

Article

« La complexité, les biens techniques et leur distribution »

Jean Goulet

Les Cahiers de droit, vol. 17, n° 3, 1976, p. 569-576.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/042118ar>

DOI: 10.7202/042118ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

La complexité, les biens techniques et leur distribution

Jean GOULET *

La difficulté des sciences sociales est de ne pas avoir le temps de préciser la complexité¹.

Les Presses de l'Université Laval viennent de lancer le premier volume d'une Bibliothèque qui offre les plus encourageants espoirs pour l'avenir, si cet éditeur québécois réputé persévère à procéder à des choix de manuscrits aussi judicieux que lors de son coup d'envoi.

Présenté sous une moderne et seyante couverture due au graphiste Pierre Lamoureux, *Les contrats de distribution de biens techniques*¹ apporte à la doctrine juridique une étude détaillée et approfondie des relations commerciales nouvelles² dues à la multiplication dans la vie quotidienne des instruments de précision complexes³. On doit la rédaction de cet ouvrage à la plume incisive de Pierre-Gabriel Jobin, professeur à la Faculté de droit de l'Université Laval et docteur en droit de l'Université de Montpellier, à qui il fallait, pour

* Professeur à la Faculté de droit de l'Université Laval, en congé sabbatique.

1. J. FOURASTIÉ, *Comment mon cerveau s'informe*, Paris, Laffont, 1974, p. 163.

1a. Pierre-Gabriel JOBIN, *Les contrats de distribution des biens techniques*, Québec, P.U.L., 1975 (*Bibliothèque juridique*, série A, volume 1), 258 pp. + 44 pp. annexe, bibliographie, table et index + XXVI pp. La réalisation graphique est due à Pierre Lamoureux du Service de l'audio-visuel de l'Université Laval et le travail d'impression a été fait aux ateliers de l'imprimerie Laflamme de Sainte-Foy, P.Q.

Le volume est préfacé par monsieur le professeur Paul-A. Crépeau de la Faculté de droit de l'Université McGill à Montréal.

2. Nous verrons plus loin la portée réelle de cette affirmation. Mentionnons toutefois immédiatement certaines opérations juridico-financières qui sont apparues au cours des derniers vingt-cinq ans, telles le *third party leasing* ou les contrats de livraison d'usine *clef en main*.

3. Sans même compter le *boom* fantastique des ventes de calculatrices de poche ou de téléviseur-couleur enregistré au cours des dernières années, signalons à titre d'exemple qu'on recensait au Canada, en fin-mai 1971, quelque 3 600 ordinateurs d'une valeur totale de quelque 354 millions de dollars. Il y en aura probablement 15 000 en 1980; cf.: MINISTÈRE DES COMMUNICATIONS, *L'arbre de vie*, Vol. 1, Ottawa, Information Canada, 1972, pp. 38 et sq. Un autre exemple troublant: quelque 180 sociétés, dont 140 japonaises, fabriquent actuellement des robots dans le monde; *vide*: J.-C. RIBES et F. BIRAUD, *Le dossier de l'intelligence artificielle*, Paris, Fayard, 1975, p. 197.

relever le défi posé, se révéler un civiliste bien pourvu des connaissances juridiques, commerciales et scientifiques nécessaires pour s'engager sur les voies périlleuses de l'analyse des contrats étoffés des prévoyants fournisseurs de matériel de précision⁴. Utilisant tour à tour judicieusement les rigueurs structurées de la logique et l'interprétation correcte d'une abondante documentation, Pierre-G. Jobin a su convaincre et intéresser son lecteur, juriste ou commerçant.

Le contenu substantiel de cet ouvrage supporte en effet, en un tout, à la fois l'exposé d'une thèse juridique fondamentale et les recettes applicables et vérifiées d'un manuel pratique. Sous le premier aspect, l'auteur pose ainsi une hypothèse riche d'intérêt en se demandant s'il « est plausible que la *technicité*, propriété de l'objet d'une opération, *exerce une influence mesurable sur le régime juridique de cette opération, dans la mesure où le droit tend à épouser le particularisme des faits qu'il régit et des besoins qu'il satisfait* »⁵. Une telle question ne manque ni de profondeur ni de résonances conséquentes ! Elle met en cause en premier lieu, à notre avis, le processus génétique essentiel du phénomène juridique en rattachant la naissance de ce dernier à l'activité de son objet, l'homme, le détachant ainsi de la seule intervention artificielle étatique chère aux positivistes et normativistes kelsenniens, tout en revoyant également, en seconde phase, les modes de formation véritables des règles usuelles du droit des obligations. Développée jusqu'à ses conclusions ultimes, l'hypothèse de Pierre-G. Jobin entraîne à croire qu'une multiplication continue de la complexité des biens échangés peut conduire à une mutation du contenu de ces normes, particulièrement si, tel que nous le croyons, le phénomène juridique représente une forme d'expression déterminée par son objectif d'ordonnancement, traduisant la culture⁶ du groupe social auquel il s'adresse.

