

Compte rendu

Ouvrage recensé :

Jacob S. ZIEGEL et Benjamin GEVA, *Commercial and Consumer Transactions, Cases, Text and materials*, Toronto, Emond-Montgomery Ltd., 1981, 1230 pp., 67,50 \$ [ISBN 0-920-722-04-0].

par Nicole L'Heureux

Les Cahiers de droit, vol. 22, n° 2, 1981, p. 518-521.

Pour citer ce compte rendu, utiliser l'adresse suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/042453ar>

DOI: 10.7202/042453ar

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

propriété du fournisseur de crédit est absolu. Il demeure incontestablement le propriétaire du bien à moins que l'acheteur exerce son option d'achat, ce à quoi il n'est pas tenu. Ce contrat fournit donc une échappatoire aux législations qui imposent l'enregistrement du *conditional sale contract* pour conserver les droits du vendeur dans l'objet vendu. Par contre, dans ce dernier contrat, la stipulation de clauses à effet guillotine permettait au fournisseur de crédit, à qui le contrat était cédé, de se mettre à l'abri des moyens de défense de l'acheteur relatifs au bien acheté. Les avantages propres à chacune de ces techniques contractuelles qui ont contribué à les maintenir en usage ont maintenant pratiquement disparu avec les lois statutaires qui limitent les conséquences des clauses à effet guillotine et le *Personal Property Security Act* qui les régit toutes les deux.

Le nouveau régime des garanties mobilières de la loi ontarienne est ensuite exposé tandis que les particularités de la loi de la Saskatchewan sont signalées. Le financement du commerce à court, à moyen et à long terme pour lequel une foule de garanties mobilières peuvent être consenties, y compris les garanties bancaires récemment modifiées, est étudié d'une façon détaillée. Pour les contrats de consommation, on examine surtout en regard de la loi ontarienne les mesures protectrices des droits du débiteur en défaut d'accomplir ses obligations : les limites imposées aux droits du commerçant quant à l'exercice du droit de reprise et les clauses à effet guillotine. On traite également des dispositions particulières en matière d'effets de commerce souscrits à l'occasion d'un contrat de consommation. La seconde partie se termine par une brève revue de la législation en matière d'intérêt et de divulgation des coûts de crédit que tout étudiant d'un cours de droit commercial devrait connaître.

La présentation matérielle de l'ouvrage est sobre mais soignée. L'origine des extraits de chaque texte est bien indiquée et les divisions sont claires. Les notes infrapaginales sont à peu près éliminées, ce qui

facilite la lecture. S'il y a des renvois à signaler, ils sont indiqués dans les notes qui servent de commentaires. Un plan détaillé de l'ouvrage permet de se retrouver. Il se complète de tables de référence non seulement aux arrêts cités mais également à toutes les décisions dont il est fait mention. Il en est de même pour les diverses lois étudiées. On peut toutefois déplorer l'absence d'un index analytique qui faciliterait la consultation. On aurait pu également ajouter une table des abréviations.

L'ouvrage des professeurs Bridge et Buckley constitue un manuel de droit commercial de première valeur pour l'étude du droit des provinces anglaises. En plus de grouper les textes essentiels de la doctrine et de la jurisprudence, il contient des notes et des commentaires qui mettent en lumière les aspects importants. Les problèmes pratiques qui complètent l'étude de chaque sujet ajoutent à la valeur pédagogique. Même si l'ouvrage s'adresse principalement à des étudiants de common law, il peut être utile comme livre de référence à ceux que le droit comparé intéresse particulièrement en cette période de transformation générale des relations vendeur-acheteur et des garanties mobilières.

Nicole L'HEUREUX

Jacob S. ZIEGEL et Benjamin GEVA, **Commercial and Consumer Transactions**, Cases, Text and materials, Toronto, Emond-Montgomery Ltd., 1981, 1230 pp., 67,50 \$ [ISBN 0-920-722-04-0].

Les professeurs Ziegel et Geva présentent la première édition de leur recueil pédagogique utilisé dans leur enseignement à Osgoode Hall et antérieurement publié sous forme miméographiée. Le texte a été entièrement révisé et la mise à jour tient compte des développements les plus récents dans la jurisprudence et la législation.

La réputation des auteurs n'est plus à faire. Le professeur Ziegel, considéré comme un leader en droit de la consommation, a participé à l'élaboration des plus récentes

réformes du droit commercial et du droit de la consommation en Ontario. Il est de plus l'auteur et l'éditeur de documents importants dans ces domaines. Le professeur Geva est également bien connu pour ses publications.

L'ouvrage groupe des extraits des textes fondamentaux de la doctrine et de la jurisprudence en droit commercial et en droit de la consommation. Des notes introductives situent les divers aspects étudiés. L'information est complétée par des références à d'autres documents utiles et par une discussion qui vise à soulever la réflexion et la recherche chez l'étudiant. Des tableaux et des extraits de certains textes de loi complètent parfois les exposés.

