face à une multitude de types de vente en sauvetage.**

---

Comme nous l'avons vu, le titre de vente en sauvetage est un terme générique qui cache en son sein une multitude de différentes ventes possibles. Cependant, face à ces types de vente qui pourront être mises en œuvre par le courtier assermenté, les conditions générales de vente qui vont être émises par le courtier et signées par l'acheteur restent toujours les mêmes.

La vente en France peut être faite de deux façons, elle peut être soit volontaire, c'est à dire naître de la volonté des parties ou bien être forcée par une décision de justice préalable.

Comme on l'a précédemment évoqué, il existe tout d'abord des types de vente que sont la soumission cachetée, la vente aux enchères publiques et enfin aujourd'hui la vente en ligne. Le courtier assermenté peut aussi décider lors de ses ventes de passer par un appel d'offres qui touchera le plus grand nombre ou bien par une vente de gré à gré qui a un cadre plus privatif car il retient seulement 3 acteurs, le vendeur, le courtier et l'acheteur.

La différence entre ces deux modes de vente est principalement la possibilité de négociation qui va s'offrir au courtier assermenté pour obtenir le meilleur prix possible. Dans le cadre de la soumission cachetée ou encore de la vente aux enchères publiques, l'offre de vente est émise à un prix de base. Les acheteurs font une offre. La meilleure l'emporte. Si l'offre n'est pas assez élevée par rapport à ce qui était attendu, le courtier est obligé d'adjuger au meilleur prix une fois les enchères lancées. À l'inverse, une vente de gré à gré permet une négociation entre l'acheteur et le courtier. Ils sont en contact, peuvent discuter et s'arranger entre eux.

Au-delà de cette première division selon les types de vente, elles seront plus ou moins adaptées selon ce qu'on cherche à vendre et le lieu où l'on se trouve. En effet, il faut voir les avantages de chacun des types de ventes qui se présentent au courtier assermenté pour déterminer laquelle est plus adaptée à la situation.

Enfin nous verrons comme énoncé dans l'introduction de ce titre, les innovations dans la mise en œuvre de la vente en sauvetage. Avec l'arrivée de la numérisation, la vente en sauvetage s'élargit, ce qui peut ouvrir un marché plus grand mais aussi entraîner des complications.

Après avoir identifié ces différents types de vente et leurs principes, il nous faut nous intéresser aux conditions de ces ventes. Elles sont, somme toute, classiques mais peuvent parfois être agrémentées de clauses spécifiques qui vont permettre une protection du courtier assermenté.

Il faut également nous intéresser aux conditions de vente en ligne qui diffèrent en certains points des conditions de vente en sauvetage du quotidien.

Ainsi nous verrons dans une première section **les différents types de vente en sauvetage (SECTION 1)** Avant de voir **les conditions de vente lors d'une vente en sauvetage (SECTION 2)**.

## SECTION 1 : Les différents types de vente en sauvetage.

Nous allons désormais étudier les différentes formes de vente lors d'une vente en sauvetage.

Pour cela, il faut commencer par distinguer les ventes de gré à gré des appels d'offre.

Nous verrons ensuite les types de vente en sauvetage, en commençant par la vente par soumission cachetée, puis la vente aux enchères publiques pour enfin s'attarder sur les ventes en ligne qui permettent de toucher un public plus large.

Ces ventes ont chacune des particularités propres et vont s'adapter aux marchandises à vendre. Chacune représente un âge d'or de la vente en sauvetage.

La soumission cachetée était utilisée largement autrefois, mais l'est moins aujourd'hui car elle demande un déplacement des parties. Ainsi, elle pourra être utilisée dans des cas de ventes locales, mais moins lors de ventes internationales.

La mondialisation «phénomène d'ouverture des économies nationales sur un marché mondial, qui entraînent une interdépendance croissante des pays »<sup>87</sup> a poussé le commerce à s'élargir. On va se fournir à l'étranger pour des denrées comme le riz, le sel ou encore le cacao. Une personne, depuis son bureau en France, peut acheter du riz en Asie et le vendre au Mozambique, par exemple. La vente en sauvetage depuis le bureau d'un courtier assermenté en marchandises en France ne va dès lors plus pouvoir s'effectuer localement, les acheteurs de ce riz avarié se trouvant en général dans son pays d'accueil.

Ainsi la vente aux enchères publiques permet de toucher un public plus large et d'éviter les déplacements qui sont un inconvénient. Les ventes aux enchères représentent un mode rapide et moins contraignant pour l'acheteur. Mais il reste néanmoins des inconvénients à ce mode de vente en sauvetage.

D'où l'arrivée des ventes en ligne qui touchent un public plus large mais peuvent avoir des inconvénients lorsqu'elles ne sont pas effectuées par des professionnels aguerris. En effet, sur internet n'importe quel acheteur peut acheter n'importe quelle marchandise à n'importe qui. Les arnaques peuvent alors se multiplier.

Nous verrons donc dans une première partie **les modes communs de vente en sauvetage (I)** avant de nous intéresser à **la vente au sauvetage en ligne (II)** et ses nouveaux enjeux.

---

<sup>87</sup><https://www.lerobert.com/google-dictionnaire-fr?param=mondialisation>

## I. Les modes communs de vente en sauvetage

Comme nous l'avons énoncé précédemment, il existe deux possibilités pour les vendeurs lors d'une vente en sauvetage de procéder à cette vente. Ils peuvent soit opter pour une vente de gré à gré, soit pour un appel d'offres.

« La vente de gré à gré est la forme la plus fréquente de vente. La vente d'un livre dans une librairie, la vente de fruits et légumes au marché sont des ventes de gré à gré. La condition essentielle de la vente de gré à gré est la liberté qui existe entre l'offre et de la demande. Les deux parties sont libres de s'entendre et de contracter selon les termes qu'elles veulent. »<sup>88</sup> Elle s'oppose à la vente forcée qui est une vente publique par voie de justice ou d'adjudication. Elle permet ainsi une certaine « intimité » entre les parties qui pourront librement conclure entre elle les conditions de vente et principalement le prix. L'article 1110 du code civil indique que « Le contrat de gré à gré est celui dont les stipulations sont négociables entre les parties. » Ainsi lorsqu'un courtier connaît un acheteur qui serait intéressé par la marchandise, il va pouvoir directement s'entretenir avec lui afin qu'il trouve un accord qui correspond à chacun. Ce type de vente sera intéressante lorsqu'on connaît quelqu'un prêt à prendre la marchandise directement à un prix respectable. On évite ainsi de passer par le processus d'un appel d'offres qui peut être plus long et met en action un grand nombre d'acteurs. La vente de gré à gré est utilisée par les courtiers assermentés car ils ont un domaine d'expertise dont ils connaissent les acheteurs.

Le passage par un appel d'offres aura donc un avantage quand on cherche soit à avoir un prix plus élevé, on fait ainsi marcher le système de la concurrence, ou bien quand on ne trouve pas d'acquéreurs à première vue. Il peut être défini comme « une procédure par laquelle un acheteur potentiel demande à plusieurs offreurs de lui faire une proposition commerciale. »<sup>89</sup> L'article 2124-2 du code de la commande publique complète cette définition simpliste en indiquant « L'appel d'offres, ouvert ou restreint, est la procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats. » On

---

<sup>88</sup>[https://www.notaire-direct.com/Lexique/\\_/vente-gre-gre/id/351.html](https://www.notaire-direct.com/Lexique/_/vente-gre-gre/id/351.html)

<sup>89</sup><https://sumup.fr/factures/termes-comptables/appel-d-offres/>

voit donc clairement que l'appel d'offres constitue l'opposé de la vente de gré à gré en ce qu'aucune négociation n'est ici possible.

Le courtier assermenté va lancer, via son réseau personnel (nous verrons par la suite les ventes par internet) une proposition pour un lot à vendre en sauvetage. Il va fixer un prix et décrire ce qu'il souhaite vendre. La spécificité d'une vente par un courtier assermenté est que ce dernier a un niveau d'expertise dans son secteur et va ainsi pouvoir enrichir la description apportée au lot.

Après avoir lancé son appel d'offres, les acheteurs potentiels ne pourront que proposer un prix et répondre à l'offre sans la négocier.

Ainsi il n'y a pas de meilleur mode de vente en sauvetage, mais il y a seulement plusieurs possibilités d'adoption selon la vente qu'on cherche à effectuer.

Après avoir envisagé ces deux modes de vente, il nous faut comprendre de quelle manière elles vont être mises en œuvre pour procéder à la vente en sauvetage sous une certaine forme.

Ici aussi il nous faudra également distinguer la soumission cachetée et la vente aux enchères publiques.

Nous débiterons ainsi par la vente sous soumission cachetée. Tout d'abord, elle n'est pas une vente aux enchères publiques, bien que la doctrine insinue parfois le contraire, elle est publique seulement en son révéle des délibérations, sinon le processus est bel et bien privé.

En quoi consiste cette vente ? Un appel d'offre est fait par le courtier assermenté. Il fixe une date limite pour déposer son offre et peut personnellement se fixer un prix de réserve. Un acheteur intéressé par le lot en vente, peut alors répondre à l'appel d'offres et cela, en mettant son offre dans une enveloppe cachetée. Le nom de la vente provient de l'offre de l'acheteur qui est mise dans une enveloppe avec un cachet. Le tiers intéressé dépose alors son offre auprès du courtier assermenté avant la date limite fixée. Le courtier, une fois que la date butoir est arrivée, décachette les enveloppes et choisit l'offre avec le meilleur prix. En l'espèce cette forme de vente permet une certaine discrétion quant au prix proposé par chacun. De plus, une fois votre offre faite vous ne pouvez plus la modifier. A l'inverse d'une vente aux enchères publiques on ne peut ici pas enchérir sur le prix et revenir dans la « course » au fur et à mesure de la vente.

Pour l'assuré, ce type de vente lui permet de faire un choix en toute connaissance de ce qu'on peut lui offrir. Il n'y a pas de surprise pour ce dernier puisqu'il aura devant lui la totalité des offres pour son lot et pourra ainsi choisir librement l'offre qui lui semble la plus appropriée à ses besoins.

De plus, il n'y a pas d'obligation de vente, comme lors d'une vente publique aux enchères, il y a possibilité de refuser la totalité des offres. Bien évidemment, il faut l'inscrire dans les conditions de vente que nous verrons par la suite. Cependant, s'il a déjà accepté une offre, on passe dans un autre cadre puisqu'il y a eu un échange de consentements : il y aurait alors rupture du contrat. Il faut donc pour pouvoir décliner l'offre au stade de la soumission, avant le consentement des parties qui conclut la vente. En cas de désaccord par exemple avec le courtier assermenté, il pourra décider de récupérer son bien et de ne plus le vendre. Un cas particulier mérite d'être évoqué. Imaginons que la vente est effectuée et que l'acheteur décède, alors qu'il a déjà payé le prix. Dans ce cas, on peut faire appel à un curateur aux intérêts absents qui prendra alors « soin » du bien le temps que la succession suive son cours.

Il existe des limites aux ventes sous soumission cachetée. En général, elles sont utilisées pour des ventes locales puisqu'il faut déposer l'enveloppe cachetée et ensuite, parce que la négociation n'est pas possible. On ne peut négocier une fois l'offre remise, soit l'acheteur accepte, soit il refuse et reprend le processus de vente du début. Cela n'est donc pas le moyen le plus simple d'arriver à une vente rapide de son lot.

Il reste alors la possibilité de faire une vente aux enchères publiques. Cette dernière est définie par l'article L320-2 du code de commerce « Constituent des ventes aux enchères publiques les ventes faisant intervenir un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire ou de son représentant, pour proposer et adjudger un bien au mieux-disant des enchérisseurs à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent. Le mieux-disant des enchérisseurs acquiert le bien adjudgé à son profit; il est tenu d'en payer le prix. Sauf dispositions particulières et le cas des ventes effectuées dans le cercle purement privé, ces ventes sont ouvertes à toute personne pouvant enchérir et aucune entrave ne peut être portée à la liberté des enchères. »

Pour ce qui est des ventes qui nous intéressent, à savoir les ventes en sauvetage qui représentent des ventes par lot, soit en gros « les ventes publiques de marchandises en gros ne peuvent être faites que par un courtier inscrit sur la liste dressée par le tribunal de commerce ou, à défaut de liste, par un courtier désigné par le président du tribunal de

commerce »<sup>90</sup> il s'agit ici des Courtiers en Marchandises Assermentés, puisque, à l'inverse, les ventes à l'unité sont initialement réservées aux commissaires-priseurs qui ont fusionné avec les Huissiers de justice depuis le 1er juillet 2022.

Les ventes aux enchères publiques sont à distinguer des ventes privées et des ventes sous soumission cachetée que nous avons vues précédemment, comme le décrit la loi du 18 juillet 1866<sup>91</sup>« On appelle ventes publiques celles qui doivent se faire aux enchères avec une publicité déterminée, ayant pour but d'inviter le public à se rendre acquéreur des objets mis en vente ». Nous l'aurons donc compris le but d'une telle vente est de rassembler des potentiels acquéreurs afin qu'ils puissent acquérir, dans notre cas, un lot de marchandise endommagée. Lors de cette vente, ils vont pouvoir enchérir jusqu'à ce que le lot soit adjugé par le courtier assermenté.

Le courtier, pour effectuer cette vente, a une obligation selon l'article R321-1 du code de commerce <sup>92</sup> Obligation d'inscription pour les ventes aux enchères publiques : les opérateurs, personnes morales ou physiques, organisant et réalisant des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, y compris par voie électronique, déclarent leurs activités auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout moyen dématérialisé, sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne qui effectue la déclaration. » il y a donc une obligation d'inscription auprès du Conseil des ventes volontaires effective depuis 2015 pour procéder à des ventes en sauvetage par le biais de ventes aux enchères publiques. De plus, il faut également répondre aux exigences du décret n° 2012-120 du 30 janvier 2012 pris pour l'application de la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques pour que la vente soit valide.

