

Les Cahiers de droit



N. LACASSE, L. PERRET et J.-É. DENIS (dir.), *Les contrats internationaux de distribution (droit et gestion) / International Distribution Contracts (Legal Aspect and Management)*, Collection « Bleue », Montréal, Wilson & Lafleur, 1992, 240 p., ISBN 2-89127-213-7.

Pierre Moisan

Volume 34, Number 2, 1993

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/043232ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/043232ar>

[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

Moisan, P. (1993). Review of [N. LACASSE, L. PERRET et J.-É. DENIS (dir.), *Les contrats internationaux de distribution (droit et gestion) / International Distribution Contracts (Legal Aspect and Management)*, Collection « Bleue », Montréal, Wilson & Lafleur, 1992, 240 p., ISBN 2-89127-213-7.] *Les Cahiers de droit*, 34(2), 777–778. <https://doi.org/10.7202/043232ar>

Au chapitre IX, on aborde les règles régissant le contenu et les formalités du contrat d'hypothèque. Les chapitres X, XI et XII portent sur les priorités conférées par les hypothèques.

L'annexe comporte divers documents du plus haut intérêt, non seulement pour les juristes francophones de common law mais aussi pour le juriste civiliste. Il s'agit de la version française du *Mortgages Act* de l'Ontario, de formulaires concernant le droit hypothécaire et de contrats et clauses types. Outre qu'ils facilitent à chacun la compréhension des explications contenues dans le corps principal de l'ouvrage, ces textes seront une importante source de renseignements pour les juristes civilistes. Le tout est complété par une bibliographie, une table de la législation citée, une table de jurisprudence et un index analytique très détaillé. Écrit dans une langue alerte, le volume est très facile à consulter.

La seule critique que nous serions porté à faire vise l'ordre séquentiel des sujets traités. Peut-être aurions-nous préféré que l'on parle des formalités de l'hypothèque avant d'aborder les recours hypothécaires. Mais encore là, il s'agit d'un choix de l'auteur. Par ailleurs, les chapitres auraient pu être regroupés en parties ou en sections. Ainsi, les chapitres II à VII auraient pu être réunis dans une partie traitant de l'exercice des droits hypothécaires. Ce regroupement faciliterait la mise en évidence des idées maîtresses du développement.

Cet ouvrage s'adresse principalement aux étudiants de common law francophones de l'Ontario, du Manitoba et du Nouveau-Brunswick. Il ne manquera pas d'intéresser aussi les praticiens francophones du Québec, voire de l'Europe francophone. Pour ce qui est des Québécois, vu les nombreux emprunts faits à la common law par le législateur dans la refonte du droit hypothécaire québécois, l'ouvrage du professeur Roach aidera les avocats, les notaires, les juges et les professeurs à mieux saisir certaines des dispositions du nouveau *Code civil du Québec*, notamment celles qui concernent la prise en

paiement, la prise de possession et les droits des débiteurs hypothécaires.

L'ouvrage de Roach représente un apport remarquable à la communauté juridique francophone, et nous lui souhaitons toute la diffusion qu'il mérite. Notre enthousiasme nous incite même à espérer la parution d'un ouvrage semblable en matière de sûretés mobilières, ouvrage qui serait lui aussi très utile au juriste civiliste québécois, étant donné les emprunts fréquents de la nouvelle hypothèque mobilière québécoise aux *Personal Property Acts* des provinces anglaises.

Jacques DESLAURIERS
Université Laval

N. LACASSE, L. PERRET et J.-É. DENIS (dir.), **Les contrats internationaux de distribution (droit et gestion)/International Distribution Contracts (Legal Aspect and Management)**, Collection « Bleue », Montréal, Wilson & Lafleur, 1992, 240 p., ISBN 2-89127-213-7.