Ce recueil, préparé pour les besoins d'un cours de quatre heures pendant un trimestre, comprend une matière qui dépasse largement ces limites et les auteurs en sont conscients. On ne peut toutefois le leur reprocher puisqu'il permet à chacun d'y puiser selon ses préférences et les besoins de son propre programme d'études.

Le plan qu'adoptent les auteurs se rapproche sensiblement de celui du *Uniform Commercial Code* américain. Comme ce dernier, il traite des principales opérations commerciales tout en laissant de côté des branches importantes du droit commercial comme les assurances, la faillite, les sociétés commerciales et autres. La trame qui sert à unir l'ensemble, comme pour le Code américain, semble être les différentes phases dans la circulation des biens. Après avoir traité du contrat de vente, on étudie les mécanismes de paiement pour terminer par l'analyse des diverses formes de financement des opérations commerciales et des contrats de consommation.

Tout au long de l'ouvrage se trouvent intégrées les particularités relatives au droit de la consommation tant dans ce qui relève du droit privé que dans ce qui relève du droit public. Ceci offre l'avantage d'un exposé exhaustif sur chaque sujet au détriment peut-être d'une vue d'ensemble du droit de la consommation. Pour le droit

privé, la perspective est principalement celle du droit de l'Ontario bien que les particularités du droit des autres provinces, y compris le Québec, soient signalées dans la majorité des cas. On note également une large référence au droit américain dont l'influence est considérable sur l'évolution du droit des provinces anglaises et sur le droit de la consommation.

La première partie est consacrée au contrat de vente, principale opération commerciale. La place importante qu'occupe le droit de la consommation comme une partie intégrante du droit commercial est signalée dès le début. Les particularités de la vente sont étudiées en regard de la loi ontarienne (*Sale of Goods Act*) et du rapport de l'*Ontario Law Reform Commission* sur la vente, en raison de l'adoption imminente d'une nouvelle loi inspirée des travaux de cette commission. Après avoir distingué la vente des contrats analogues non régis par la même loi, les divers aspects de ce contrat sont étudiés : le déséquilibre contractuel, la relativité du contrat, la garantie légale et l'inexécution des obligations. Les solutions de l'Ontario en matière de protection du consommateur et en common law sont d'un intérêt considérable comme point de comparaison avec la législation québécoise. L'étude de l'étendue du cercle contractuel sert d'occasion pour traiter de la réglementation de droit public en matière de publicité trompeuse.

La seconde partie porte sur les différents mécanismes de paiement utilisés dans le commerce et par les consommateurs. Il faut souligner l'intérêt de présenter une vision globale des diverses formes de paiement ouvrant sur les développements les plus récents comme le système de paiement électronique. Les principaux aspects de la théorie des effets de commerce sont rappelés tandis qu'une place importante est faite aux mesures ayant pour but de préserver les droits du consommateur dans une opération de consommation impliquant un effet de commerce. Parce qu'elle sert tout autant à effectuer un paiement qu'à obtenir du crédit, la carte de crédit est classée

parmi les instruments de paiement. Les éléments du système multipartite, de la carte bancaire en particulier, sont exposés avant d'aborder le problème crucial des moyens de défense dont dispose, contre l'émetteur de la carte, le consommateur insatisfait du bien ou du service achetés. Les auteurs reconnaissent qu'il s'agit d'un problème de juridiction provinciale; aussi examinent-ils les solutions approuvées par les diverses lois provinciales de protection du consommateur. On peut toutefois contester l'interprétation qu'ils font des dispositions de la loi québécoise relativement au système de carte multipartite. Si le législateur a prévu à l'article 116 la préservation des droits du consommateur à l'encontre du prêteur lorsqu'un prêt a servi à la conclusion d'un contrat de consommation, c'est que le rapport prêteur-acheteur ne peut tomber sous l'application de l'article 103. Ce dernier article, analogue à l'article 8 de la loi de protection du consommateur de Colombie Britannique, stipule que le cessionnaire du contrat n'a pas plus de droits que le vendeur. Il va de même plus loin que la législation de la Colombie Britannique en édictant que le cessionnaire est solidairement responsable avec le vendeur de l'exécution des obligations de ce dernier jusqu'à concurrence du montant de la créance au moment où elle lui a été cédée. Il ne fait pas de doute que l'article 103 est applicable à l'encontre de l'émetteur de la carte à qui le vendeur a cédé ses factures en vertu du contrat qui le lie avec l'émetteur dans un système multipartite.

Un chapitre distinct aborde le paiement bancaire et le chèque. Les modalités du système de paiement électronique dont l'implantation est sur le point de se faire, du moins en partie, sont également discutées. Enfin, un chapitre détaillé traite du crédit documentaire et des lettres de crédit comme instruments de crédit et de paiement utilisés dans le commerce international et intérieur.