L'article

313-6 du code pénal énonce une sanction particulièrement lourde en cas d'irrespect « Le fait, dans une adjudication publique, par dons, promesses, ententes ou tout autre moyen frauduleux, d'écarter un enchérisseur ou de limiter les enchères ou les soumissions, est puni de six mois d'emprisonnement et de 22 500 euros d'amende."

Mais qu'en est-il de cette vente ? Comment se passe-t-elle ? Le courtier fait un appel d'offres public et va donc faire de la publicité pour sa vente afin que de potentiels acheteurs

---

<sup>90</sup> [https://www.lexis360.fr/Document/documentation\\_de\\_base\\_7\\_d611\\_champ\\_dapplication/Lwr8D-LhAf4QIT9mXZ\\_uA42HS40d8dTewVw73GO3LTgl?data=c0luZGV4PTMmckNvdW50PTczJg==&rndNum=305352257&tsid=search1\\_](https://www.lexis360.fr/Document/documentation_de_base_7_d611_champ_dapplication/Lwr8D-LhAf4QIT9mXZ_uA42HS40d8dTewVw73GO3LTgl?data=c0luZGV4PTMmckNvdW50PTczJg==&rndNum=305352257&tsid=search1_)

<sup>91</sup>Loi du 18 juillet 1866 sur les Courtiers de Marchandises Assermentés

se rendent sur place. Ils vont se réunir pour lancer les enchères, une fois le premier prix accepté, c'est-à-dire qu'un premier enchérisseur donne un prix au courtier assermenté qui le prend en compte pour faire monter les enchères. Si un acheteur souhaite faire une offre pour remporter le lot il devra se baser sur ce premier prix accepté par le courtier assermenté et ainsi de suite.

A la fin des enchères, le courtier assermenté adjuge le lot mis en vente et l'enchérisseur qui a donné le dernier prix deviendra propriétaire du lot.

La vente aux enchères publiques connaît des limites. Après avoir accepté le "premier prix" proposé par un des acheteurs, le courtier ne pourra pas faire marche arrière. Il aura l'obligation d'adjuger à ce premier prix même s'il est plus bas que prévu. Il y a donc un possible aléa, si la vente est mal maîtrisée, que le lot se retrouve vendu à un prix bien inférieur à celui initialement voulu. Pour éviter cela, il est important que le courtier se fixe un prix minimum en dessous duquel il refusera d'adjuger.

La vente en sauvetage classique, dirons-nous, consiste donc en plusieurs possibilités de vente pour le vendeur. Ces possibilités sont aujourd'hui renouvelées par l'arrivée d'internet qui permet à la vente en sauvetage de toucher plus largement les acheteurs et de faciliter les transactions.

Cependant ce passage à la vente en ligne a aussi ses limites, c'est ce que nous verrons dans la seconde partie de ce développement **la vente au sauvetage en ligne (II)**.

## II. La vente au sauvetage en ligne.

Comme nous l'avons évoqué, Internet fait aujourd'hui partie du quotidien de chacun. Depuis sa création dans les années 90', notre vie est simplifiée par internet. Tout est plus rapide et nous pouvons parler avec des personnes à l'autre bout du monde en un simple clic.

Cet outil est utilisé par les courtiers assermentés au quotidien, pour des échanges de mail avec les potentiels acheteurs. Ce n'est pas de cela que nous parlerons ici. Ce qui nous intéresse dans cette partie, c'est la vente en ligne par le biais de sites dédiés à la vente en sauvetage.

Les courtiers assermentés n'ont pas encore de site internet les rassemblant sous un même hébergeur et qui permettrait une centralisation pour les vendeurs comme les acheteurs. Ainsi une part du marché qui est hors du réseau qu'ils se sont créés leur passe sous le nez. Pour autant, la Présidente des courtiers en marchandises assermentée assure que les nouvelles technologies seront prochainement au cœur de la réforme qu'elle compte mener au sein de l'ordre.

Certains profitent de ce vide laissé par les courtiers assermentés pour gagner de plus en plus de part de marché. C'est notamment le cas de SALTREX qui propose des enchères sur son site et vous accompagne dans une économie circulaire.

Michael Hajdasinski est le Président directeur général et fondateur de Saltrex, entreprise située à Rotterdam au pays –Bas. Il est le premier à avoir créé une forme en ligne de vente en sauvetage. Avec une communication large et qui fait du bruit, l'entreprise semble remporter énormément de part de marché ces dernières années.

Leur « mantra » est « Saltrex fournit une plate-forme d'enchères B2B en ligne sécurisée, simple, indépendante et conforme pour toutes les parties ayant un intérêt dans les marchandises et les cargaisons excédentaires, secondaires ou en difficulté. En rejoignant Saltrex, vous bénéficiez de son réseau mondial et de sa présence dans la communauté internationale du commerce, de l'expédition et de l'assurance. Saltrex-auctions.com peut être rejoint gratuitement et nécessite un processus d'inscription et d'admission simple et unique que chaque membre de Saltrex doit remplir. »

On peut lire sur leur page d'accueil « IL Y A TOUJOURS UNE SOLUTION. Saltrex offre aux entreprises du monde entier les meilleures solutions circulaires. Que vous soyez à la

recherche d'une nouvelle destination pour les produits de base, endommagés et de marque, les biens protégés ou les produits liés à l'alimentation. Nous trouvons toujours la bonne plateforme pour vous. »<sup>93</sup> Le client potentiel va pouvoir utiliser Saltrex comme un outil et sera accompagné tout au long du processus.

On nous indique que « Ces biens ont une seconde chance précieuse via la plate-forme transparente et sûre de Saltrex Auctions.<sup>94</sup> » mais aussi que « Nous vous aidons à trouver les meilleures options pour la réutilisation et le recyclage certifiés des déchets et des ressources. »<sup>95</sup>. Quand on arrive sur le site de Saltrex, on a une impression de nouveauté. Il est vrai que la mise en ligne des enchères de vente en sauvetage représente une avancée et permet de toucher une plus large clientèle. Certains courtiers assermentés, m'ont confié utiliser Saltrex lorsque les lots qu'on leur a demandé de vendre ne relève pas de leur domaine de spécialité. En effet le courtier a un domaine d'expertise, lorsqu'on lui amène un lot qui ne relève pas de ce dernier il peut lui être difficile de trouver un acquéreur. Saltrex permet alors de trouver des acquéreurs de tous horizons.

En dehors de ce premier avantage significatif de Saltrex, « la compliance »<sup>96</sup> est un argument mis en avant dans les valeurs de l'entreprise. En effet une vérification du dépositaire du lot et de l'acheteur est supposément faite par le site offrant ainsi une protection aux consommateurs. C'est un avantage pour les clients du site qui ainsi ont une protection supplémentaire.

Il existe des limites aux marchandises que Saltrex accepte de revendre en sauvetage, en effet toutes les « denrées périssables » sont refusées, mais pas les produits congelés. Il faudra alors retourner dans le système commun avec un courtier assermenté.

Ce type de plateforme est assez controversé, en effet la vente par un courtier est voulue comme la vente par une élite de spécialiste en leur domaine. En France, Saltrex propose des ventes en sauvetage sans avoir assermentation de courtier. Cela est décrié par l'ordre des Courtiers en Marchandise Assermentés. D'une part l'accompagnement n'est pas forcément fait par des spécialistes et le niveau d'expertise n'est pas celui d'un courtier. Ainsi il peut arriver qu'un courtier soit appelé pour expertiser un lot avant qu'il soit vendu en sauvetage sur Saltrex.

---

<sup>93</sup> Propos à retrouver sur le site : <https://saltrex.com>

<sup>94</sup> Mot anglais signifiant « enchère »

<sup>95</sup> Propos à retrouver sur le site : <https://saltrex.com>

<sup>96</sup> Mot anglais signifiant « en conformité »

On comprend alors l'aversion que peuvent avoir certains pour les ventes en ligne qui ne sont pour l'instant pas suivies d'un accompagnement complet.

Cependant l'idée d'un outil accessible à tous et permettant le rassemblement des lots de vente en sauvetage permet une ouverture sur un monde nouveau pour la vente en sauvetage. Cela reflète l'essor positif que vit la vente en sauvetage dans le monde actuel. De plus, les difficultés que rencontrent les Courtiers en Marchandise Assermentés, sont similaires à celle de Saltrex, puisque la méconnaissance de ces ventes crée une barrière derrière laquelle ces deux acteurs se retrouvent.

Après avoir envisagé les possibilités de vente offerte à un vendeur en sauvetage, il nous faut désormais nous pencher sur les conditions qui entourent cette dernière. Comment peut-on se protéger au mieux dans le cadre d'une vente en sauvetage ? c'est ce que nous allons étudier dans le cadre de la seconde section de ce titre premier : **Les conditions de vente lors d'une vente en sauvetage (SECTION 2).**

## **SECTION 2 : Les conditions de vente lors d'une vente en sauvetage.**

Lors d'une vente en sauvetage, ce qui est primordial en soit c'est la vente. Pour parvenir à cette dernière il faut signer un contrat de vente, au sein de ce dernier pour se protéger au mieux chaque partie va inclure des « conditions de vente ». Il nous faut voir ces conditions de vente qui protègent les parties.

Il faut noter dès à présent que le contrat afin de protéger au mieux toutes les parties doit être écrit. Sans cet écrit aucune preuve tangible ne pourra être apporté de ce que les parties ont convenu entre elles. Il est donc très important de coucher sur le papier les volontés du vendeur et de l'acheteur.

La première condition qu'essayera de faire valoir un courtier assermenté au sein du contrat lors de la vente en sauvetage est la vente du produit « As is, Where is »<sup>97</sup>. Le vendeur, si le courtier assermenté obtient que cette condition soit acceptée, laissera la propriété du bien là où il se trouve et dans les conditions auxquelles il se trouve. Cela offre une protection pour le vendeur car sa responsabilité ne pourra être engagé pour un dommage lors d'un second transport de la marchandise pour se rendre au lieu de vente en sauvetage. Mais aussi il y aura une économie financière à ce que la marchandise soit rachetée directement pour le vendeur, aucun frais supplémentaire de stockage ou de transport ne lui seront demandés.

Le vendeur reste cependant responsable de la marchandise qu'il vend, tout comme le courtier qui est responsable de l'expertise qu'il fait sur la marchandise. S'ils annoncent une marchandise avariée à dix pourcent et qu'elle est en fait totalement avariée, ils pourront être tenu responsables. Il faut pour ne pas être tenu responsable se montrer diligent, cela passe par une estimation de perte qui ne doit pas être faite à la baisse et une vérification accrue des opérations de déchargement. Il y a également la possibilité d'insérer une clause qui indiquerait que « n'est pas tenu responsable le vendeur quant à la qualité et la quantité du produit ». Cela permet une véritable protection face à une marchandise avariée. De plus une clause de risque peut être insérée dans le contrat, comme ceci « tous les risques reposent sur l'acheteur à partir du moment de la remise de la marchandise ». Ainsi en plus de ne pouvoir être tenu responsable, on évite un retour de la marchandise à l'acheteur.

---

<sup>97</sup> Qui peut être traduit de l'anglais par « comme il est, où il est » .

Les discussions qui entourent le contrat restent avant tout financières, ainsi on essaiera de faire peser les frais de douanes, mais aussi les frais de déchargement sur l'acheteur, tout d'abord comme nous l'avons vu avant, pour éviter toute responsabilité quant à un potentiel dommage et également pour permettre une économie au vendeur qui a déjà une marchandise avec une valeur moindre qu'au départ du voyage maritime. De plus si le courtier n'arrive pas à vendre la marchandise « As is Where is » et qu'il se retrouve à payer des frais de douane exorbitants alors que le vendeur lui avait intimé l'ordre de vendre en l'état, le courtier assermenté peut se retrouver à devoir payer de sa poche en tant que mandataire.

Au-delà de ces aspects financiers qui entourent la vente, il y a le souci du paiement, devoir principal de l'acheteur. En passant par un courtier assermenté, le paiement doit se faire par dépôt sur un compte séquestre, c'est seulement après ce paiement que le courtier assermenté ordonnera au vendeur de remettre le lot aux acheteurs. Cette façon de procéder à la vente se doit également d'être inscrite dans le contrat. Ce passage par un compte séquestre permet une maîtrise de la vente par le courtier assermenté, mais également une protection du vendeur, qui remettra le lot à l'acheteur seulement après le paiement de ce qui lui est dû.

Certains préféreront une vente « directe » du vendeur à l'acheteur sans intermédiaire, ce qui permet une certaine rapidité et un coût moindre puisqu'il n'y a pas d'intermédiaire à rémunérer.

Pour le vendeur lorsqu'il procède à une vente en sauvetage par soumission cachetée, il pourra inscrire dans les conditions de vente qu'il peut se rétracter et refuser la vente à certaines conditions, par exemple si le prix est en dessous d'un « prix de réserve ». Cet ajout sera possible seulement lors d'une vente sous soumission cachetée, car comme nous l'avons vu, lors d'une vente aux enchères publiques, il est impossible de se rétracter après acceptation de la première offre.

