

Denis Tallon, Donald Harris (sous la direction de), *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises*, Collection Bibliothèque de droit privé, Tome CXCVI, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1987, 443 pages, ISBN 2-275-00856-X

Jean Rhéaume

Volume 21, Number 1, March 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1058327ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1058327ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Rhéaume, J. (1990). Review of [Denis Tallon, Donald Harris (sous la direction de), *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises*, Collection Bibliothèque de droit privé, Tome CXCVI, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1987, 443 pages, ISBN 2-275-00856-X]. *Revue générale de droit*, 21(1), 191–195. <https://doi.org/10.7202/1058327ar>

Droits d'auteur © Faculté de droit, Section de droit civil, Université d'Ottawa, 1990

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/>



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/>

## CHRONIQUE BIBLIOGRAPHIQUE

---

Denis TALLON, Donald HARRIS (sous la direction de), *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises*, Collection Bibliothèque de droit privé, Tome CXCVI, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1987, 443 pages, ISBN 2-275-00856-X.

Fruit de la collaboration des professeurs de l'Institut de Recherches juridiques comparatives d'Ivry et du Centre for Social-Legal Studies d'Oxford pendant près de trois années, *Le contrat aujourd'hui : comparaisons franco-anglaises* résulte d'une série de conférences tenues alternativement à Ivry et à Oxford sur des thèmes présentant un intérêt certain pour une comparaison des droits français et anglais relatifs au contrat. Cette démarche comparative favorise largement une approche théorique, bien que le dernier des six chapitres ait été résolument abordé dans une perspective pratique.

Chaque chapitre est divisé de la même manière, à savoir des sections I et II correspondant respectivement aux rapports français et anglais présentés avant la tenue des conférences, et une section III constituant un sommaire de la discussion en séance plénière. La proximité dans la forme générale du plan ne peut cependant laisser croire à un rapprochement dans le contenu, tellement les notions analysées par les rapporteurs et la personnalité même de ces derniers imprègnent différemment leurs textes.

Ainsi, dans un premier chapitre portant sur *la force obligatoire du contrat* (pp. 25–88), les rapports présentés par les professeurs Georges Rouhette et P.S. Atiyah divergent complètement. Le premier « s'élève » dans les hautes sphères de la philosophie afin d'examiner le rapport entre la conception philosophique de la liberté et la conception juridique de l'autonomie de la volonté en droit civil français. Le second « descend » au niveau des exemples pratiques en étudiant spécifiquement les contrats de vente des biens de consommation.

De l'exposé du professeur Rouhette, l'un des plus intéressants de cet ouvrage, il convient de souligner au moins deux affirmations d'importance majeure. D'une part, le principe de l'autonomie de la volonté est étranger au Code civil (p. 32, n° 4) mais expressément reconnu par une disposition de la Constitution française (p. 34, n° 8), ce qui a pour effet de donner à ce principe le statut d'une « liberté fondamentale ». D'autre part, « la doctrine de l'autonomie de la volonté repose sur trois confusions, qui s'enveloppent réciproquement » (p. 36, n° 10), confusions d'ordre sémantique mais aussi d'ordre méthodologique. D'où, après une analyse de l'influence allemande sur le droit civil français en cette matière, la conclusion qu'il s'agit d'« une doctrine pseudo-philosophique impraticable » (p. 42, n° 17).

De son côté, le professeur Atiyah résume l'étude, qu'il avait déjà publiée ailleurs, de l'évolution de la *reliance* en droit américain puis en droit

anglais. Il commente aussi le cas concret de la législation anglaise sur la responsabilité pour vice des marchandises dans la vente.

Le *sommaire de la discussion* contient plusieurs observations importantes. Soulignons simplement celle que « dans les deux pays, la théorie juridique évolue (au moins dans une certaine mesure) dans le sens favorable à la disparition des barrières entre responsabilités contractuelle et délictuelle, suivant une tendance à appréhender le droit des obligations comme un tout » (p. 82, n° 30). Une telle évolution semble également se produire au Québec si l'on se fie au projet de Code civil et aux commentaires entendus lors d'une récente *Journée Capitaine* : « Il [Jean-Louis Baudouin, alors professeur] note tout d'abord que dans son souci de ne plus distinguer la responsabilité contractuelle et la responsabilité délictuelle, le législateur a remplacé la notion de responsabilité par celle de l'obligation de ne pas nuire à autrui et celle de réparation du préjudice subi, et qu'il a du coup fait disparaître la possibilité d'exécution en nature »<sup>1</sup>.

