

Les Cahiers de droit



NABIL N. ANTAKI, *La filière du contrat international*, Québec, Les Publications du Québec, 1991, 81 p., ISBN 2-551-14455-8.

Ludovic Béhanzin

Volume 34, Number 4, 1993

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/043252ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/043252ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Béhanzin, L. (1993). Review of [NABIL N. ANTAKI, *La filière du contrat international*, Québec, Les Publications du Québec, 1991, 81 p., ISBN 2-551-14455-8.] *Les Cahiers de droit*, 34(4), 1260–1262.
<https://doi.org/10.7202/043252ar>

Tous droits réservés © Faculté de droit de l'Université Laval, 1993

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

NABIL N. ANTAKI, *La filière du contrat international*, Québec, Les Publications du Québec, 1991, 81 p., ISBN 2-551-14455-8.

Les gens d'affaires québécois engagés dans le commerce international connaissent certainement les ficelles à tirer pour le meilleur profit de leurs activités. Rompus aux techniques de la négociation, ils maîtrisent peu cependant les concepts juridiques qui se trouvent en amont et en aval du contrat international. Le prix à payer est parfois lourd et il se compte en contentieux inutiles, en perte de temps et d'argent... On se rend compte alors qu'un « contrat bien rédigé [aurait pu] éviter bien des ennuis » (p. 6). Mais, maîtriser les techniques juridiques qui permettent de « bien rédiger » le contrat demeure encore malheureusement l'apanage d'initiés, tant elles sont pointues et souvent exprimées dans un langage sibyllin. C'est pour les rendre intelligibles que M^e Nabil Antaki met son expérience d'enseignant et de praticien au service de son ouvrage, véritable « travail de vulgarisation [...] des principes fondamentaux et de concepts juridiques compliqués » (p. 6).

L'ouvrage, divisé en neuf chapitres, est structuré autour de deux idées-forces que nous balisons ainsi : la réalisation du contrat international et les opérations et événements connexes au contrat international.

Si le contrat international peut être réalisé seul ou, de plus en plus, en association (chap. 4), son élaboration doit, dans tous les cas, satisfaire à certaines exigences, simples mais fondamentales (chap. 3). Il est également important pour les parties de connaître la panoplie de contrats internationaux (chap. 5 et 7) et, ce qui semble essentiel, les caractéristiques du contrat international (chap. 1 et 2) et ses conséquences.

Les opérations juridiques par lesquelles le dirigeant économique entre sur le marché international sont multiples. Ce sont en premier lieu les contrats de vente internationale ou de distribution (franchise, concession commerciale, etc.), opérations juridiques classiques que l'auteur regroupe dans le chapitre 5 (pp. 39-45) et sur lesquels il donne

des renseignements utiles. Mais ce ne sont pas les seuls contrats que connaît le commerce international : on voit apparaître de plus en plus des opérations de contrepartie dans lesquelles l'échange d'un bien se fait contre un autre, sans contre-prestation monétaire (p. 57). De telles pratiques puisent certainement leurs racines dans la nuit des temps, mais leur résurgence est favorisée par des impératifs d'ordre politique (politique de subventions et d'aide au développement) et surtout économique : « la moitié du globe, écrit l'auteur, ne possède pas suffisamment de devises pour s'équiper et s'approvisionner » (p. 58). De ce point de vue, les opérations de contrepartie constituent une sorte de détour incontournable pour les gens d'affaires qui veulent bien pénétrer tous les marchés et il est important pour eux d'en connaître les traits essentiels. À cet effet, les développements que l'auteur propose sur la question se signalent par la valeur de leurs nuances.

Ainsi, si à l'instar du troc simple ou *barter* (p. 59), le contrat de compensation ou *clearing* (p. 60) implique le paiement d'une vente de bien ou de service par un achat réciproque, la simultanéité des deux opérations, condition nécessaire et suffisante dans le troc, est facultative quand il s'agit de compensation. Cette souplesse fait de l'opération « une sorte de contrat à crédit ou à paiements échelonnés, adaptés aux circonstances » (p. 60). Le même distinguo est fait entre le contrat de contre-achat et le contrat de rachat. L'auteur conseille la prudence surtout dans les contrats de rachat qui interviennent souvent à l'occasion d'accord de transfert de technologie (p. 62). Il énumère ensuite d'autres formes de contrat de contrepartie telles que le contrat triangulaire ou *switch*, le contrat *swap*, etc. Ces derniers contrats sont cités à titre indicatif, car le plus important n'est pas de maîtriser la nomenclature complète des différents contrats internationaux.