Envisagé par ailleurs sous le second point de vue, celui du praticien, le travail de l'auteur propose cette fois des réponses aux questions diverses que soulève la distribution des biens dits techniques. On n'y oubliera à peu près rien des obligations relatives aux

4. *Vide* : annexe à l'ouvrage cité, p. 259 et sq.

5. *Op. cit.*, n° 2, p. 2.

6. Il va sans dire que nous entendons ici le terme « culture » dans son sens anthropologique de « moyen [...] qui permet [à l'homme] de vivre, de s'entourer d'un certain confort, de prospérité, de sécurité, moyen qui lui donne du pouvoir et lui permet de produire des marchandises et de créer des valeurs qui passent son héritage animal et organique [...] sous un aspect instrumental et fonctionnel » ; (B. MALINOWSKI, *Une théorie scientifique de la culture*, Paris, Maspéro, 1968, p. 60 ; *id.*, pp. 35 et 127).

On peut référer ici à nos remarques, *infra*, note 9.

distributeurs et aux utilisateurs depuis le processus contractuel initial de l'expertise préalable, dépassant même le stade de l'implantation pour atteindre celui du service après installation.

En raison du double caractère des *Contrats de distribution des biens techniques*, il nous faudra donc nous interroger nous-mêmes sur la justesse de l'hypothèse fondamentale de l'ouvrage et nous pencher également sur les traits généraux des solutions pratiques soumises par l'auteur. Commençant par le chapitre introductif même de l'ouvrage, abordons avec Pierre-G. Jobin le sujet fondamental de la réception et du traitement légal des biens nouveaux du monde moderne et de leurs phénomènes de circulation, par les règles déjà anciennes de nos codes civils français et québécois.

I - La complexité des structures

Comme nous l'avons vu déjà, l'auteur présente dès l'abord de son travail un problème qu'il rattache au degré de *technicité* des biens dont il entend par la suite traiter. De toute évidence, l'auteur éprouve au départ une difficulté de définition qu'il ne résoudra d'ailleurs jamais complètement ensuite et qui le hantera plusieurs chapitres durant.

Sans doute ce problème reste-t-il lié à l'affolante disparité des objets dont l'étude de la circulation et de la distribution est amorcée. Tout au long de l'ouvrage, on touchera aussi bien à l'ordinateur électronique qu'au système de chauffage, en passant par l'automobile et le rasoir électrique, bazar hétéroclite où les objets ne se ressemblent que par leur mesure minimale d'une technicité dont les indices respectifs se montrent fort réticents à l'opération de mesure.

Pierre-G. Jobin pourtant a bien saisi les données de son problème. Il n'a pas oublié le « particularisme des faits » qui seul relie le fait juridique à la norme légale⁷. Il envisage aussi justement cette notion de « degré dans la technicité » qui crée précisément cette disparité interne de l'objet de son travail. Mieux encore, on retrouve, à la définition qu'il nous donne du bien technique⁸, cette notion de « fonction » qui apparaît, sous d'autres aspects, essentielle à la

7. *Vide: op. cit.*, n° 3, p. 3 et nos remarques *supra*.

8. *Ibid.*

génétique globale du phénomène juridique d'ensemble⁹. Mieux encore! un des thèmes favoris de l'auteur se trouve dans l'idée de « complexité », qui revient tout au long de l'ouvrage comme un *leitmotiv* constant, perpétuel. D'où vient donc que l'opération de distribution des biens techniques reste néanmoins si difficile à cerner, si revêche à la mesure? Demandons-nous si l'objet de la discussion ne parvient pas à toujours éluder sa saisie définitive en se cachant derrière le mouvement de l'opération dont l'auteur tente d'étudier les effets et la portée.