Pour ce qui est des ventes en ligne, elles s'apparentent à des ventes aux enchères publiques traditionnelles mais sur des plateformes en ligne. La négociation du contrat fait aussi partie intégrante de cette vente en sauvetage. Nous l'avons vu à la différence d'une vente traditionnelle, Saltrex propose de verser un pourcentage au vendeur, cela se doit d'être inscrit dans le contrat. La négociation va ici se porter sur le terrain d'un « prix de réserve » en dessous duquel la vente se verra refusée par le vendeur. Ce qui est en effet complexe dans le cadre de ces ventes par internet c'est le « lâcher prise » dont doit faire

preuve le vendeur comme l'acheteur en confiant pour une partie son bien et pour l'autre son argent à une entité qui leur est finalement inconnue.

Chaque partie va tenter de se protéger face à cet interlocuteur central qui n'est pas physiquement présent.

Enfin il ne faut pas oublier d'insérer au contrat une clause attributive de compétence en cas de désaccord entre les parties, ainsi qu'une clause de droit applicable. Elles permettront d'éviter tout aléa en cas de différend et ainsi de savoir devant quel tribunal déposer sa requête.

Après ce tour d'horizon des conditions à insérer au sein de son contrat de vente en sauvetage, il nous faut désormais nous intéresser à la pierre angulaire de cette vente, le Courtier en Marchandise Assermenté. Ce dernier intervient dans la majorité des ventes en sauvetage effectuées par un vendeur français. Ce métier qui est parfois inconnu par les professionnels du milieu et souvent oublié face à des professions plus souvent mises en avant. Ainsi il nous faut voir **le rôle du Courtier en Marchandise Assermenté, une spécificité française de la vente en sauvetage (TITRE 2)**.

## **TITRE 2 : Le rôle du Courtier en Marchandise Assermenté, une spécificité française de la vente en sauvetage**

---

Nous l'avons vu, l'appel à un courtier assermenté pour les ventes en sauvetages est une spécificité française. Ce dernier va intervenir comme intermédiaire dans la vente entre le vendeur et l'acheteur. Il n'est cependant pas partie prenante à la vente, il va seulement aider à réaliser cette dernière. Les Courtiers en Marchandise Assermentés « sont les premiers professionnels de commerce de l'histoire »<sup>98</sup>. Ils ont donc une très longue histoire. Cependant ce métier reste méconnu par beaucoup, peu de personne savent qu'ils font appel à un courtier assermenté lorsqu'il décide de faire une vente en sauvetage. Ils penseront faire appel à un expert ou un commissaire-priseur pour la vente de leur lot en sauvetage, quand en réalité, c'est un courtier en marchandise assermenté qui intervient. L'ordre des Courtiers Assermentés de marchandises, qui depuis le mois de mars 2022 a pour présidente la courtière Lucie Donikian, souhaite redonner à ce métier parfois oublié, une place sur le devant de la scène. Il y a un regain de volonté de faire parler de la profession afin qu'elle ne tombe pas dans l'oubli. Il faudra donc rester vigilant quant aux prochaines avancées qui viendront mettre en lumière la profession.

Cette profession est donc souvent confondue avec d'autres métiers dont elle est proche, les commissaires de justice qui depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2022 regroupent les huissiers de justice et les commissaires-priseurs qui sont habilités à faire des ventes aux enchères publiques et sous soumission cachetée volontaire et forcée. Bien que les deux corps de métier se ressemblent, ils n'ont pas la main mise sur les mêmes types de marchés.

Les Courtiers Assermentés en Marchandise sont aussi confondus avec les experts, ces derniers intervenant dans le cadre d'avaries pour expertiser la marchandise, vont souvent avoir une double casquette d'expert et de courtier assermenté, le client qui fera appel à eux va avoir des difficultés à différencier la séparation entre les deux professions. De cette difficulté va alors naître la confusion.

---

<sup>98</sup> <https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>

Le courtier assermenté en marchandise en lui-même, à un champ d'expertise qui lui est propre. Ce champ est défini par le législateur. Le décret n° 2012-120 du 30 janvier 2012, pris en application de la loi du 20 juillet 2011 a pour but de réformer la profession des Courtiers de Marchandises Assermentés, anciennement régit par le décret n° 64-399 du 29 avril 1964 modifié par le décret n° 94- 728 du 19 août 1994 ainsi que par l'ordonnance n° 2005-428 du 6 mai 2005.

Il y a donc des obligations légales auxquelles il faut répondre en tant que courtier assermenté.

Il nous faudra voir l'histoire du métier de courtier assermenté en marchandise avant de s'intéresser à ses devoirs et obligations légales.

Nous allons voir dans une première section que **le Courtier en Marchandise Assermenté doit être distingué des autres corps de métiers intervenant dans la vente en sauvetage (SECTION 1)** avant de voir **le propre de la profession de Courtier en Marchandise assermenté (SECTION 2)**.

## **SECTION 1 : Le Courtier en Marchandise Assermenté doit être distingué des autres corps de métiers intervenant dans la vente en sauvetage.**

Il existe plusieurs types de courtiers, l'article L131-1 du code de commerce indique « Il y a des courtiers de marchandises, des courtiers interprètes et conducteurs de navires, des courtiers de transport par terre et par eau. » cependant tous ne sont pas assermentés, en effet la sous-section 1 de la section 2 du chapitre I du titre III nommé « Des courtiers, des commissionnaires, des transporteurs, des agents commerciaux et des vendeurs à domicile indépendants. (Articles L131-1 à L135-3) » du code de commerce permet d'identifier comme les courtiers en marchandise peuvent être assermentés et ainsi procéder aux ventes en sauvetage de marchandises.

Comme nous l'avons évoqué précédemment le terme de « vente en sauvetage » n'est pas inscrit dans la loi, il y a donc un vide juridique, cependant l'usage veut que ces ventes soient faites ainsi. En droit, l'usage représente une façon d'implémenter une obligation, de ce fait la vente en sauvetage en France est réservée au courtier en marchandise assermenté.

En effet, nous le verrons, des centaines d'années d'histoire amènent aujourd'hui à cette obligation de passer par un courtier assermenté, bien que les commissaires-priseurs aient essayé de récupérer ce type de vente à maintes reprises.

Cependant, pour revenir à notre avant-propos, on comprend que le courtier assermenté soit confondu parmi la totalité de ces intermédiaires à la vente. Les produits qui sont vendus en sauvetage ont une particularité nous l'avons vu, cependant, pour un vendeur il est compliqué de savoir à qui il doit faire appel pour réaliser sa vente. Pourquoi un commissaire-priseur qui vend certains biens aux enchères ne pourrait pas vendre son bien ? C'est ce que nous verrons dans notre première section.

Lors d'une avarie, on va également faire intervenir un expert, ce dernier va estimer la perte sur le lot, il a donc un niveau d'expertise en fonction de la marchandise qui lui sera présentée. Il y a des experts facultés pour les marchandises alimentaires, tandis qu'on fait appel à des experts corps pour les avaries « moteurs » des navires.

L'expert va donc intervenir avant le courtier en marchandise assermenté, parfois se sera même la même personne qui va intervenir au titre d'expert et de courtier, ainsi chacun à un domaine d'expertise qui sera en général le même. Cependant le fait que l'expert ait également la casquette de courtier assermenté va porter à confusion. Beaucoup ne savent

pas qu'ils font appel à deux corps de métier différents et pensent que c'est tout simplement l'expert qui met en œuvre la vente en sauvetage.

Il nous faut donc voir **la distinction entre la profession de courtier en marchandise assermenté et le commissaire de justice (I)** avant de nous intéresser à **la distinction entre le Courtier en Marchandise Assermenté et l'expert. (II)**.

## **I. La distinction entre la profession de courtier en marchandise assermenté et le commissaire de justice.**

La profession de courtier en marchandise assermenté et celle de commissaire-priseur qui se retrouve au sein de celle de « commissaire de justice » depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2022 sont proches. En effet, les deux ont pour but de vendre une marchandise qui n'est pas la leur et cela par le biais d'une vente aux enchères publiques le plus souvent. Les deux interviennent au nom et pour le compte d'autrui et vont rechercher le meilleur acheteur pour leur client.

Cependant, historiquement les deux ont chacun un terrain d'action qui leur est propre, le courtier assermenté est celui qui est autorisé à faire les ventes aux enchères en gros, c'est-à-dire par lot, quand le commissaire-priseur est lui autorisé à faire des ventes à l'unité, de produit unique.

Au fil du temps les commissaires-priseurs ont été reconnus pour leur vente de produit d'exception et se sont fait connaître, on peut citer notamment le site de vente aux enchères par commissaires-priseurs « Christie's » internationalement connu. A l'inverse les courtiers assermentés sont restés dans l'ombre vendant des produits moins nobles mais développant leurs domaines d'expertises.

Les commissaires-priseurs ont profité d'être dans la lumière pour récupérer une bonne partie du marché, par exemple les ventes de vin des « Hospices de Beaune » ou encore les reventes des saisies des douanes.

Les seules ventes que ne peuvent pas faire les courtiers assermentés sont des ventes de matériel d'occasion, et ventes d'art, elles appartiennent donc au commissaire-priseur. Il y a donc une réelle distinction entre les types de ventes qui peuvent être effectués par chacun. A l'inverse, sont réservés comme leur nom l'indique les ventes de marchandise au courtier assermenté en marchandise. Enfin bien que moins efficiente aujourd'hui, la distinction entre vente en gros et vente à l'unité devrait toujours s'appliquer entre les deux professions.

Le Code de Commerce, intègre les deux professions en son sein, mais elles ne sont pas situées au même endroit dans le code. Le courtier en marchandise assermenté, se trouve dans la partie 1 du Livre Ier de la section 2 du chapitre I du titre III nommé « Des courtiers, des commissionnaires, des transporteurs, des agents commerciaux et des vendeurs à

domicile indépendants. (Articles L131-1 à L135-3) » du code de commerce, alors que le commissaire-priseur se trouve dans la partie réglementaire, du livre IV au sein du titre IV BIS, dans la section 3 à la sous-section 1 nommée « Sous-section 1 : Commissaires-priseurs judiciaires ». Ainsi les deux professions sont bien distinguées par le législateur.

Elles seront regroupées lorsqu'on évoquera les opérateurs de vente volontaire aux enchères publiques comme dans l'article L321-17 du Code de Commerce « Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires et volontaires ainsi que les experts qui les assistent dans la description, la présentation et l'estimation des biens engagent leur responsabilité au cours ou à l'occasion des prises et des ventes de meubles aux enchères publiques, conformément aux règles applicables à ces ventes. » en ce qu'ils interviendront tous deux dans ce type de vente.

Ce qu'il faut retenir ici, c'est que le courtier assermenté et le commissaire-priseur font dans le fond un métier similaire, ils vont expertiser un bien pour ensuite faire l'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur et procéder à la vente par les mêmes biais que ce que nous avons vus précédemment dans le titre premier de ce mémoire. La différence entre ces deux corps de métier repose sur leurs spécialités en termes de biens, on fera intervenir l'un ou l'autre en fonction des biens que l'on souhaite mettre en vente. Si on veut revendre une marchandise textile ou une denrée alimentaire on fera appel à un courtier assermenté en marchandise, alors que si on souhaite vendre un tableau on fera appel à un commissaire-priseur.

Il est donc important de les distinguer pour savoir à qui faire appel en tant que vendeur et ne pas se retrouver avec un intermédiaire qui n'a aucune connaissance dans le bien qu'on souhaite vendre.

Pour éviter toute polémique les courtiers assermentés restent dans les ventes de leur spécialité.

La réforme qui a édicté qu'au 1<sup>er</sup> juillet 2022 les commissaires-priseurs et huissiers de justice seraient désormais nommé « commissaire de justice » a fait gronder un vent de colère chez les courtiers assermentés qui se sont sentis délaissés, car notamment pour leur présidente Mme Donikian les courtiers assermentés auraient dû faire partie de cette réforme.

La distinction entre les deux professions est donc nécessaire, cependant, un éloignement de ces deux professions similaires n'est peut-être pas adapté.

Nous aurons donc vu cette première distinction reste complexe, il nous faut maintenant nous intéresser à **la distinction entre le Courtier de Marchandise assermenté et les experts en marchandise (II).**

## **II. La distinction entre le Courtier en Marchandise Assermenté et l'expert.**

Comme nous l'avons évoqué précédemment, l'expert et le courtier vont parfois être la même personne. Rares sont les courtiers en marchandise assermentés qui ne font que ce métier, en général le courtier aura une profession à titre principal et il exercera ses fonctions de courtier assermenté à titre secondaire. Le métier qu'il occupera « à titre principal » est souvent en adéquation avec son rôle de courtier assermenté. Ainsi le rôle d'expert va être en adéquation avec la profession de courtier assermenté, le courtier pourra fournir des expertises à son client dans la même spécialité que celle qu'il vend en tant que courtier. De plus en étant expert il sera toujours appelé sur les lieux des avaries pour donner des dépréciations sur les marchandises avariées, ainsi il pourra proposer une vente en sauvetage qu'il mettra en œuvre par le biais de sa profession de courtier assermenté.

Il est donc logique qu'un certain nombre de courtiers assermentés en marchandise soient également expert.

Il ne faut pas s'y méprendre les deux professions sont différentes, elles peuvent intervenir à la suite les unes des autres, mais elles doivent être distinguées. Nous noterons que la vente en sauvetage a toujours lieu dans le cadre d'une expertise. Dans le cadre des recherches pour ce mémoire, nous avons interviewé différentes entreprises qui font partie de la chaîne de la vente en sauvetage, des assureurs, des courtiers en assurance, ou encore des clients de vente en sauvetage, pour la plupart d'entre eux, c'est l'expert qui conduit la vente en sauvetage et non le courtier assermenté en marchandise. Etant donné la double casquette de l'expert, l'aspect courtier assermenté en marchandise reste méconnu. Ils passent pourtant tous par un courtier assermenté en marchandise mais sans forcément savoir ce que cela signifie.