L'ouvrage de Lacasse, Perret et Denis regroupe les conférences et les témoignages de 11 spécialistes du commerce international rendus lors d'un colloque tenu le 17 octobre 1990 à Hull. Il vient s'ajouter aux trois précédents titres de la série « Faire affaires à l'étranger » publiés chez le même éditeur. Cette série rend compte des colloques annuels organisés conjointement, depuis 1987, par les facultés de droit et d'administration de l'Université d'Ottawa, avec le concours de l'Association des exportateurs canadiens et, depuis 1989, avec le Centre de droit et de politique commerciale de l'Université Carleton et de l'Université d'Ottawa.

L'objectif de l'ouvrage est de rendre accessible de l'information de base sur les contrats internationaux de distribution aux dirigeants de PME, aux gens d'affaires, aux avocats, aux fonctionnaires et aux exportateurs. Il offre donc, en fait, un survol des principaux outils juridiques et commerciaux disponibles pour les entreprises qui souhaitent faire la vente de leurs produits à l'étranger.

Outre l'accessibilité du langage employé, cet ouvrage a l'avantage de contenir des témoignages très concrets et d'intégrer des éléments de gestion indispensables au succès d'une démarche de distribution à l'étranger.

Ainsi, le premier texte (trop court, à notre avis), de Jean-Émile Denis, évoque les principales considérations stratégiques devant présider au choix d'un mode de distribution à l'étranger. De son côté, Vanessa Tourangeau explique par le menu la vie quotidienne et le rôle méconnu des organismes d'achat qui se procurent des biens et des services en conformité avec les instructions de clients étrangers. Dieter Hollweck fait de même avec les maisons de commerce, en insistant sur les écueils à éviter afin d'assurer le succès d'un programme de distribution réalisé par l'entremise de tels établissements.

Au niveau strictement juridique, mentionnons l'excellent texte du professeur Fabio Bortolotti, qui procède à l'inventaire et à l'analyse des principales clauses devant être stipulées dans les contrats internationaux d'agence et de concession. On trouve, annexé à cette étude, un modèle de contrat type d'agence élaboré par la Chambre de commerce internationale.

Pour sa part, le professeur Paul Lagarde souligne les conséquences d'un défaut de choisir la loi applicable au contrat de distribution. Il évoque les solutions à ce problème, en vertu de certains droits nationaux, de même que les perspectives d'harmonisation des règles de conflit et du droit matériel applicable à la distribution, par l'intermédiaire des conventions internationales.

Quant à M^e Daniel Alain Dagenais, il présente très succinctement les principes ap-

plicables aux garanties portant sur les produits et les services de même que certaines clauses contractuelles qui y sont afférentes.

La dernière partie de l'ouvrage est consacrée au contexte applicable à la pénétration de certains marchés étrangers. Ainsi, M^e Leon L. Wolfe traite de la relation manufacturier-agent aux États-Unis, en soulignant les aspects les plus importants du volet contractuel de cette relation. Le professeur Alain Piquemal et M^e James Leavy font une excellente synthèse de l'environnement juridique des contrats d'agence commerciale et de concession dans la Communauté économique européenne. Ils évoquent les principales normes communautaires applicables en la matière, notamment celles qui découlent du droit de la concurrence. Certains textes communautaires pertinents sont annexés à leur étude.

Enfin, la professeure Biruta Lewaszkiewicz-Petrykowska tente de démystifier les modalités juridiques entourant les conditions d'accès au marché polonais. Et Edouardo Reyes, de son côté, traite des marchés latino-américains et des avantages liés à l'utilisation d'un intermédiaire afin d'y pénétrer.

En conclusion, bien qu'il ne prétende pas à l'exhaustivité, cet ouvrage constitue une bonne entrée en matière pour quiconque s'intéresse à la distribution de biens ou de services à l'étranger. On aura avantage, si l'on souhaite effectuer une recherche plus approfondie sur le sujet, à consulter la bibliographie spécialisée présente à la fin du volume.

Pierre MOISAN
Université Laval