Le problème que l'on esquisse présentement est pour nous McLuhanien. Il soulève un phénomène de communication plus important que la question juridique que Pierre-G. Jobin prétend d'abord poser. Ce dernier n'aborde-t-il pas d'ailleurs son étude en affirmant que « les rapports humains sont en train de se transformer sous l'effet de la diffusion des biens techniques »¹⁰? Or tous les objets qu'envisage ici l'auteur sont des biens d'investissement (v.g. machines, outils, ordinateurs, etc...), c'est-à-dire des outils qui surmultiplient les facultés de travail fondamentales de l'homme¹¹, ou des objets qui complètent directement ses capacités de communication normales (v.g. automobiles, téléviseurs, ...) ¹². Tous les objets dont traite ici l'auteur constituent donc en d'autres termes des *media* au sens où l'entend Marshall McLuhan¹³.

Suivant l'aphorisme maintenant bien connu de ce dernier auteur, ces *media* sont des messages ou, suivant Abraham Moles, des « formes complexes »¹⁵ dont le « taux d'information est la mesure de la complexité de cette forme »¹⁶.

9. L'auteur a peu élaboré sur ce terme de *fonction* et c'est dommage! Nous pensons qu'il aide précisément à expliquer l'hypothèse fondamentale de l'auteur si on la replace dans un phénomène général de communication comme nous jugerons utile de le faire plus loin au présent commentaire (*Vide*: nos remarques rattachées à la note 6 *supra* et *infra*, note 17. À ce moment-là, ce terme prend le sens de la voie par laquelle on atteint « la satisfaction d'un besoin au moyen d'une activité où les êtres humains agissent en commun, manient des objets, et consomment des biens » (*vide*: B. MALINOWSKI, *op. cit.*, p. 38).

Nous croyons que le droit des obligations est le langage/véhicule qui traduit en l'ordonnant cette nécessité qu'éprouvent les hommes d'échanger des biens pour répondre à leurs besoins culturels fondamentaux.

10. *Op. cit.*, n° 1, p. 1.

11. Par exemple: « Electric circuitry [in the computer, is] an extension of the central nervous system ». M. McLuhan, *The Medium is the Message*, New York, Bantam Books, 1967, p. 40.

12. Par exemple: « The wheel is an extension of the foot », *id.*, p. 31; aussi: *id.*, *Understanding media*, New York, New American Library, 1964.

13. « All media are extensions of some human faculty, psychic or physical », M. McLuhan, *The medium...*, *op. cit.*, p. 26.

15. A. MOLES, *Art et Ordinateur*, Paris, Casterman, 1971.

16. *Ibid.*

La méthodologie qu'adopte Pierre-G. Jobin, en voulant mesurer la complexité, ou la technicité, des biens qu'il envisage comme objet d'étude, est donc juste. Sous plusieurs aspects, tous les biens sont complexes. Ils le sont parfois en raison de leur constitution interne (v.g. un gros ordinateur électronique), mais souvent aussi en fonction du degré d'information qu'ils apportent à une personne déterminée (v.g. une transmission automatique est pour moi, profane, un objet complexe, tandis qu'elle reste simple pour un spécialiste de l'automobile)¹⁷. Tout au long de son ouvrage, l'auteur traite fréquemment de cette complexité « à la carte », alternativement objective et subjective, en analysant les diverses obligations afférentes au distributeur ou à un utilisateur plus ou moins dépendant de ses fournisseurs de matériel.

Disparité des formes et des structures, différences des taux respectifs d'information des parties contractantes, voilà identifié le problème épineux de la distribution des biens techniques et des obligations qui en découlent ! Les questions que l'on pose ici appartiennent bien à la faculté de mesurer la complexité des biens et le taux d'informations des parties et, conséquemment, à l'opportunité d'adapter les règles juridiques du droit des obligations traditionnel à ces situations variables.

Suivant nos remarques formulées en note 17, il serait théoriquement possible de calculer la complexité, ou la *technicité*, relative des biens en eux-mêmes et par rapport à leurs destinataires. Peut-on cependant raisonnablement envisager que cette solution puisse être pratiquement adoptée par nos tribunaux pour la résolution de cas spécifiques qu'on leur demanderait actuellement de résoudre ? Si la réponse à cette question reste présentement négative, comme nous le croyons, pour des raisons évidentes, il faut dès lors s'en remettre à une

17. Nous faisons bien face ici à un problème de communication ! Pierre-G. Jobin cherche ici à mesurer, en l'appelant *degré de technicité*, le taux d'information qu'apporte à un récepteur/utilisateur donné un objet dont il veut *mesurer la complexité* ou établir le taux d'information (« L'information est la mesure de la complexité », A. MOLES, *Théorie de l'information et perception esthétique*, Paris, Denoël, 1972, p. 299).