Intitulé *le domaine du contrat*, le chapitre II (pp. 89-168) contient des rapports rédigés par les professeurs Camille Jauffret-Spinosi et Bernard Rudden. Tous deux traitent du contrat sous le double aspect « droit privé » et « droit public ». Le professeur Jauffret-Spinosi explique l'attention accordée à ce dernier : « C'est en droit public que l'analyse (souvent fort subtile) des divers actes juridiques qui lient l'administration à un particulier ou qui lient deux organismes publics entre eux, présente le plus d'intérêt et que le contenu des obligations importe pour la qualification de l'acte » (p. 108, n° 48). Sur le plan du droit comparé, il se montre discret sur le droit anglais alors que le professeur Rudden renvoie plus souvent au droit romain, français et américain.

Du *sommaire de la discussion*, il convient de retenir surtout que « les Français en analysant le contrat se réfère [*sic*] le plus souvent au contrat de vente et en se plaçant du côté de l'acheteur. Les Anglais envisagent le contrat plutôt en fonction du vendeur. De plus, en droit français, la doctrine envisage le contrat en pensant au contrat de droit civil alors qu'en pratique la plupart des contrats sont commerciaux [...]. Mais la France semble se rapprocher de la conception anglaise puisque les lois récentes paraissent rejeter la classique distinction droit civil, droit commercial : loi sur l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ou la loi sur les procédures collectives (qui s'applique aussi aux artisans) » (p. 164, n° 150).

Le chapitre III concerne l'*obligation de renseignements* (pp. 169-213). Le professeur Jacques Ghestin émet d'intéressants commentaires à propos de l'évolution récente du droit positif français quant à cette obligation précontractuelle. Pour sa part, le professeur Barry Nicholas explique la teneur de la règle traditionnelle *caveat emptor* et les atténuations apportées à cette règle par la jurisprudence puis par la législation. Il note cependant aussi que le droit anglais, contrairement au droit français exposé par le professeur Ghestin, ne tend pas actuellement vers une obligation générale de renseignement à cause de l'importance donnée à « l'affirmation » (*representation*) (pp. 194-195, n°s 56-57).

Du *sommaire de la discussion*, on ne saurait passer sous silence l'observation suivante : « alors qu'en Angleterre, le dol est restreint par la

---

1. François-Daniel BRODEUR, « La réforme du Code : un mal qui répand la terreur? », *Le journal Barreau*, 15 mai 1989, p. 10.

nécessité d'une affirmation (*representation*) le concept français qui y correspond, les manœuvres, est beaucoup plus souple et la question qui se pose peut, en dernier ressort, se réduire à une question de causalité : la mauvaise foi de l'une des parties a-t-elle été la cause du consentement de l'autre? » (p. 209, n° 71). À l'instar du rapport du professeur Nicholas, le *sommaire* traite aussi brièvement du droit américain en cette matière ainsi que des conséquences économiques de l'imposition au vendeur d'une obligation de renseignements.

Le chapitre suivant porte sur l'*incidence des changements de circonstances sur les contrats de longue durée* (pp. 215–267). Dans un premier temps, le professeur I. de Lamberterie présente les techniques contractuelles par lesquelles les parties à un contrat de longue durée peuvent éviter les conséquences de bouleversements économiques imprévisibles en cours d'exécution du contrat. Il aborde ensuite les positions respectives des tribunaux, distinguant la jurisprudence civile de l'administrative à cet égard, et du législateur. Le professeur Jacques Bell adopte une approche semblable, mettant l'accent sur l'étude de la théorie de la *frustration* développée par les tribunaux anglais.