Ce qui est fondamental, c'est la manière de négocier et de planifier son projet une fois que l'on connaît l'instrument juridique par lequel on entre de plain-pied dans le commerce international :

- ainsi de la négociation et de la mise au point de contrat (chap. 3), l'ouvrage ne se contente pas de reprendre les principes directeurs connus (liberté de négocier mais négocier de bonne foi, nécessité de faire une offre précise et claire, etc.), il a le mérite de mettre le focus sur le soin méticuleux qu'il faut accorder à la rédaction du contrat afin d'éviter le piège des clauses ambiguës (p. 23) ;
- du regroupement pour la réalisation d'opérations d'envergure, l'auteur propose un modèle de montage juridique d'accord de collaboration (pp. 29-34) non sans avoir insisté au préalable sur les enjeux de l'entreprise conjointe (*joint venture*) et ses caractéristiques au Québec (pp. 25-28).

Lorsqu'on sait que la *joint venture* débouche parfois sur un marché de dupes, les conseils et les développements de l'auteur sur la question font figure de *vade-mecum* dont on tirera le plus grand profit, surtout si on dégage toutes les conséquences de la spécificité du contrat international.

Ce qui fait cette spécificité, c'est sans nul doute le rattachement du contrat à plusieurs systèmes juridiques. D'où la première conséquence qu'il échappe à la soumission d'office à un système juridique. Chacun des systèmes auquel le contrat est rattaché a une aptitude égale à le régir, mais sera reconnu compétent celui dont les liens avec le contrat sont les plus probants, fût-il le système juridique étranger (p. 10). C'est le résultat du jeu normal de la règle de conflit, parfois à faux avec les velléités des parties d'imposer leurs propres droit et tribunaux. Pour éviter les difficultés survenant dans le règlement conflictuel de lois et de juridictions, il est conseillé de se référer soit à une convention internationale, soit à des modèles contractuels ou tout simplement à la *lex mercatoria* (pp. 12-13). L'auteur ne donne pas d'office sa préférence à l'une ou l'autre de ces règles. Au contraire, malgré l'enthousiasme qui entoure la *lex mercatoria*, il recommande la plus grande prudence, puisqu'elle ne rassemble pas encore suffisamment de suffrages

pour emporter la prévisibilité, caractéristique fondamentale de la règle de droit (p. 14).

Telles sont les grandes idées que M^e Nabil Antaki développe dans les différents chapitres et que nous avons regroupées pour constituer la première partie de la présente recension. La deuxième partie réunit les chapitres qui traitent des opérations connexes au contrat international et au règlement des litiges.

L'une des deux opérations directement liées au contrat international est le crédit documentaire que l'auteur définit comme « une promesse de payer contre la remise de documents spécifiques » (p. 48). Le crédit documentaire est le fruit du génie des gens d'affaires, obligés de trouver un moyen pour concilier des intérêts contradictoires : celui du vendeur dont la volonté d'être payé avant de perdre le contrôle sur la marchandise est connue, celui de l'acheteur qui ne cache pas sa préférence à vérifier la bonne exécution de son obligation par le vendeur avant de le payer (p. 47). Ainsi, le banquier a été introduit dans les relations entre le vendeur et l'acheteur pour assurer la pleine exécution du contrat, suivant les modalités déterminées par les parties. Car il existe plusieurs formes de crédit documentaire que l'auteur rappelle utilement (pp. 49-52) en n'omettant pas d'énumérer les différentes étapes pour l'ouverture d'un crédit documentaire (pp. 53-55) et les vérifications auxquelles procède le banquier avant d'ordonner la réalisation du crédit (p. 56).

En 1933, les pratiques auxquelles a donné lieu l'utilisation du crédit documentaire ont été normalisées par la Chambre de commerce international afin d'en faciliter l'interprétation et l'usage. Plusieurs mises à jour ont été effectuées et il est recommandé aux parties de préciser expressément qu'elles se réfèrent à la dernière version, celle de 1983.