Suivant notre exemple, la transmission automatique de ma voiture m'apporte à moi, profane, un taux d'information tel, parce qu'elle est pour moi complexe, qu'elle est à mes yeux inintelligible. Le phénomène inverse se produit pour le spécialiste en transmission automatique, même si, objectivement, le bien concerné garde évidemment sa complexité interne ; le problème en devient un de qualité de réception ou de perception.

Sans élaborer plus longtemps là-dessus, signalons que ces taux d'information sont des quantités mesurables par les formules de Shannon par exemple (vide : A. MOLES, *Théorie de...*, op. cit., pp. 81 et ss. ; id., *La communication*, Paris, Denoël, 1971, p. 311 et ss. ; J. GUILLAUMAUD, *Cybernétique et matérialisme dialectique*, Paris, Éditions sociales, 1965, p. 117 et ss. ; C. CHERRY, *On Communication*, 2^e éd., Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1968, p. 172 et ss. ; G. A. MILLER, *The Psychology of Communication*, Harmondsworth (G.-B.), Penguin Books, 1967, p. 21 et ss.

interprétation la plus correcte et la plus équitable possible des textes actuels.

C'est la conclusion à laquelle en arrive fort justement Pierre-G. Jobin, même s'il le fait par d'autres moyens qui offrent également des garanties solides de saine logique juridique.

II - La structure de la complexité

Sous les aspects subjectif et objectif, Pierre-G. Jobin propose en effet deux unités de mesure: celle du niveau des connaissances technologiques dans l'utilisation appliquée des biens concernés et celle du degré de précision de ces objets¹⁸. Leur pertinence est certes incontestable et leur utilité indéniablement précieuse, mais elles ne dissipent malheureusement pas complètement l'imprécision résultant de leur application. Il y manque une graduation numérique qui échelonne les biens suivant leurs degrés respectifs de technicité, et qui permettrait précisément d'y voir un peu plus clair dans la résolution de ce problème de complexité personnalisée que soulève déjà l'auteur.

Hors les propositions que nous avons formulées précédemment, une telle échelle numérique/repère n'est, hélas!, pas facile à imaginer. Les sciences humaines échappent à de telles opérations de mesure quantitative. De fait, nous ne voyons aussi que peu de moyens de pouvoir nous accrocher à une règle de graduation quelconque! L'un de ceux que nous suggérons néanmoins se situe dans le prix des objets dont on traite. De toute évidence, on ne peut exiger du vendeur de calculatrice électronique de table des obligations aussi astreignantes que celles qu'on attendra du fournisseur d'ordinateurs à haute capacité de traitement. Le tracé des limites ici nécessaires soulève naturellement encore des problèmes et sans doute faut-il se référer aux usages du marché. On définit ainsi ordinairement au Canada un mini-ordinateur comme une machine dont le taux de location est inférieur à \$1 000.00¹⁹.

Dans une même perspective, pourrait-on d'ailleurs également trouver un guide d'évaluation dans l'âge respectif de l'application des technologies? L'automobile, par exemple, est devenue un fait de la vie courante en Amérique du Nord depuis quelque cinquante ans. Sans doute ne peut-on néanmoins exiger de l'automobiliste moyen qu'il

18. *Op. cit.*, n° 3.

19. Posé en terme d'achat/vente, le seuil de différenciation se situerait à \$25 000.00. *Vide: L'arbre de vie, op. cit.*, pp. 38 et sq.

puisse démanteler la transmission automatique de sa voiture, mais probablement peut-on attendre de lui qu'il démontre la prudence naturelle du bon père de famille, en surveillant de façon régulière le niveau de l'huile qu'elle contient.

La connaissance raisonnable des usages et la prudence de l'homme sage ne peuvent souvent entraîner le consommateur moyen, croyons-nous, vers des aventures désastreuses en matière de biens techniques, à moins qu'un dol ou une tromperie grossière de la part du fournisseur ne viennent entraver la genèse de son bon jugement. Ces accidents de parcours sont déjà prévus et ils ont été sanctionnés par les normes traditionnelles du droit des obligations tant au Canada qu'aux États-Unis. Ajoutant à l'excellente documentation déjà fournie par l'auteur à ce propos, je rappelle d'ailleurs à titre d'information les décisions rendues dans, *inter alia*: *Sperry Rand Corp. v. Industrial Supply Corp.*, 197 F. Suppl. 743, 337 F. ed. 363 (1964); *Clements Auto Cy v. Service Bureau Corporation*, 2CLSR 102 (1969); 298 F. Suppl. 115; 2 CLSR 143 (1971); 444 F. 2d. 169; *The National Cash Register Cy v. Marshall Savings and Loan Association*, 415 F. 2d. 1131 (1969); *Kilpatrick Bros. Inc. v. IBM*, 4 CLSR 468 (1972), 464 F. 2d. 1080; *Carl Beasley Ford Inc., v. Burroughs Corp.*, 4 CLSR 523 (1973); 361 F. Suppl. 325; *Public Utilities Commission for the City of Waterloo v. Burroughs Business Machines Ltd.*, (1973) 2 O.R. 472; 34 D.L.R. (3d.) 320²⁰.