Le *sommaire de la discussion*, anonyme dans tous les autres chapitres, est ici signé par les professeurs de Lamberterie et Bell. Très intéressant, il traite du fondement d'une intervention du législateur et du juge pour modifier un contrat de longue durée puis des modalités de révision et de renégociation d'un tel contrat. Il rappelle toutefois que, si elles sont en théorie acceptables à prime abord, « les interventions, législatives et judiciaires pour modifier le contrat en cas de changement de circonstances apparaissent dans les deux systèmes juridiques français et anglais comme exceptionnelles. La règle générale est que les parties sont tenues par les engagements qu'elles ont pris et que c'est à elles de prévoir à l'avance les révisions du contrat. Si elles ne l'ont pas fait, elles doivent en supporter les conséquences » (p. 263, n° 82). En somme, c'est l'application de la règle *caveat emptor* à toute personne, physique ou morale, qui assume des obligations contractuelles : prends garde !

Dans un cinquième chapitre, les auteurs abordent *les remèdes* (pp. 269–330), c'est-à-dire les recours en cas de responsabilité contractuelle. Dans un rapport très intéressant où il compare constamment les droits français et anglais, le professeur Denis Tallon analyse la situation des contrats civils aussi bien qu'administratifs car c'est justement dans ce dernier contexte que les droits français et anglais se différencient. En effet, « l'étude analytique des différents remèdes offerts au créancier déçu, malgré des divergences certaines (admissibilité de l'astreinte, caractère judiciaire de la résolution, prévisibilité du dommage...), ne traduit pas une opposition fondamentale entre le droit français et le droit anglais, à tout le moins lorsqu'il s'agit du contrat de droit privé » (p. 282, n° 28).

Pour sa part, le professeur A.-I. Ogus écarte la considération des contrats administratifs pour se limiter aux contrats « civils ». Il met définitivement l'accent sur l'exécution en nature et fait de nombreux renvois au droit américain alors qu'il traite du droit anglais en cette matière.

Le *sommaire de la discussion* comporte plusieurs remarques importantes, dont la suivante peut revêtir un intérêt particulier pour une province de droit civil soumise à l'influence des provinces de common law : « le droit français traite l'inexécution comme une forme de faute morale alors que le droit anglais se préoccupe plus de considérations commerciales. L'exemple du contrat de travail illustre la différence : le droit anglais attend du salarié congédié

illégalement qu'il trouve un autre emploi; en droit français, il a droit à réparation pour les salaires perdus pendant le temps de travail restant à courir » (p. 324, n° 106).

Enfin, un dernier chapitre traite d'une *technique contractuelle complexe : la distribution automobile* (pp. 331-410). Dans un rapport très intéressant sur le droit français, le professeur A. Sayag distingue le contrat de concession de divers types de contrats tri-partites (fourniture, franchisage, approvisionnement, hybride de vente et de mandat) pour le qualifier de « contrat-cadre » (p. 337, n° 12) et, finalement, le nommer plus spécifiquement « contrat de distribution » (p. 339, n° 15). Son analyse des clauses d'exclusivité et de l'expiration des relations contractuelles harmonise avec succès le souci de la rigueur juridique et celui de l'aspect pratique des intérêts commerciaux en jeu. Par exemple, son étude du droit européen l'amène à affirmer que la Commission de la concurrence, en adoptant un règlement visant à empêcher que le distributeur ne devienne pas trop dépendant du fournisseur, « s'abandonne ainsi à une idéologie d'égalitarisme contractuel irréaliste et indéfendable en droit des affaires » (p. 348, n° 37).

Dans un rapport aussi intéressant sur le droit anglais, les professeurs Hugh Beale, Donald Harris et Thomas Sharpe ont examiné le contrat de concession en portant leur attention sur la façon dont les clauses et le droit des contrats sont mis en œuvre pour décrire les relations entre les parties, les particularités de ces relations et la possibilité de les soumettre à un contrôle judiciaire, les effets des règles de concurrence et les conséquences de la fin du contrat.