Il nous faut distinguer l'intervention de chacun lors d'une avarie. Un dommage va être constaté sur la marchandise, prenons ici l'exemple de sacs de riz. Suite à cette avarie, un expert va être nommé, en général pour le courtier en assurance qui représente les intérêts cargaison. Les sacs endommagés vont être entreposés et triés pour que l'expert puisse faire une dépréciation de ce qui est sain et de ce qui ne l'est pas. Suite à cela, l'expert va rendre son expertise en indiquant le pourcentage de sacs sains qui seront donc remis au réceptionnaire sauf à ce qu'il les refuse et en indiquant ensuite le pourcentage de sacs endommagés, c'est-à-dire déchirés, mouillés, infestés. Au terme de son rapport d'expertise,

l'expert pourra conseiller une vente en sauvetage au réceptionnaire pour les sacs endommagés, voire pour les sacs sains qu'il refuserait de réceptionner. Suite à cette partie de l'expertise, le réceptionnaire fera alors un choix, dont il informera, en général, son courtier en assurance, ce dernier va alors missionner un courtier assermenté en marchandise, qui sera en général la même personne que l'expert mais ici dans le cadre de sa profession de courtier assermenté. Le courtier assermenté va alors se mettre en quête d'un acheteur pour les denrées avariées. Une fois qu'il aura trouvé cet acheteur, il procédera à la vente au nom et pour le compte du vendeur.

Ainsi on le voit, les deux professions vont intervenir au même moment du voyage maritime et nous comprenons pourquoi elles peuvent être largement confondues.

De plus l'article L131-27 nous dit « L'estimation, à défaut d'expert désigné par accord entre les parties, et la vente aux enchères publiques de marchandises déposées dans un magasin général en application de l'article L. 522-31 doivent être effectuées par les soins des Courtiers de Marchandises Assermentés. Les Courtiers de Marchandises Assermentés peuvent être appelés à procéder à des expertises judiciaires ou amiables de marchandises en gros. ». On voit qu'à défaut d'expert, c'est le courtier assermenté qui fera l'expertise on voit que la confusion est encore plus compréhensible.

Les frais qui retombent de l'action de l'expert et du courtier assermenté ne sont pas pris en charge de la même façon. En effet les frais d'expertises sont pris en charge par l'assureur si l'avarie rentre dans les dommages pris en charge par cette dernière. Dans le contrat d'assurance maritime sur facultés, on peut lire à l'article 20 « L'indemnité d'assurance comprend, en outre, les frais et honoraires de l'expert et du commissaire d'avaries visés à l'article 17 » il y a donc bien prise en charge de ces frais. L'article 17 de la police d'assurance maritime sur facultés « Ils doivent, lors de l'arrivée des facultés au lieu de destination du voyage assuré et lorsque l'un des événements énumérés à l'article 5 s'est réalisé ou est réputé s'être réalisé, requérir l'intervention du Commissaire d'Avaries du Comité d'Etudes et de Services des Assureurs Maritimes et Transports de France (CESAM) ou, à défaut, de tout Organisme indiqué à la rubrique "Commissaire d'Avaries" des conditions particulières, en vue de leur expertise contradictoire ». Comme nous l'avions indiqué il faut pour que les frais soit pris en charge que le dommage rentre dans l'étendue de l'assurance qui indique ce qu'elle garantit dans l'article 5 de la police. Ensuite l'expert qui va être appelé à intervenir doit être inscrit au CESAM ou tout autres « organisme indiqué à la rubrique "Commissaire d'Avaries" ». L'expert doit donc lui aussi avoir une

sorte de certification pour pouvoir intervenir tout comme nous le verrons le courtier assermenté à une assermentation.

A l'inverse des frais d'expertises, les frais d'organisation d'appel d'offre pour la vente en sauvetage ne sont pas pris en compte par la police d'assurance, cela alors même qu'il rentre dans les frais de minimisation du dommage et qu'à ce titre l'assuré pourrait demander qu'ils soient remboursés.

Il y a donc ici aussi une différence marquée entre l'expert et le courtier en marchandise assermenté, qui bien qu'ils se suivent dans leurs interventions durant une avarie, doivent être distingués.

Après avoir compris qu'il ne fallait pas confondre l'expert avec les professions de commissaire-priseur ou encore d'expert qui lui sont proches, il nous faut maintenant définir le courtier assermenté et ses devoirs et obligations dans notre seconde section : **le propre de la profession de Courtier en Marchandise Assermenté (SECTION 2).**

## **SECTION 2 : Le propre de la profession de courtier assermenté en marchandise.**

La profession de courtier en marchandise assermentés existe depuis des siècles sous différents noms. Son histoire est très riche et permet de comprendre ce métier fascinant. Aujourd'hui dans l'ombre, cette profession est pourtant utilisée dans le quotidien des ventes en sauvetage notamment. Cette spécificité française, qui peut se retrouver en des formes proches en Belgique et en Italie, n'a cependant pas d'égale. La profession est représentée par un Conseil national des Courtiers de Marchandises Assermentés avec à sa tête une présidente Mme Donikian qui souhaite redonner à cette profession l'éclat qu'elle avait autrefois. Après de nombreuses années où la profession a été mise de côté au profit notamment des commissaires-priseurs qui en ont profité pour faire monter leur popularité et rafler de plus en plus de part de marché, il est important pour nous de donner de la visibilité à cette profession clé de la vente en sauvetage.

Plusieurs réformes successives sont venues rendre difficile l'exercice de la profession pour les courtiers assermentés, notamment depuis 2015 où ces derniers doivent être inscrits au conseil des ventes volontaires pour pouvoir effectuer des ventes volontaires dont les ventes en sauvetage. Désormais sans cette inscription, il leur devient difficile de pouvoir exercer une profession qui est la leur depuis des années.

Il nous faut donc nous intéresser à l'histoire des Courtiers en Marchandises Assermentés depuis leur création qui semble remonter à l'ère antique pour arriver au réforme actuelle qui régissent désormais la profession avec notamment Le décret n° 2012-120 du 30 janvier 2012, pris en application de la loi du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Nous verrons donc dans une première partie **l'historique de la création de la profession de Courtier en Marchandise Assermenté (I)** avant de nous intéresser aux devoirs et obligations actuelles de ce métier car **la profession de courtier en marchandise assermenté est une obligation légale française (II)**.

## I. L'historique de la création de la profession de Courtier en Marchandise Assermenté.

Actuellement en France il y a 163 courtiers assermentés en marchandises, ils ont chacun une marchandise pour spécialité. Mais avant d'en arriver à ce que représente la profession aujourd'hui il nous faut nous intéresser à son histoire pour mieux la comprendre.

Il nous faut faire un tour de l'appellation des courtiers au fil des siècles. Chez les grecs et à Rome, les courtiers étaient des entremetteurs connus sous le nom de « *Proxénetes* ». Dans le Moyen-Age, on les nommait : « *Coraterii, courratarii* ». En France on les a appelés successivement « *courratiers, courretiers puis courtiers* ». <sup>99</sup>

« Les courtiers de marchandises assermentés peuvent se prévaloir de l'exercice d'une des plus vieilles professions réglementées. »<sup>100</sup> depuis que le commerce existe en effet les courtiers de marchandise assermentés servent d'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, à ce titre ils font partie de la vie commerciale depuis très longtemps.

Il semblerait que cette profession ait d'abord vu le jour en Egypte « Par le développement de son commerce, l'économie égyptienne a eu besoin rapidement de trouver des acheteurs à l'extérieur de ses frontières. Il est à rappeler qu'à cette époque, le commerce était bien souvent basé sur le troc. La mission du Courtier était d'estimer la valeur de la contrepartie par rapport à la marchandise vendue. »<sup>101</sup> pour les besoins d'un commerce grandissant la profession de courtier a été créée.

Mais le peuple égyptien n'est pas le seul à avoir utilisé cette profession. En effet les grecs ont également su lui trouver une utilité dans l'Antiquité. Nous l'avons vu à cette époque les Romains et les Grecs utilisaient le terme de « proxénète » dont l'étymologie vient du terme grec « *xenos* » qui signifie médiateur. »<sup>102</sup>

A l'époque « la profession avait un véritable monopole sur l'ensemble des tractations des matières premières et imposèrent de ce fait, les règles grecques à l'ensemble du commerce du monde antique. Nous étions alors sous la protection du Dieu Hermès, Dieu du commerce et du voyage.

---

<sup>99</sup> Chambre Syndicale des Courtiers de Marchandises Assermentés au tribunal de commerce de la Seine, «Le nouveau manuel des Courtiers de Marchandises », publié en 1900.

<sup>100</sup> M. Xavier de LESQUEN, rapporteur public, conclusions N° 373589 Conseil national des courtiers de marchandises assermentés.

<sup>101/94</sup> <https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>

<sup>102/101</sup> <https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>

Avec la décadence de l'hégémonie grecque au profit de l'expansion romaine, ces derniers ont continué les traditions et méthodes commerciales créées par leurs prédécesseurs et en particulier, l'utilité des Courtiers de Commerce. Ceux-ci prirent, peu à peu, une place importante dans les affaires traitées et se réunissaient dans un lieu appelé Bourse qui regroupait les Courtiers et les Mercurio où se traitaient les ventes. Aucun texte législatif ne réglementait encore la fonction, les litiges se réglaient sur la base de l'expérience hellénique par les magistrats romains. »<sup>103</sup>

L'origine de notre ancien droit sur les courtiers paraît remonter à une ordonnance de Philippe-Le-Bel en 1312 et à un statut de Louis-le-Hutin du 9 juillet 1315.<sup>104</sup> A cette époque les courtiers en marchandises assermentés étaient nommé « *courtier royaux* », il avaient un privilège d'exclusivité de courtage sur marchandise, sur l'argent nommé « de Banque et de change » ainsi que sur l'assurance maritime et les fonctions de conducteurs de navires et d'interprètes.

« L'Assemblée constituante en Avril et Mai 1791 supprima tous les Offices de Courtiers. »<sup>105</sup> « Les Courtiers retrouvèrent leurs prérogatives par un Décret du 28 Ventôse An IX, soit le 19 Mars 1801. Les Arrêtés du gouvernement publiés de 1801 à 1803 décidèrent de la création de 1009 charges. »<sup>106</sup> Enfin « Les Agents de Changes, puis les Courtiers Interprètes et Conducteurs de navires, se séparèrent des Courtiers Assermentés de Marchandises qui perdirent le privilège de ce courtage en 1866. Mais, dès cette date, le législateur a estimé que certaines fonctions devaient être réservées aux seuls Courtiers de Marchandises. »<sup>107</sup>

L'histoire de la création de cette profession est donc riche et nous permet de comprendre l'attachement des courtiers assermentés actuels à cette profession si particulière.

Plus récemment « la loi du 18 juillet 1866 leur reconnaît la double qualité de commerçant et d'officier public qui, en raison de leur connaissance des marchés sur lesquels ils interviennent, sont seuls habilités à remplir certaines missions d'intérêt public. »<sup>108</sup> Par

---

<sup>103</sup>

<sup>104</sup> Chambre Syndicale des Courtiers de Marchandises Assermentés au tribunal de commerce de la Seine, «Le nouveau manuel des Courtiers de Marchandises »,publié en 1900.

<sup>105-104</sup> <https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>

<sup>106</sup>

<sup>107</sup>

<sup>108</sup> M. Xavier de LESQUEN, rapporteur public, conclusions N° 373589 Conseil national des courtiers de marchandises assermentés

la suite les courtiers ont été règlementés par les dispositions du décret n° 64-399 du 29 avril 1964 modifié par le décret n° 94- 728 du 19 août 1994 ainsi que par l'ordonnance n° 2005-428 du 6 mai 2005 »<sup>109</sup> qui donne le droit de procéder aux « ventes aux enchères publiques, volontaires et judiciaires, de marchandises, de constater officiellement le cours des marchandises, de procéder à l'estimation des marchandises dans les magasins généraux et d'intervenir dans le cadre d'expertises amiables ou judiciaires, notamment pour constater l'état de la marchandise incriminée, évaluer les dommages et pertes en cours de transport ou rechercher l'origine et les causes des dommages constatés »<sup>110</sup>. « Après la réforme des enchères publiques et afin de l'actualiser et de le mettre en conformité avec la directive 2006/123/CE dite « services », le statut des courtiers de marchandises assermentés a été réformé par la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. La loi libéralise le courtage de marchandises qui, en vertu de l'article L. 131-2 du code de commerce dans la rédaction que lui donne la loi, peut être effectué par tout commerçant. »<sup>111</sup>.

Pour ce qui est de l'histoire plus récente des courtiers en marchandise assermentés et « l'oubli » dans lequel ils sont finalement tombés, cela peut s'expliquer par un certain refus de publicité. En effet fut un temps il était interdit pour les avocats, les juges ou encore les courtiers assermentés et autres officiers publics de procéder à une publicité afin de trouver une clientèle. Cela a disparu au fil du temps et bien que la publicité reste discrète on en trouve désormais. Certains ont su profiter de cette possibilité pour se faire connaître et faire connaître leur profession. A l'inverse les courtiers en marchandise assermentés ont pendant longtemps décidés de rester dans l'ombre et de refuser toute publicité. C'est certainement, pour partie, cela qui fait qu'aujourd'hui la profession est très méconnue. Mais désormais ce temps est révolu et nous entendons de plus en plus parler de la profession et cela notamment depuis l'arrivée de la nouvelle Présidente en mars dernier.

Après avoir compris l'historique aussi bien culturel, que législatif du métier de Courtier en Marchandise Assermenté, il faut désormais s'intéresser au propre de cette profession en étudiant ses devoirs et ses obligations, pour en comprendre le mécanisme.