La deuxième opération satellite du contrat international est le contrat d'assurance et de garantie (chap. 8, pp. 65-71). Ce contrat est d'autant plus important qu'il permet de conjurer les risques qui « accompagnent toutes les étapes d'une transaction commer-

ciale internationale, de la période précontractuelle de l'offre de négociier jusqu'à la période postcontractuelle de garanties des vices de fabrication » (p. 66). Il s'agit donc de toutes sortes de risques, politique, commercial et économique, qu'il est possible de couvrir auprès d'entreprises privées ou publiques, les dernières se spécialisant dans la couverture des risques politiques (p. 71).

Mais même si toutes les précautions sont prises, un litige peut toujours se produire : soit à la suite d'un événement imprévisible qui vient bouleverser les attentes des parties, soit à la suite de la mauvaise exécution de son obligation par l'une des parties. Soucieuses de ne pas miner leurs relations d'affaires, les parties prévoient diverses clauses pour empêcher l'avènement du litige ou, dans le cas échéant, en assurer un règlement adapté. Dans le premier cas, il s'agit de toutes les clauses d'adaptation du contrat (clause de maintien du prix, de force majeure et de sauvegarde, etc.), dans le deuxième cas, c'est la clause de recours à l'arbitrage.

Comme on peut le constater, l'ouvrage du professeur Nabil Antaki offre une vue synoptique de l'ensemble des problèmes que soulève le contrat international. Les amateurs de polémique et de discussions métajuridiques seront déçus de ne pas y retrouver le traditionnel débat que suscitent généralement les questions que l'auteur aborde dans son ouvrage. Mais, faut-il le rappeler, c'est un travail de vulgarisation. Cependant, l'ouvrage que nous avons le privilège de présenter constitue plus que cela : par la clarté de la présentation des principes et la concision des développements, il a une valeur pédagogique remarquable.

Ludovic BÉHANZIN
Université Laval

L. NEVILLE BROWN et JOHN S. BELL,
French Administrative Law, Oxford, Clarendon Press/Oxford University Press,
1993, 333 p., ISBN 0-19-825290-0.

La communauté juridique québécoise doit réserver un accueil bien particulier à la quatrième édition de l'ouvrage *French Ad-*

ministrative Law : avec perspicacité, deux juristes britanniques, connaisseurs, jettent un regard renouvelé sur l'un des objets de fascination conçu au pays du Code civil, le droit administratif. D'influence napoléonienne également, comme l'évoque avec bonheur le tableau reproduit sur la jaquette, sa spécificité et sa renommée ne tiennent cependant pas qu'aux origines de ce droit. Les auteurs s'emploient d'une façon remarquable à le démontrer. Mais il y a plus pour susciter l'attention au Québec.

La première édition de 1967 avait pour objectif de stimuler, voire de provoquer, les études comparatives en la matière ; avec une nouvelle maison d'édition, un nouveau collaborateur, puisque le professeur Bell remplace le professeur Garner, l'ouvrage y réussit encore dans l'édition de 1993. Ce sont les solutions du droit anglais qui servent de points fréquents de comparaison, souvent donc familières par les sources au droit administratif canadien et québécois. Et surtout, l'un des auteurs est un ami fidèle de longue date de la Faculté de droit de l'Université Laval qui a su donner le goût et montrer l'intérêt de la comparaison, celle qui suppose une méthode rigoureuse mais ouverte en même temps à la considération des contextes et de leur évolution pour bien discerner le sens réel du droit. Le professeur Brown n'a pas vraiment délaissé l'enseignement ; l'ouvrage prouve qu'il y poursuit sa précieuse contribution.

Les auteurs expriment d'ailleurs leur visée pédagogique : ils s'adressent d'abord à l'étudiant du droit anglais qui devrait mieux apprécier les solutions retenues en Grande-Bretagne en apprenant comment sont réglés, par les Français, des rapports entre citoyens et Administration publique qui se posent en des termes largement similaires dans plusieurs sociétés contemporaines. C'est pourquoi, malgré un titre qu'ils reconnaissent un peu trompeur, Brown et Bell s'en tiennent à un aspect du droit administratif sans doute plus favorable à l'exercice, le contrôle judiciaire. Ils n'entendent pas non plus en faire l'étude exhaustive à la manière d'un traité, écrit en anglais. Ils ne cherchent pas à pren-