Ils sont les seuls à avoir expressément analysé dans leur rapport (p. 376, n° 81) au moins un arrêt canadien, en l'occurrence *Jirna Ltd. c. Mister Donut of Canada Ltd.*<sup>2</sup> Sans donner le nom des parties ou des éléments de référence, les auteurs du premier sommaire avaient certes mentionné un cas d'origine canadienne (p. 86, n° 33). Ceux du quatrième sommaire avaient également fait une discrète allusion à notre droit : « dans les pays d'Amérique du Nord, les contrats de longue durée ont fait l'objet d'études juridico-économiques » (p. 262, n° 79). Pour sa part, le professeur Ogus avait renvoyé à un ouvrage anglais qui ferait état de « certains arrêts canadiens récents » (p. 317, note 137). Il est tout de même surprenant et un peu décevant que l'ensemble de ce groupe de professeurs n'ait pas davantage porté attention au droit canadien, un des rares pays où l'influence réciproque du droit civil et de la common law n'est pas abordée seulement lors de congrès pour initiés. L'important arrêt *General Motors Products of Canada Ltd. c. Kravitz*<sup>3</sup>, par exemple, aurait mérité au moins un commentaire de la part de nos cousins français.

Enfin, le  *sommaire de la discussion* sur ce sixième et dernier sujet comporte de nombreuses observations importantes. Par exemple, l'effet différent pour la France et l'Angleterre d'être chacune soumise à un même règlement européen en matière de distribution automobile. En effet, ce règlement « entérine la qualification d'« accord-cadre » pour le contrat de concession, qui peut être riche de signification pour le juriste français, alors que le *framework contract* n'est pas un concept opératoire pour le juriste anglais » (p. 401, n° 117). Il

2. [1975] 1 R.C.S. 2; (1973) 40 D.L.R. (3d) 303 (C.S. Canada).

3. [1979] 1 R.C.S. 790.

convient aussi de souligner l'abondance de jurisprudence française et l'absence quasi complète de jurisprudence anglaise en ce domaine de la distribution automobile (p. 402, n° 118), phénomène explicable en bonne partie par la durée déterminée assez brève des contrats en France (p. 402, n° 119; p. 408, n° 128).

Servant en quelque sorte de conclusion à cet ouvrage qui commençait par une brève *introduction* (pp. 17-19), des *observations finales* (pp. 411-427) indiquent la façon dont le cadre de la comparaison, les attitudes différentes des juristes français et anglais ainsi que le contexte institutionnel du contrat dans le droit de chaque pays ont pu donner lieu à des approches si différentes dans les divers rapports et sommaires. Elles résument aussi à grands traits les éléments communs et singuliers des droits français et anglais du contrat.

L'ouvrage se termine par une brève *bibliographie générale*, un *index* thématique succinct et une *table des matières*. Il ne contient pas de lexique terminologique : l'explication du choix de certains termes français et anglais utilisés a été fournie dans les *notes sur la traduction* (pp. 23-24) et complétée par des commentaires ponctuels ou par une mention du terme étranger entre parenthèses lorsque le contexte l'exigeait.

Sur le plan substantif, le but de l'ouvrage n'était pas de traiter tous les aspects du contrat mais les points les plus susceptibles de se prêter utilement à une étude de droit comparé. Il reste néanmoins un peu surprenant de constater l'absence d'analyse du lien entre le droit des biens et le droit des contrats dans ces deux pays, car la différence quant à la notion de propriété elle-même (*e.g.* la distinction entre *legal property* et *equitable property* inexistante en droit français) affecte la nature des droits transmissibles sur ces biens par contrat et la manière d'effectuer le transfert de ces droits.

Sur le plan formel, l'ouvrage est parsemé de nombreuses fautes de typographie, en fait trop nombreuses pour un texte dont le contenu est si riche et auquel les auteurs semblent avoir mis le temps requis pour présenter des contributions de haute qualité.

Malgré tout le mérite de ses auteurs, cet ouvrage doit être considéré davantage comme une invitation à poursuivre un effort de réflexion que comme la mise d'un point final à l'étude du sujet concerné. Même avec cette réserve, il peut néanmoins être fortement conseillé à tout juriste désireux de connaître l'état actuel des droits français et anglais du contrat. En cette période où il s'apprête à adopter un nouveau droit civil des contrats et des obligations, le législateur québécois pourrait également bénéficier grandement des diverses considérations apportées dans cet ouvrage, ainsi que nous l'avons souligné à propos du cas de la disparition de la responsabilité contractuelle.

Jean RHÉAUME,  
Avocat