---

<sup>109/108</sup> M. Xavier de LESQUEN, rapporteur public, conclusions N° 373589 Conseil national des courtiers de marchandises assermentés

Ainsi nous verrons dans une seconde partie ce que signifie **la profession de Courtier en Marchandise Assermenté, une obligation légale française (II)**.

## **II. La profession de Courtier en Marchandise Assermenté, une obligation légale française.**

Nous l'avons donc compris les Courtiers en Marchandise Assermentés sont désormais réglementés par le décret n° 2012-120 du 30 janvier 2012, pris en application de la loi du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. La volonté de ce décret est de moderniser la profession et d'être en adéquation avec la loi de 2011 sur les ventes aux enchères publiques. Il nous faut noter que le décret est désormais codifié aux articles L131-12 à L131-35 du Code de Commerce.

Nous allons désormais nous intéresser aux prérogatives des Courtiers en Marchandise Assermentés inscrites désormais dans le Code de Commerce.

Tout d'abord, l'Article L131-24 indique que « Le cours des marchandises cotées à la Bourse de Commerce est constaté par les Courtiers de Marchandises Assermentés de la spécialité professionnelle correspondante exerçant sur cette place. » ainsi selon sa spécialité un courtier assermenté sera en mesure de constater le cours d'une marchandise en bourse pour ainsi la faire vendre au meilleur prix.

L'article suivant est l'Article L131-26 « Les Courtiers de Marchandises Assermentés procèdent aux reventes et rachats de marchandises en cas d'inexécution d'un contrat ou marché. » cette article est important pour nous car c'est ici que l'on comprend pourquoi le Courtier en Marchandise Assermenté est apte à procéder au vente en sauvetage. Le cas d'une revente en cas d'inexécution d'un contrat ou d'un marché représente la vente en sauvetage sans conteste.

Au-delà de ces deux premiers devoirs que le courtier assermenté doit remplir, il peut également « sauf désignation par le tribunal d'un commissaire-priseur judiciaire ou d'un autre officier public, procéder aux ventes publiques suivantes :

- 1° Ventes de marchandises en gros autorisées ou ordonnées par le Tribunal de Commerce dans les conditions prévues aux articles L. 322-14 et suivants (..)» mentionne l'Article L131-28 du code de commerce. En effet le Courtier en Marchandise Assermenté comme nous l'avions vu a le monopole des ventes en gros par enchère publique. Il peut également procéder à d'autres types de ventes forcées notamment, mais dans le cadre de ce mémoire elles ne nous intéressent pas puisque nous nous intéressons au Courtier en Marchandise Assermenté au sein de la vente en sauvetage.

Au-delà de ces prérogatives, le courtier ne peut les effectuer de n'importe quelle façon, en effet pour devenir courtier assermenté ce dernier doit prêter serment et doit donc répondre à une déontologie. Sans cela il peut se voir sanctionné, l'Article L131-32 préconise que « Tout manquement aux lois et règlements relatifs à sa profession ou à ses fonctions de courtier assermenté et tout manquement à la probité ou à l'honneur, même se rapportant à des faits étrangers aux missions qui lui ont été confiées, expose le Courtier de marchandises assermenté qui en serait l'auteur à des poursuites disciplinaires.

La caducité de l'inscription ou la radiation du Courtier de Marchandises Assermenté ne fait pas obstacle aux poursuites si les faits qui lui sont reprochés ont été commis pendant l'exercice de ses fonctions.

Les peines disciplinaires sont : 1° L'avertissement ; 2° La radiation temporaire pour une durée maximale de trois ans ; 3° La radiation avec privation définitive du droit d'être inscrit sur une des listes prévues à l'article L. 131-12 ou le retrait de l'honorariat.

Les poursuites sont exercées par le procureur de la République devant le tribunal judiciaire dans le ressort duquel le courtier assermenté exerce son activité. L'action disciplinaire se prescrit par dix ans. Les décisions en matière disciplinaire sont motivées. Elles sont susceptibles d'un recours devant la cour d'appel. ». Les sanctions sont assez sévères et peuvent mener jusqu'à la radiation du courtier qui n'aurait pas fait honneur à sa profession. Il nous faut noter qu'il y a une interdiction d'enrichissement du courtier pour son propre compte en effet l'Article L131-30 « A peine de radiation définitive de la liste de la cour d'appel, le Courtier de Marchandises Assermenté chargé de procéder à une vente publique ou qui a été requis pour l'estimation de marchandises déposées dans un magasin général ne peut se rendre acquéreur pour son compte des marchandises dont la vente ou l'estimation lui a été confiée. » il ne pourra donc pas acheter un bien qu'on lui a chargé de vendre ou d'expertiser. Au-delà de la peine de radiation, le courtier peut se voir poursuivi pénalement.

Hormis les sanctions qu'encourt le courtier, ce dernier a des devoirs lorsqu'il devient Courtier Assermenté, mais avant de voir ces devoirs, nous allons tout d'abord comprendre comment devenir Courtier en Marchandise Assermenté? l'article D131-14 explique comment devenir Courtier Assermenté « L'examen d'aptitude aux fonctions de Courtier de Marchandises Assermenté comprend :

- 1° Une épreuve écrite et pratique d'une durée de trois heures, au cours de laquelle le candidat rédige un certificat, procès-verbal, rapport ou tout autre document écrit relevant de l'exercice des fonctions de Courtier de Marchandises Assermenté ;
- 2° Une épreuve orale théorique d'une durée d'une heure concernant les connaissances nécessaires aux devoirs et à la fonction de Courtier de Marchandises Assermenté ;
- 3° Une épreuve orale technologique d'une durée de deux heures portant sur la détermination, sur échantillons, des qualités spécifiques de marchandises pour lesquelles la spécialisation est demandée, l'appréciation des cours de celles-ci et les conditions de leur commercialisation. »

Ainsi après le passage de l'épreuve écrite et des deux oraux ainsi que leur réussite, on pourra alors être nommé Courtier en Marchandise Assermenté. Notons qu'au grand dam de l'ordre des Courtiers en Marchandise Assermentés, le concours est depuis quelques temps bloqué, mais tout est mis en œuvre pour que ce dernier soit ré-ouvert prochainement.

Après le passage de ces examens, le courtier devra faire une demande d'inscription, l'article R131-1 nous indique la procédure « La demande d'inscription sur la liste des Courtiers de Marchandises Assermentés est présentée au Procureur Général près la Cour d'Appel dans le ressort de laquelle le requérant a sa résidence (..) » ils devront fournir un certain nombre de documents notamment « Une attestation de l'absence de sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation, dans la profession que le demandeur exerçait antérieurement. Cette attestation est établie selon le modèle fixé par arrêté du Garde des Sceaux, Ministre de la Justice », ainsi le Courtier en Marchandise Assermenté sera rattaché à une Cour d'Appel auprès de laquelle il prêtera serment.

Après tout cela, il lui restera encore une obligation, celle de se procurer un cautionnement ou une assurance pour pouvoir commencer à exercer.

Il nous faut enfin nous intéresser aux honoraires du Courtier en Marchandise Assermenté. L'article L131-31 du code de commerce, indique que « Les droits de courtage pour les ventes publiques ainsi que le montant des vacations dues au courtier de marchandises assermenté pour l'estimation des marchandises déposées dans un magasin général sont fixés dans les conditions prévues par arrêté du ministre chargé du commerce. » ainsi les courtiers ne peuvent être rémunéré librement. En France un courtier assermenté pour une vente en sauvetage sera payé entre 3 et 5% de commission sur le prix de la vente en sauvetage.

Comment se produit le paiement de cette commission ? Le courtier assermenté a un compte séquestre sur lequel toutes les transactions sont effectuées pour la vente en sauvetage et les autres ventes qu'il peut mettre en œuvre. Lors du versement du prix par l'acheteur, le courtier reversera alors la somme à l'acheteur moins sa commission. Avec bien entendu l'accord de l'acheteur. Cette commission est capée, c'est-à-dire qu'elle n'augmente pas, elle est limitée par un contrat.

Comme nous l'avons vu, au-delà de sa rémunération, le courtier peut se retrouver à devoir payer de sa poche une partie des frais qui entourent la vente en sauvetage s'il a accepté un prix plus bas que le montant des frais, sans que ce cas soit mentionné dans l'accord avec le vendeur, cela reste extrêmement rare.

Ainsi nous connaissons désormais la profession de Courtier en Marchandise Assermenté, de l'entrée dans la profession, à ses devoirs et obligation en passant par leur rémunération. C'est donc un métier passionnant qu'il nous fallait évoquer dans notre développement. Nous espérons que cette profession fera prochainement parler d'elle.

## CONCLUSION

L'étude de la vente en sauvetage qui a pour but de conduire à la vente de marchandises avariées, met en lumière le principe de minimisation du dommage et la possibilité de sauver une partie de ce que le propriétaire des marchandises a investi dans le voyage maritime.

Nous l'avons donc vu, si la vente en sauvetage est mise en œuvre, elle le sera principalement pour respecter le principe de minimisation du dommage imposé par les assureurs au titre des devoirs que doit respecter l'assuré dans la police d'assurance qu'il a souscrite pour sa marchandise.

Mais au-delà de cette « obligation » la vente en sauvetage représente un mode écologique et intelligent pour donner une seconde vie à des marchandises endommagées et éviter la destruction qui, à l'inverse de la vente en sauvetage, a forcément un coût.

Ce mémoire nous aura, je l'espère permis de voir la vente en sauvetage sous un nouvel œil, en comprenant les tenants et les aboutissants de cette dernière, en étudiant ses acteurs, ses formes, ses bénéfices et ses inconvénients.

Lorsque l'adage « il vaut mieux prévenir que guérir »<sup>112</sup> n'est plus applicable au cas d'avarie que l'on rencontre, il reste alors la « guérison » qui peut se trouver dans la vente en sauvetage.

Ce mémoire nous permet une vue d'ensemble de la vente en sauvetage, mais aussi des possibilités qui s'offrent à l'assuré lorsque cette dernière n'est plus réalisable. Cette vente en sauvetage qui fait partie du quotidien du commerce maritime à des tenants et des aboutissants complexes que nous avons essayé de décortiquer dans ce mémoire afin que chacun puisse se faire son avis sur la question. Face à une mondialisation grandissante, les marchandises arrivent rarement à destination sans dommage au vu des longs voyages maritimes qu'elles traversent ; ainsi, la vente en sauvetage représente une option pour éviter la perte totale de la marchandise.

Nous espérons également au travers de ce mémoire que nous aurons pu ouvrir l'esprit à ceux qui seraient réticents à la vente en sauvetage. En expliquant les avantages et astuces pour que cette vente se réalise dans les meilleures conditions. Nous avons

---

<sup>112</sup> Y.BELRHOUI, « prévention, précaution et sauvetage : aspects d'assurance, mémoire sous la direction de Luc Mayaux.

également abordé le don, qui aujourd'hui reste un concurrent peu sérieux pour la vente en sauvetage mais qui reste une possibilité pour l'assuré qu'il ne faut pas oublier.

La vente est un instrument qui existe depuis des années, voire des siècles. Cette pratique est devenue usuelle dans le quotidien du commerce maritime, mais il reste encore aujourd'hui des améliorations à faire et à régler. La vente en sauvetage n'étant pour l'instant aucunement intégrée dans aucun texte de loi, l'usage reste donc le maître mot de cette vente qui mériterait pourtant une codification.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## **I. Traités et Manuels**

- Bénabent, *Droit des obligations*, Domat droit privé, LGDJ, 14<sup>ème</sup> éd., 2014
- Ph. DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, 13 éd., 2014 n°1088
- Laurent GARCIA-CAMPILLO, *Le Lamy Transport Tome 2*, 2022

## **II. Mémoire et thèses**

- Y. BELRHOUZI « Prévention, précaution et sauvetage : aspects d'assurance » Mémoire rédigé sous la direction de Luc MAYAUX, Université Jean Moulin, Lyon III, 2019.

## **III. Articles**

- H. MUIR WATT, La modération des dommages en droit anglo-américain, *Petites affiches*, 2002, n° 232, p. 45
- P. LUREAU, La nouvelle législation des assurances maritimes : DMF 1968, p. 195 et 259.
- HA NGOC, L'assuré est-il tenu de déclarer à son assureur, lors de la souscription du contrat, l'existence de négociations en cours sur un contrat de prêt ? DMF n° 812, avril 2019, p. 306
- Claire HUMANN, « Rupture de la chaîne du froid : le transporteur est responsable de l'entier préjudice, la preuve de l'origine du dommage n'étant pas rapportée et la vente en sauvetage légitime », DMF, 1er janvier 2016, N° 776.
- Nestlé Recall Leaves A Mystery in Its Wake [archive], *The Washington Post*, 21 juin 2009.