Comme l'auteur le fait justement remarquer, la distribution des biens techniques n'apporte pas encore en définitive de phénomènes révolutionnaires dans le droit contractuel ou délictuel que l'on connaît actuellement. Seule la qualité des biens nouveaux amplifie-t-elle, magnifie-t-elle jusqu'à présent, les effets des questions anciennes qu'on retrouve toujours aujourd'hui. Pierre-G. Jobin reste lucide, il ne succombe pas à l'attrait du *gadget* nouveau en voyant des nouveautés là où elles n'existent pas. Cet auteur ne découvre pas des contrats innommés partout et ne déguise pas les louages coutumiers en *renting*²¹.

20. Dans tous les cas qu'on trouve rapportés ici, les tribunaux ont construit leurs décisions à partir des règles ordinaires des *Common Law* américaine ou canadienne. Ce processus ne diffère donc pas de celui qui est suivi dans les arrêts cités par Pierre-G. Jobin et l'opinion émise par ce dernier en conclusion, à l'effet que les biens techniques n'apportent aucun élément juridique vraiment neuf au monde du droit, se trouve encore confirmée.

Les « anciens » se souviendront au surplus que l'apparition de la radio avait créé un remou tel que les juristes avaient lancé une revue juridique nouvelle, le *Journal of Radio Law*. Cette publication eut une vie fort éphémère.

21. Cf. : *op. cit.*, n° 94 et 86.

Sachant qualifier et classifier, Pierre-G. Jobin démontre qu'il maîtrise l'art et la technique du droit. Il n'est donc pas nécessaire ici de gloser sur les constructions d'application qu'il élabore. Le lecteur saura en apprécier la justesse et la pertinence. Tout juste arguera-t-il sur des nuances, en se révélant peut-être un peu moins impressionné de la dépendance de l'utilisateur envers son fournisseur, sur laquelle Pierre-G. Jobin revient si fréquemment²², croyant que les lois de la concurrence commerciale empêchent bien des indélicatesses de la part des vendeurs, Canadiens ou Européens, qui risquent à la longue d'y laisser leur clientèle et leur gagne-pain.

Sur l'une et l'autre rives de l'Atlantique, bien des situations se ressemblent fort en effet, et si Louis Baudouin pouvait noter en 1953 les aspects positifs des confluences des droits français et britannique au Canada, sans doute pourrait-il en dire autant des échanges technologiques franco-américains aujourd'hui sur le sol même du vieux continent. Sous le carenage effilé de Concorde, la Compagnie internationale d'informatique (C.I.I.) a délaissé le consortium UNIDATA pour joindre sa destinée et ses connaissances à celles du partenaire américain Honeywell²³ et, bientôt dit-on, Boeing fera voler des versions modifiées de l'Airbus gaulois.

Dans le cadre des échanges interculturels, où la circulation des biens techniques s'arrose une place grandissante proportionnelle à l'accroissement pyramidal continu des coûts de recherche et de production, les juristes québécois ont trouvé une souplesse et en même temps une indépendance dans l'adaptation qu'on retrouve clairement structurée dans l'ouvrage de Pierre-G. Jobin. L'expérience porte au-delà de l'exemple. L'actualité de cet enseignement prévaudra avant demain.

Strasbourg, le 6 mai 1976.

22. *Op. cit.*, nos 6, 11, 33, 91, 125, 132, 209, etc... Mais on pourra voir aussi les commentaires de l'auteur sur l'affaire *Flammarion v. IBM-France*.

23. On pourra étudier les réactions de l'opinion française à ce marché dans divers textes, publiés peu après la conclusion de cette transaction au journal *Le Monde* (vide: J. BECAM, « Défendre l'informatique française », no du 29 et 30 octobre 1975, pp. 34 et 40; « Les accords de fusion entre la C.I.I. et Honeywell-Bull sont définitivement conclus », no du 27 novembre 1975, p. 37; D. DALBERA, « Sauver l'informatique française », no du 12 décembre 1975, p. 46).