Le financement du commerce et des opérations de consommation fait l'objet de la troisième partie. Le système des garanties mobilières de l'Ontario, inspiré de l'article

9 du *Uniform Commercial Code* américain, est étudié d'une façon détaillée, tant en ce qui a trait aux biens corporels qu'aux biens incorporels comme les créances et les comptes recevables. Certaines solutions originales du Code américain, de même que celles des autres provinces ayant adopté un système analogue, sont signalées. L'expérience ontarienne présente un intérêt particulier si l'on tient compte que l'Office de révision du Code civil propose une révision du système des garanties mobilières qui se situe dans une même perspective.

Le dernier chapitre aborde certains aspects du crédit à la consommation. Après une discussion substantielle de la délicate question de la juridiction législative en matière d'intérêt, l'obligation de divulgation des coûts de crédit est examinée à la lumière de la loi ontarienne de la protection du consommateur. Un bref commentaire sur la législation en matière de faillite comme moyen de soulager le surendettement des débiteurs à faibles revenus termine ce sujet.

La présentation matérielle est soignée, luxueuse même si l'on tient compte du genre d'ouvrage. Les divisions sont bien marquées et faciles à repérer. Bien qu'il s'agisse d'un répertoire groupant principalement des extraits de textes, il n'est pas alourdi par l'emploi de guillemets. Et il n'en résulte aucune ambiguïté car l'identification est toujours bien faite. Les notes infrapaginales sont réduites au minimum et les références sont fournies dans le texte sans toutefois le surcharger. La consultation est facilitée par une table des arrêts cités et un index détaillé. On peut toutefois regretter que la table des abréviations n'ait pas été plus complète. Il n'aurait pas été superflu de donner la liste de toutes les abréviations employées étant donnée l'étendue des sources.

L'ampleur du sujet traité ainsi que l'abondance du matériel disponible ont obligé les auteurs à faire des choix qui traduisent naturellement leur préoccupations majeures. Les arrêts les plus marquants ainsi que les textes principaux de la doctrine ont été retenus parmi lesquels se trouvent

des extraits des textes importants déjà publiés ailleurs par les auteurs eux-mêmes. La problématique féconde met en lumière les changements dynamiques qui transforment ce domaine, suscite une attitude critique constructive de la législation et oriente la recherche de l'étudiant. Cet ouvrage constitue un instrument pédagogique de première valeur surtout en ce qui concerne le droit de la consommation et il sera sans doute adopté par la majorité des universités anglophones canadiennes. Certaines de ses parties qui touchent à la législation fédérale pourraient l'être même au Québec. L'accent mis sur le droit de la consommation en fait un livre de référence indispensable à tous ceux qui s'intéressent au droit de la consommation.

Nicole L'HEUREUX

Michel POURCELET, *La vente*, 4^e éd., Montréal, Thémis, 1980, 275 p., 17\$.

La quatrième édition du précis de droit de M. Pourcelet sur la vente constitue une mise à jour utile de ce volume édité pour la première fois en 1975. Sans modifier le texte original, l'auteur ajoute un grand nombre de références à la doctrine et à la jurisprudence nouvelles. Il ajoute aussi en annexe certaines formules types usuelles en matière de vente et une bibliographie sommaire. Il est à remarquer que la présentation matérielle de l'ouvrage est nettement améliorée et que les caractères d'imprimerie, tout comme la disposition des textes, facilitent la lecture et permettent une synthèse rapide des sujets traités.

Au chapitre très bien structuré sur les promesses de vente et d'achat, l'auteur cite de nombreux arrêts nouveaux. Certains mériteraient toutefois une analyse plus circonstanciée. Au chapitre de la garantie contre l'éviction, l'auteur ajoute avec beaucoup d'à propos les problèmes que soulèvent les restrictions, interdictions et charges décrétées par l'Administration publique et l'incidence que pourra avoir la *Loi sur la protection du territoire agricole* (L.Q. 1978, c. 10).

Au chapitre de la garantie des défauts cachés, l'auteur donne en référence plusieurs articles de doctrine et un grand nombre d'arrêts de jurisprudence récents portant sur l'application de la présomption de l'article 1527 C.C. au manufacturier. Il dégage de ces arrêts, les nouveaux jalons retenus par nos tribunaux et résume l'état du droit actuel quant à la nature et aux effets du droit de recours de l'acheteur contre le manufacturier. Les garanties nouvelles que doit fournir le vendeur en vertu de la *Loi sur la protection du consommateur* (L.Q. 1978, c. 9) sont aussi citées et comparées aux garanties légales découlant du *Code civil*. Au chapitre de la vente à tempérament, les nouveaux articles de la même loi sont donnés en concordance avec les anciens articles de la loi de 1971, ce qui est très utile et permet de cerner rapidement les modifications apportées.

Ces principaux ajouts et corrections contribuent à donner à cette édition nouvelle une actualité précieuse.

Thérère ROUSSEAU-HOULE