- C. SIMARD « Dons de marchandises à des associations : devez-vous régulariser la TVA ? » ,Blog Ubiconseil, 18 aout 2020.
- France24 « Benin, mort pour des sacs de farine périmé » article du 13 septembre 2016

#### **IV. Sites Internet**

- Site courtier en marchandise assermenté : Donikian : <https://cma-donikian.com/histoire-les-courtiers-assermentes/>
- Site de l'ordre des courtier en marchandise assermenté : <https://www.courtiers-assermentes.org/>
- Site dictionnaire : <https://www.lerobert.com/>; <https://fr.wikipedia.org/>; <https://www.larousse.fr/>; <https://dictionary.cambridge.org/>
- Site Legifrance : <https://www.legifrance.gouv/>
- Portail officiel du gouvernement ivoirien : <https://www.gouv.ci/>
- Site sur du gouvernement français : <https://agriculture.gouv.fr/>
- Site législation européenne : <https://eur-lex.europa.eu/>
- Site WIKIPEDIA sur SUCDEN : [https://fr.wikipedia.org/wiki/Sucres\\_et\\_Denrées](https://fr.wikipedia.org/wiki/Sucres_et_Denrées)
- Site sur les normes de la Direction générale de l'alimentation (DGAL) : <https://agriculture.gouv.fr/produits-bresiliens-impropres-la-consommation-harmonisation-des-controles-au-niveau-europeen>
- WIKIPEDIA sur le port d'abidjan : [https://fr.wikipedia.org/wiki/Port\\_d%27Abidjan](https://fr.wikipedia.org/wiki/Port_d%27Abidjan)
- WIKIPEDIA sur le port de JEBEL ALI : [https://en.wikipedia.org/wiki/Port\\_of\\_Jebel\\_Ali](https://en.wikipedia.org/wiki/Port_of_Jebel_Ali)
  - Site sur la sécurité alimentaire EAU : <https://u.ae/en/information-and-services/health-and-fitness/food-safety-and-health-tips>
- Site officiel sur la sécurité alimentaire à Dubai : Food Code 2 Draft ([dm.gov.ae](http://dm.gov.ae))
- Site sur sécurité alimentaire aux USA :

- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Food\\_and\\_Drug\\_Administration#cite\\_note-5](https://fr.wikipedia.org/wiki/Food_and_Drug_Administration#cite_note-5)
- <https://www.franceagrimer.fr/Accompagner/International/Exporter-vers/Etats-Unis-d-Amerique/Quelles-sont-les-exigences-de-la-FDA-Food-and-Drug-Administration>
- À venir : des changements dans la conformité réglementaire américaine en 2022 | FlavorSum
- Site sur la sécurité alimentaire, la destruction en Afrique :
  - <https://www.27avril.com/blog/culture-societe/societe/fin-du-periple-du-navire-ocean-princess-le-riz-birman-bientot-detruit-en-cote-divoire>
  - <http://www.commodafrica.com/03-05-2019-olam-interdit-dexporter-du-riz-en-cote-divoire-pendant-un>
  - <https://observers.france24.com/fr/20160913-benin-morts-sacs-farine-perime-avarie-tori-bossito-consommateur-incident>
  - <https://www.recyclageunifer.fr/details-traitement+et+valorisation+des+dechets+alimentaires+proche+le+havre+76-131.html>
- Site sur le Don : <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/donner-invendus-non-alimentaires-comment-faire>
- Site Douane : <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Assurance-responsabilite.htm>
- Site destruction : <http://cemgroupe.com/facultes-destruction-marchandises.php>
- Site d'assurance :
  - <https://www.argusdelassurance.com/acteurs/assureurs/la-terminologie-des-assurances-transport.52639>
  - <https://www.argusdelassurance.com/social/que-deviennent-les-objets-recuperes-par-les-assureurs.28526> :
- Site juridique :
  - <https://www.lexis360.fr/>
  - Dalloz : documentation juridique pour tous les professionnels du droit

- La base Lextenso (labase-lextenso.fr)
- Lamyline - Accueil
- Site définition de l'appel d'offre : <https://sumup.fr/factures/termes-comptables/appel-d-offres/>
- Site sur les ventes en ligne : <https://saltrex.com>
- Site sur la minimisation du dommage : <https://www.lepetitjuriste.fr/lobligation-de-minimiser-le-dommage-en-responsabilite-civile/>

## **V. Les Codes**

- Code civil
- Code des assurances
- Code de commerce
- Dubai Food Code 2 Draft, Version du 4 Mars 2020
- Code général des impôts
- Code de la commande publique
- Code pénal

## **VI. Lois, Décrets et Règlements**

- LOI n° 2020-105 du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire
- Loi n°2011-850 du 20 juillet 2011 et Décret n°2012-120 du 30 janvier 2012.
- RÈGLEMENT (CE) No 178/2002 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 28 janvier 2002 établissant « les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et

fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires. »

- Instruction technique établissant « les exigences réglementaires concernant les températures de conservation des produits de la pêche » DGAL/SDSSA/2014-281 du 09/04/2014.
- Règlement (CE) n° 853/2004
- Loi du 18 juillet 1866 sur les courtiers de marchandises
- Loi fédérale No. 10 du 3 novembre 2015 sur la bonne hygiène, Dubai
- Règlement (CE) n°852/2004 chapitre IX point 5
- Décret n° 91-662 du 9 octobre 1991 portant création d'un établissement public à caractère administratif (e.p.a.), dénommé « centre ivoirien antipollution » (ciapol) et déterminant ses attributions, son organisation et son fonctionnement.
- Loi n°2011-850 du 20 juillet 2011 et Décret n°2012-120 du 30 janvier 2012.
- Décret du 29 Avril 1964, modifié par le Décret du 19 Août 1994 sur les Courtier en Marchandise Assermenté
- l'Ordonnance de Colbert de 1681
- Loi du 3 juillet 1967 et Décret du 19 janvier 1968
- Décret du 9 octobre 1991 portant création de la CIAPOL

## **VII. Les Jurisprudences**

- Cass. civ. 2, 19 juin 2003 ; Lallemand Xhauflaire c/ Decept et Cass. civ. 2, 19 juin 2003 ; Dibaoui c/ Flamand.
- Cass.civ, 1, 19 janvier 2022 n°20-20.330
- Lord James L.J. in Dunkirk Colliery Co. v. Lever, 1878, 9 Ch. D. 20, at p. 25.
- British Westinghouse Electric Co. Ltd. V. Underground Electricity Rys, July 19, 1912.
- CA Versailles, 29 avr. 2001, n° 2001-183172, JurisData.

- Cass. com., 10 mars 2009, n° 07-19.447 : DMF 2009, p. 681, note P.-Y. Nicolas ; RGDA 2009, p. 895, note F. TURGNE ; Lamy Assurances, bull. A, avr. 2009, p. 8.
- CA Rouen, 23 avr. 2015, no 14/02571, Hanjin Shipping Co Ltd. c/ Davigel et a., BTL 2015, no 3551, p. 302, DMF 2016, no 776, p. 49, confirmée par Cass. com., 18 mai 2017, no 15-22.571, BTL 2017, no 3647, p. 358.
- Cour de cassation, Chambre commerciale, Arrêt n° 829 du 18 mai 2017, Pourvoi n° 15-22.571.
- Sentence arbitrale, second degrés, 29 août 2012 n°1196.
- Sentence Arbitrale, second degrés, 09 avril 2021, n°1255.
- Cour de cassation, civile, Chambre commerciale, 8 janvier 2008, 06-17.623, Inédit..
- CA Versailles, 8 mars 2005, no 03/02198, Groupama Transports et a. c/ Esco Estonian Shipping, BTL 2005, p. 389
- Cass. com., 9 févr. 2016, n 14-24219.
- T.Com, Marseille, 5 octobre 2018, BTL 2018, p. 587.

### **VIII. Rapport publics**

- M. Xavier de LESQUEN, rapporteur public, conclusions N° 373589 Conseil national des courtiers de marchandises assermentés.
- Rapport Groupe de travail « la Réforme du droit français de la responsabilité civile et les relations économiques » sous la direction de M. Chagny. Avril 2019.

## ANNEXES

### ANNEXES I : DECRET DU 9 OCTOBRE 1991 PORTANT CREATION DE LA CIAPOL.

#### • CIAPOL

DECRET N° 91-662 DU 9 OCTOBRE 1991 PORTANT CREATION D'UN ETABLISSEMENT PUBLIC A CARACTERE ADMINISTRATIF (E.P.A.), DENOMME « CENTRE IVOIRIEN ANTIPOLLUTION » (CIAPOL) ET DETERMINANT SES ATTRIBUTIONS, SON ORGANISATION ET SON FONCTIONNEMENT.

#### TITRE PREMIER : DISPOSITIONS GENERALES

##### ARTICLE PREMIER

Il est créé un établissement public à caractère administratif (E.P.A.) dénommé « Centre Ivoirien Antipollution » en abrégé (CIAPOL), organisé conformément aux dispositions du présent décret.

##### ARTICLE 2

La tutelle administrative et technique du CIAPOL est exercée par le ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme.

La tutelle économique et financière du CIAPOL est exercée par le ministre délégué auprès du Premier Ministre, chargé de l'Economie, des Finances, du Commerce et du Plan.

##### ARTICLE 3

Le siège du CIAPOL est fixé à Abidjan.

##### ARTICLE 4

Le CIAPOL a pour missions :

D'une part :

- L'analyse systématique des eaux naturelles (marines, lagunaires, fluviales, souterraines et météoriques), des déchets (solides, liquides et gazeux) et des résidus ;
- L'évaluation des pollutions et nuisances ;
- L'établissement d'un système de surveillance continue des milieux dénommé « Réseau national d'Observation de Côte d'Ivoire (RNO-CI) » en relation avec les divers ministères et organismes concernés dans le cadre de la protection de l'environnement ;

- La collecte et la capitalisation des données environnementales ;
- La diffusion des données environnementales et des résultats du Réseau national d'Observation de Côte d'Ivoire (RNO-CI) aux ministères et organismes concernés par les problèmes de sauvegarde de l'environnement.

D'autre part :

- La surveillance continue du milieu marin et lagunaire ainsi que des zones côtières par des patrouilles régulières ;
- La lutte contre les pollutions de ces milieux ;
- Le contrôle de l'application des lois, décrets et conventions nationales, régionales et internationales, édictées ou ratifiées par la République de Côte d'Ivoire, relatives aux règles de-préventions et de lutte contre les pollutions du milieu marin et lagunaire par les entreprises, les navires, les engins de mer et de lagune ;
- La mise en œuvre du plan d'intervention d'urgence contre les pollutions accidentelles en mer, en lagune ou dans les zones côtières dénommées « Plan POLLUMAR ».

## ARTICLE 5

Le CIAPOL bénéficie du concours de la Marine nationale tant en matériel qu'en personnel pour la réalisation de ses missions.

## **TITRE II : COMMISSION CONSULTATIVE DE GESTION**

### ARTICLE 6

Le CIAPOL est administré par une Commission consultative de Gestion composée comme suit :

- Le ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme ou son représentant, président ;
- Le ministre délégué auprès du Premier Ministre, chargé de l'Economie, des Finances, du Commerce et du Plan ou son représentant ;
- Le ministre de la Défense ou son représentant ;

- Le ministre de la Recherche scientifique et de l'Enseignement professionnel et technique ou son représentant ;
- Le ministre de l'Industrie, des Mines et de l'Energie ou son représentant,
- Le ministre de l'Agriculture et des Ressources animales ou son représentant ;
- le ministre de la Santé et de la Protection sociale ou son représentant ;
- le ministre de l'Equipement, des Transports et du Tourisme ou son représentant.

## ARTICLE 7

Le contrôleur budgétaire et l'agent comptable participent, avec voix consultative, aux réunions de la Commission consultative de Gestion, dans les cas prévus par le décret n° 81-137 du 18 février 1981, notamment en ses articles 15 et 32.

Le président de la Commission consultative de Gestion peut inviter aux réunions de la Commission, avec voix consultative, toute personne dont il estime utile d'entendre les avis.

## ARTICLE 8

Outre les pouvoirs et attributions que la Commission consultative de Gestion exerce conformément aux dispositions de la loi n° 80-1070 du 13 septembre 1980 et des décrets n° 81-137 du 18 février 1981 et n° 82-402 du 21 avril 1982, les actes ci-après du directeur du CIAPOL sont soumis à son autorisation préalable :

- les modifications apportées aux structures du CIAPOL ;
- les programmes d'activités du CIAPOL.

## **TITRE III DIRECTION**

### ARTICLE 9

Le CIAPOL est dirigé par un directeur nommé par décret en Conseil des ministres sur proposition conjointe des ministres membres de la Commission consultative de Gestion.

Il a rang de directeur d'Administration centrale.

## ARTICLE 10

Pour la réalisation de ses missions, le CIAPOL comprend trois sous-directions :

- Le Laboratoire central de l'Environnement (L.C.E.) ;
- La Compagnie d'Intervention contre les Pollutions du Milieu marin et lagunaire (CIPOMAR) ;
- La sous-direction des Affaires administratives et financières.

## ARTICLE 11

Le Laboratoire central de l'Environnement (L.C.E.) est chargé :

- D'analyser, de mesurer et de suivre l'évolution des" pollutions physico-chimiques, chimiques et microbiologiques de toutes origines au niveau des eaux naturelles (marines, lagunaires, fluviales, souterraines et météoriques), des déchets (solides, liquides et gazeux) et des résidus dans le cadre de la mise en œuvre du « Réseau national d'Observation de Côte d'Ivoire (RNO-CI) » ou à la demande des organismes publics ou privés ;
- D'évaluer les nuisances dues aux bruits ;
- De collecter les diverses données environnementales nationales et internationales ayant pour objectif l'amélioration. De la qualité des eaux et du cadre de vie ;
- D'assurer la gestion et l'interprétation des données analytiques de l'état de l'environnement ;
- De formuler, en fonction des divers résultats des recommandations concernant les objectifs de qualité ;
- D'assurer la qualité et l'homogénéité des résultats par une méthode rigoureuse au niveau des laboratoires associés et par la pratique des exercices d'intercalibrations nationaux et internationaux ;
- De faire en sorte que le Réseau national d'Observation de Côte d'Ivoire s'intègre dans les divers réseaux internationaux de surveillance de l'environnement ;
- De participer aux études d'impact des projets de développement sur l'environnement ;
- De participer à l'expertise en cas de pollutions accidentelles ou chroniques et à la formation et l'encadrement des personnels de laboratoires et de services chargés de la protection de l'environnement au niveau national et régional ;

- D'étudier au plan technique les dossiers d'agrément des laboratoires et services privés opérant dans les mêmes domaines de compétence.

Le Laboratoire central de l'Environnement est dirigé par un sous-directeur nommé par arrêté du ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme sur proposition du directeur du CIAPOL.

Il a rang de sous-directeur d'Administration centrale.

## ARTICLE 12

La Compagnie d'Intervention contre les Pollutions du Milieu marin et lagunaire (CIPOMAR) est chargée :

- De la surveillance continue du milieu marin et lagunaire ainsi que des zones côtières par des patrouilles régulières ;
- De la lutte contre les pollutions de ces milieux ;
- Du contrôle de l'application des lois, décrets et conventions nationales, régionales et internationales, relatives aux règles de préventions et de lutte contre la pollution du milieu marin et lagunaire ;
- La mise en œuvre du plan d'intervention d'urgence contre les pollutions accidentelles en mer, en lagune ou dans les zones côtières dénommées « Plan POLLUMAR ».

La CIPOMAR est dirigée par un sous-directeur nommé par arrêté du ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme sur proposition du directeur du CIAPOL.

Il a rang de sous-directeur d'Administration centrale.

## ARTICLE 13

La sous-direction des Affaires administratives et financières est chargée :

- Du suivi des opérations d'exécution du budget ;
- De la gestion et de la formation du personnel ;
- De la programmation des effectifs ;
- De la maintenance des équipements ;
- De la communication ;

- Du traitement des données. Elle est dirigée par un sous-directeur nommé par arrêté du ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme sur proposition du directeur du CIAPOL.

Il a rang de sous-directeur d'Administration centrale.

#### **TITRE IV : LE REGIME FINANCIER ET COMPTABLE**

##### ARTICLE 14

Les recettes et les dépenses du CIAPOL sont prévues et évaluées dans le budget annuel de l'établissement, conformément aux dispositions du décret n° 81-137 du 18 février 1981, portant régime financier et comptable des établissements publics nationaux.

Les recettes proviennent notamment :

- De la subvention et des dotations des budgets de l'Etat ;
- Du recouvrement des taxes d'environnement ;
- Des dons et legs de toutes natures qu'il est appelé à recueillir ;
- De la rémunération de prestations (analyses, publications, encadrement des stagiaires, annuaires des données environnementales) et de travaux (expertise et études techniques diverses).

Les dépenses du CIAPOL sont constituées par :

- Des dépenses de fonctionnement ;
- Les dépenses d'investissement et d'équipement.

##### ARTICLE 15

Les fonds du CIAPOL sont des deniers publics. Ils sont déposés au Trésor ou à la Caisse autonome d'Amortissement (C.A.A.).

#### **TITRE V : LE CONTROLE BUDGETAIRE**

##### ARTICLE 16

Le contrôleur budgétaire est nommé auprès du CIAPOL par arrêté du ministre chargé de l'Economie

et des Finances. Il exerce le contrôle sur l'exécution du budget de l'établissement conformément aux dispositions du décret n° 81-137 du 18 février 1981.

#### **ARTICLE 17 : L'AGENCE COMPTABLE**

Il est ouvert au- CIAPOL un poste comptable à la tête duquel est placé un agent comptable ayant la qualité de comptable public et sous la responsabilité personnelle et pécuniaire duquel sont effectuées les opérations financières.

#### **ARTICLE 18 : LE CONTROLE DES COMPTES**

Le contrôle à posteriori des comptes et de la gestion du CIAPOL est exercé par la Chambre des Comptes de la Cour suprême dans les conditions définies par le titre V de la loi n° 78-663 du 5 août 1978 susvisée.

### **TITRE VI : LE PATRIMOINE**

#### **ARTICLE 19**

Il est dressé, à compter de l'entrée en vigueur du présent décret, un inventaire des actifs et passifs qui constituent la dotation ou l'affectation initiale du CIAPOL. Cet inventaire fait l'objet d'une prise en charge dans la comptabilité de l'agent comptable.

### **TITRE VII : DISPOSITIONS FINALES**

#### **ARTICLE 20**

Toutes dispositions antérieures contraires au présent décret abrogées.

#### **ARTICLE 21**

Le ministre de l'Environnement, de la Construction et de l'Urbanisme, le ministre délégué auprès du Premier Ministre, chargé de l'Economie, des Finances, du Commerce et du Plan, le ministre de la Défense et le ministre de l'Emploi et de la Fonction publique sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera publié au Journal officiel de la République de Côte d'Ivoire.

**Fait à Abidjan, le 9 octobre 1991**

**Félix HOUPHOUET-BOIGNY**

# ANNEXES II : POLICE FRANCAISE MARITIME SUR FACULTES

## POLICE FRANÇAISE D'ASSURANCE MARITIME SUR FACULTES (marchandises)

### Garantie "TOUS RISQUES"

(IMPRIMÉ DU 30 JUIN 1983 MODIFIÉ LE 16 FÉVRIER 1990, LE 22 OCTOBRE 1998 ET LE 1<sup>er</sup> JUILLET 2002)

LOI APPLICABLE : Le présent contrat est régi par la loi française et en particulier par les dispositions du Titre VII du Livre 1<sup>er</sup> du Code des Assurances relatif au contrat d'assurance maritime, qu'elles soient ou non rappelées dans la police.

## CHAPITRE I - DOMAINE D'APPLICATION DE L'ASSURANCE

### ARTICLE PREMIER. -

La présente assurance s'applique, dans les limites du voyage assuré, aux facultés ci-après désignées lorsqu'elles sont transportées ou prises en charge par des professionnels, transporteurs ou assimilés du transport, conformément aux usages reconnus du commerce.

### ARTICLE 2. -

Elle s'applique aux facultés neuves, préparées, emballées ou conditionnées pour l'expédition, chargées sur des navires de mer âgés de moins de 16 ans, de plus de 500 unités de jauge (G. T.) et ayant la première cote d'une Société de Classification membre à part entière de l'Association Internationale des Sociétés de Classification (I.A.C.S.).  
Lorsque, à l'insu de l'assuré, les conditions ci-dessus relatives au navire ne sont pas remplies, la garantie sera néanmoins acquise, à charge pour l'assuré de le déclarer à l'assureur dès qu'il en a connaissance et moyennant surprime éventuelle.

### ARTICLE 3. -

L'assurance ne s'applique pas :

- à la responsabilité quel qu'en soit le fondement qui pourrait encourir l'assuré ou tous les autres bénéficiaires de l'assurance, tant de leur fait que du fait des facultés assurées, à l'égard de tiers ou de co-contratants ;
- aux conséquences des obstacles apportés à l'exploitation ou à l'opération commerciale de l'assuré et des autres bénéficiaires de l'assurance ;
- aux facultés faisant l'objet d'un commerce prohibé ou clandestin.

2<sup>o</sup> La présente assurance s'applique uniquement :

- si le navire transporteur détient le "certificat de gestion de la sécurité" ("safety management certificate") ;
- si et si la Compagnie possède "l'attestation de conformité" ("document of compliance"), documents prescrits par la Convention SOLAS 1974 modifiée, instituant le "Code International de gestion de la sécurité", dit "Code ISM".

Toutefois, lorsque le navire transporteur et la Compagnie ne détiennent pas les documents ci-dessus énoncés, la situation du navire au regard de la réglementation du Code ISM ne sera pas opposée, soit à l'assuré, soit au porteur des documents d'assurance, s'il établit qu'il ne pouvait pas, dans la pratique habituelle des affaires, connaître cette situation.

Le terme Compagnie désigne le propriétaire du navire ou tout autre organisme ou personne, telle que l'armateur-gérant ou l'affréteur "coque nue", auquel le propriétaire du navire a confié la responsabilité de l'exploitation du navire et qui, en assumant cette responsabilité, s'acquitte des tâches et des obligations imposées par le Code ISM.

### ARTICLE 4. -

L'assurance ne peut produire ses effets s'il est établi qu'avant le conclusion du contrat, le navire d'un événement concernant les facultés assurées était parvenu au lieu de la souscription de la police ou au lieu où se trouvait l'assuré, sans qu'il soit besoin d'établir la preuve que l'assuré en avait personnellement connaissance.

## CHAPITRE II - ÉTENDUE DE L'ASSURANCE

### 1 - GARANTIES

#### ARTICLE 5. -

Sont garantis les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par les facultés assurées.

Toutefois :

1<sup>o</sup> le manquant de tout ou partie du contenu d'un colis n'est à la charge de l'assureur que si des traces d'effraction ou de bris ont été constatées dans les formes indiquées à l'article 17. La disparition d'un ou de plusieurs colis entiers n'est à sa charge que sur présentation d'un certificat ou de tout autre document établissant la non-livraison définitive.

2<sup>o</sup> les facultés chargées sur le pont ou dans les superstructures de navires ou d'embarcations non munis d'installations appropriées pour ce type de transport ne sont garanties que si les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités sont causés par un des événements figurant dans l'énumération limitative ci-après : naufrage, chavirement ou échouement du navire ou de l'embarcation ; incendie ou explosion ; raz de marée ; foudre ; abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation contre un corps fixe, mobile ou flottant y compris les glaces ; chute d'aéronefs ; voie d'eau ayant obligé le navire ou l'embarcation à entrer dans un port de refuge et à y décharger tout ou partie de sa cargaison ; chute du colis assuré lui-même pendant les opérations maritimes d'embarquement, de transbordement ou de débarquement. Elles sont garanties, en outre, moyennant surprime, contre les dommages et pertes provenant de jet à la mer, d'enlèvement par la mer ou de chute à la mer à condition que l'assuré déclare à l'assureur leur chargement sur le pont ou dans les superstructures dès qu'il en a lui-même connaissance.

#### ARTICLE 6. -

Sont également garantis, à concurrence de leur montant, proportionnellement à la valeur assurée, les frais figurant dans l'énumération limitative ci-après, à moins qu'ils ne résultent d'une exclusion énoncée à l'article 7 :

1<sup>o</sup> les frais raisonnablement exposés en vue de prévenir les facultés assurées d'un dommage ou d'une perte matérielle garantie ou de limiter ces mêmes dommages et pertes ;

2<sup>o</sup> les frais raisonnablement exposés en cas d'interruption ou de rupture de voyage, pour le déchargement, le magasinage, le transbordement et l'acheminement des facultés assurées jusqu'au lieu de destination désigné dans la police, à condition que de tels frais n'aient pas été encourus par suite de la défectuosité francisée des propriétaires, armateurs ou affréteurs du navire transporteur ;

3<sup>o</sup> la contribution des facultés assurées aux avaries communes ainsi que les frais d'assistance, l'assureur acceptant en outre, de se substituer à l'assuré pour venir à

### 2 - EXCLUSIONS

#### ARTICLE 7. -

Sont exclus les dommages et pertes matériels, les pertes de poids ou de quantités subis par les facultés assurées et résultant de :

- 1<sup>o</sup> confiscation, mise sous séquestre, réquisition, violation de blocus, contrebande, saisie conservatoire, saisie-exécution ou autres saisies, l'assureur demeurant également étranger à la caution qui pourrait être fournie pour libérer de ces saisies les facultés assurées ;
- 2<sup>o</sup> fautes intentionnelles ou inexcusables de l'assuré et de tous autres bénéficiaires de l'assurance, de leurs préposés, représentants ou ayants-droit ;
- 3<sup>o</sup> vice propre des facultés assurées ; vers et vertiges sauf s'il s'agit d'une contamination survenue pendant le voyage assuré ;
- 4<sup>o</sup> absence, insuffisance ou inadéquation :

- de la préparation, de l'emballage ou du conditionnement de la marchandise ;
- du collage ou de l'arrimage de la marchandise à l'intérieur d'une unité de charge lorsqu'elle sont effectués par l'assuré, ses représentants ou ayants-droit ou lorsqu'ils sont exécutés avant le commencement du voyage assuré ;
- 5<sup>o</sup> retard dans l'expédition ou l'arrivée des facultés assurées à moins qu'il ne résulte du naufrage, du chavirement ou de l'échouement du navire ou de l'embarcation ;
- 6<sup>o</sup> incendie ou d'explosion ; d'abordage ou de heurt du navire ou de l'embarcation contre un corps fixe, mobile ou flottant y compris les glaces ; de chute d'aéronefs ; de voie d'eau ayant obligé le navire ou l'embarcation à entrer dans un port de refuge et à y décharger tout ou partie de sa cargaison ;

6<sup>o</sup> effets directs ou indirects d'explosion, de dégagement de chaleur, d'irradiation ou de toute autre source d'énergie nucléaire consécutifs à une modification de structure de noyau de l'atome ou de la radioactivité ainsi que de tous effets de radiation provoqués par l'accélération artificielle des particules dans leur utilisation ou leur exploitation tant civile que militaire ;

7<sup>o</sup> a) guerre civile ou étrangère, hostilité, réprisailles, torpilles, mines et tous autres engins de guerre, et généralement tous accidents et fortunes de guerre, ainsi qu'actes de sabotage ou de terrorisme ayant un caractère politique ou se rattachant à la guerre ;

b) captures, prises, embûches, saisies, contrebandes, molestations ou délations par tous gouvernements et autorités quelconques ;

c) émeutes, mouvements populaires, grèves, lock-out et autres faits analogues ;

d) piraterie ayant un caractère politique ou se rattachant à la guerre.

## CHAPITRE III - TEMPS ET LIEU DE L'ASSURANCE

### ARTICLE 8. -

Sauf convention contraire, l'assurance commence au moment où les facultés assurées valées à l'article 2 quittent les magasins au point extrême de départ du voyage assuré et finit au moment où elles entrent dans les magasins du destinataire, de ses représentants ou ayants-droit au lieu de destination du voyage. Sont considérées comme magasins du destinataire, de ses représentants ou ayants-droit, tout endroit, leur appartenant ou non, où ils font déposer les facultés à leur arrivée.

### ARTICLE 9. -

Sans qu'il soit pour autant dérogé aux dispositions de l'article 11, l'assureur demeure acquies, moyennant surprime éventuelle, en tous cas de modification ou de

prolongation de la durée normale du voyage assuré, intervenus sans le fait de l'assuré ou des bénéficiaires de l'assurance.

### ARTICLE 10. -

Toute prime de livraison des facultés garanties effectuée par l'assuré et par tous autres bénéficiaires de l'assurance, leurs préposés, représentants ou ayants-droit, avant le moment où l'assurance doit se terminer conformément aux dispositions du présent chapitre, met fin à celle-ci.

### ARTICLE 11. -

La durée de l'assurance ne peut excéder un délai de 90 jours calculé depuis le fin du déchargement des facultés assurées du dernier navire de mer.

## CHAPITRE IV - VALEUR ASSURÉE

### ARTICLE 12. -

La valeur assurée, qui doit être justifiée en cas de sinistre, ne peut excéder la plus élevée des sommes déterminées comme il est indiqué ci-après :

1<sup>o</sup> soit par le prix de revient des facultés assurées au lieu de destination, majoré du profit espéré ;

2<sup>o</sup> soit par la valeur à destination à la date d'arrivée, telle que déterminée par les cours couramment publiés ;

3<sup>o</sup> soit par les dispositions figurant au contrat de vente ;

4<sup>o</sup> soit par la valeur de remplacement lorsqu'il s'agit de biens manufacturés, à condition qu'il soit en outre justifié du remplacement effectif par la production des factures correspondantes.

## CHAPITRE V - OBLIGATIONS DES PARTIES

### 1 - OBLIGATIONS DE L'ASSURÉ ET DES AUTRES BÉNÉFICIAIRES DE L'ASSURANCE

#### ARTICLE 13. -

La prime entière est acquise à l'assureur dès que la garantie prend effet. Elle est payable comptant entre les mains de l'assureur au lieu de la souscription et au moment de la remise de la présente police. En cas de sinistre, l'assureur peut opposer aux bénéficiaires de l'assurance la compensation de la prime afférente à l'assurance dont ils revendiquent le bénéfice.

#### ARTICLE 14. -

1° L'assuré doit déclarer exactement, au moment de la conclusion du contrat, toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à faire apprécier par l'assureur les risques qu'il prend en charge.

2° De même, il doit déclarer à l'assureur, dès qu'il en a lui-même connaissance, les aggravations de risques survenues au cours du contrat.

#### ARTICLE 15. -

L'assuré, ses représentants et tous les bénéficiaires de l'assurance doivent apporter les soins raisonnables à tout ce qui est relatif aux marchandises. De même, ils doivent prendre toutes les mesures conservatoires en vue de prévenir ou de limiter les dommages et les pertes. En cas de manquement à ces obligations, l'assureur peut se substituer à eux pour prendre les mesures qu'impose la situation sans pour autant reconnaître que sa garantie soit engagée.

#### ARTICLE 16. -

L'assuré, ses représentants et tous les bénéficiaires de l'assurance doivent également prendre toutes dispositions pour conserver les droits et les recours contre les transporteurs et tous autres tiers responsables et permettre à l'assureur, le cas échéant, d'engager et de poursuivre les actions qu'il jugera nécessaires.

#### ARTICLE 17. -

Ils doivent, lors de l'arrivée des facultés au lieu de destination du voyage assuré et lorsque leur état le justifie, requérir l'intervention du Commissaire d'Avaries du Comité d'Etudes et de Services des Assureurs Maritimes et Transports de France (CESAM) ou, à défaut, de tout Organisme indiqué à la rubrique "Commissaire d'Avaries" des conditions particulières, en vue de leur expertise contradictoire. La requête doit intervenir dans les trois jours de la cessation de la garantie, jours fériés non compris, telle que fixée au chapitre III. En cas de contre-expertise, celle-ci doit intervenir contradictoirement dans les quinze jours qui suivent l'expertise.

#### ARTICLE 18. -

L'inexécution des obligations énumérées ci-dessus peut entraîner, selon les circonstances, la nullité de la police, en cas de déclaration volontairement inexacte de l'assuré (article 14-1°), la résiliation de la police, lorsque l'aggravation du risque est le fait de l'assuré (article 14-2°), la réduction de l'indemnité (articles 15 et 16) ou la déchéance du droit à l'indemnité (article 17). Lorsque, dans les cas visés à l'article 14-1° et 2°, la bonne foi de l'assuré est établie, il sera seulement procédé à la réduction de l'indemnité.

### 2 - OBLIGATIONS DE L'ASSUREUR : RÉGLEMENT DE L'INDEMNITÉ D'ASSURANCE.

#### ARTICLE 19. -

Le règlement de l'indemnité d'assurance est établi séparément sur chaque colis, sauf pour les facultés transportées en vrac pour lesquelles il est établi par cale, par cote, par pour-compte ou sur l'ensemble.

#### ARTICLE 20. -

L'importance des avaries, constatées comme il est dit ci-dessus, est déterminée par comparaison de la valeur des facultés assurées en état d'avarie à celle qu'elles

auraient eue à l'état sain aux mêmes temps et lieu, le taux de dépréciation ainsi obtenu devant être appliqué à la valeur assurée.

L'indemnité d'assurance comprend, en outre, les frais et honoraires de l'expert et du Commissaire d'Avaries visés à l'article 17.

#### ARTICLE 21. -

Dans le cas de vente pour cause de dommages et pertes matériels garantis, décidée en un lieu de transit, l'indemnité d'assurance est déterminée par différence entre la valeur assurée et le prix net de la vente.

#### ARTICLE 22. -

Dans le cas où, pour cause de dommages et pertes matériels garantis, l'assureur prend la décision de renvoyer au lieu de fabrication, pour réparation, tout ou partie des facultés assurées, l'ensemble des dépenses et des risques en résultant sont à sa charge, alors même qu'il serait tenu de payer un montant supérieur à la valeur assurée du tout.

#### ARTICLE 23. -

Lorsque le montant du profit espéré ne peut être justifié, il est forfaitairement limité à 20 % du prix de revient à destination des facultés, tel que mentionné à l'article 12-1°.

#### ARTICLE 24. -

En matière de règlement des dommages et des pertes, les assurances en augmentation de valeur sont soumises aux mêmes dispositions que les assurances cumulatives.

#### ARTICLE 25. -

Dans les cas où il est convenu d'une franchise, celle-ci est indépendante de la freinte usuelle de route.

#### ARTICLE 26. -

Le délaissement des facultés assurées ne peut être fait que dans les seuls cas ci-après :

1° dans le cas de perte sans nouvelles du navire transporteur : après quatre mois à compter de la date des dernières nouvelles ;

2° dans le cas où le navire transporteur, par suite d'un événement garanti, est reconnu définitivement hors d'état de continuer le voyage, si passé le délai de quatre mois, calculé depuis la déclaration de l'innavigabilité du navire par le transporteur, les facultés assurées n'ont pu être rechargées pour être acheminées au lieu de destination ;

3° dans le cas où le montant des dommages et des pertes matériels incombant à l'assureur atteint au moins les trois quarts de la valeur assurée.

#### ARTICLE 27. -

L'indemnité due par l'assureur est payable comptant trente jours, au plus tard, après la remise complète des pièces justificatives, au porteur de ces pièces et contre remise de l'original de la présente police.

Nul ne peut prétendre au bénéfice de la présente assurance s'il ne justifie avoir subi un préjudice.

#### ARTICLE 28. -

Après chaque événement engageant la garantie de l'assureur, le montant de la valeur assurée se reconstitue automatiquement, moyennant surprime.

#### ARTICLE 29. -

Si la présente police est souscrite auprès de plusieurs assureurs, chacun n'est tenu, sans solidarité avec les autres, que dans la proportion de la somme par lui assurée.

#### ARTICLE 30. -

L'assureur-aprêteur est habilité à recevoir, au nom de tous les assureurs intéressés, les pièces et documents relatifs à la gestion de la présente police, mais il n'a pas pour autant mandat de représenter en justice les co-assureurs.

## CHAPITRE VI - DISPOSITIONS DE PROCÉDURE

#### ARTICLE 31. -

Les droits de l'assuré sont acquis à l'assureur, à concurrence de son paiement et du seul fait de ce paiement. L'assuré s'engage, si l'assureur le lui demande, à rétérer ce transfert de droits dans la dispache, dans la quittance de règlement ou dans tout autre acte séparé.

#### ARTICLE 32. -

Les actions nées de la présente police d'assurance se prescrivent par deux ans.

#### ARTICLE 33. -

L'assureur ne peut être assigné que devant le Tribunal de Commerce du lieu où la police a été souscrite.

## TABLE DES MATIERES

<b>REMERCIEMENTS</b> .....	4
<b>SOMMAIRE</b> .....	5
<b>TABLE DES ABREVIATIONS</b> .....	6
<b>INTRODUCTION</b> .....	7
<b>PARTIE 1 : Le champ d’application de la vente en sauvetage dans le cadre du voyage maritime</b> .....	14
<b>TITRE 1 : Le fondement de la vente en sauvetage</b> .....	16
SECTION 1 : L’obligation de minimisation du dommage par l’assuré .....	18
I. <i>Obligation de minimiser le dommage est propre au droit maritime</i> .....	19
II. <i>La perception de la vente en sauvetage par sa mise en pratique dans le cadre de la minimisation du dommage par l’assuré</i> .....	25
SECTION 2 :Le marché de la vente en sauvetage, ses avantages et inconvénient	36
I. <i>Les difficultés de la vente en sauvetage face à des autorités sanitaires strictes</i> .....	38
II. <i>Le marché de la vente en sauvetage, un marché complexe et établi depuis longtemps</i> .....	47
<b>TITRE 2 : Les alternatives à l’impossibilité d’une vente en sauvetage</b> .....	51
SECTION 1 : L’alternative première face à l’impossibilité de vente en sauvetage : La destruction.....	53
I. <i>Le principe de la destruction</i> .....	54
II. <i>Les différents types de destruction</i> .....	59
SECTION 2 : Les autres alternatives face à l’impossibilité de la vente en sauvetage .....	63
I. <i>Le don</i> .....	65
II. <i>Le délaissement</i> .....	69

<b>PARTIE 2 :la mise en œuvre de la vente en sauvetage .....</b>	<b>72</b>
<b>TITRE 1 : Une procédure fixe face à une multitude de types de vente en sauvetage</b>	<b>75</b>
SECTION 1 : Les différents types de vente en sauvetage.....	77
I . <i>Les modes communs de vente en sauvetage</i> .....	78
II . <i>La vente au sauvetage en ligne</i> .....	83
SECTION 2 :Les conditions de vente lors d'une vente en sauvetage.....	86
<b>TITRE 2 : Le rôle du courtier en marchandise assermentés, une spécificité française de la vente en sauvetage.....</b>	<b>89</b>
SECTION 1 : Le Courtier en Marchandise Assermenté doit être distingué des autres corps de métiers intervenant dans la vente en sauvetage .....	91
I . <i>La distinction entre la profession de courtier en marchandise assermenté et le commissaire de justice</i> .....	93
II . <i>La distinction entre le Courtier en Marchandise Assermenté et l'expert</i> .....	96
SECTION 2 : Le propre de la profession de Courtier en Marchandise assermenté	99
I . <i>L'historique de la création de la profession de Courtier en Marchandise Assermenté</i> .....	100
II . <i>La profession de courtier en marchandise assermenté, une obligation légale française</i> .....	104
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>108</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>110</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>116</b>
ANNEXES I.....	116
ANNEXES II.....	123
<b>TABLES DES MATIERES .....</b>	<b>125</b>

**Mots clefs : vente en sauvetage; courtier en marchandise assermenté; minimisation du dommage; assurance maritime.**

La vente en sauvetage est un instrument né des pratiques commerciales internationales, qui permet la vente de marchandises avariées et mets en lumière le principe de minimisation du dommage, ainsi que la possibilité de sauver une partie de ce que le propriétaire des marchandises a investi dans le voyage maritime.

Les ventes en sauvetage représentent un mode écologique et intelligent pour donner une seconde vie à des marchandises endommagées et éviter la destruction qui, à l'inverse de la vente en sauvetage, a forcément un coût. Face à une mondialisation grandissante, les marchandises arrivent rarement à destination sans dommage au vu des longs voyages maritimes qu'elles traversent ; ainsi, la vente en sauvetage représente une option pour éviter la perte totale de la marchandise.

Son exécution impliquera l'intervention d'une multitude d'acteurs, qui ont pour but commun de procurer une seconde vie à la marchandise.

Cette étude a pour volonté dans montrer les grands enjeux et avantages, tout en présentant au propriétaire de la marchandise les autres options qui s'offrent à lui.

**Key words: Salvage sales; certified goods broker; duty to mitigate the loss; marine insurance.**

Salvage sale is an instrument emerging from international commercial practices, which allows the sale of damaged goods and highlights the duty to mitigate the loss as well as the possibility of saving part of what the owner of the goods has invested in the maritime voyage.

Salvage sales represent an ecological mode and an intelligent way to give a second life to damaged goods and avoid destruction which, unlike salvage sales, necessarily has a cost. Because of a growing globalization, goods rarely arrive at their destination without damage in view of the long sea journeys they cross; thus, salvage sale represents an option to avoid the total loss of the goods.

Its execution will involve the intervention of many actors, which have for common purpose to provide a second life to the commodity.

This study has the will to show the major stakes and advantages of this particular sale, while presenting to the owner of the goods the options that are offered to him.