

Les Cahiers de droit



***Le droit économique*, par Alex JACQUEMIN et Guy SCHRANS, coll. « Que sais-je? », Presses Universitaires de France, 1970, 126 pp.**

Ivan Bernier

Volume 11, Number 4, 1970

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004893ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004893ar>

[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

Bernier, I. (1970). Review of [*Le droit économique*, par Alex JACQUEMIN et Guy SCHRANS, coll. « Que sais-je? », Presses Universitaires de France, 1970, 126 pp.] *Les Cahiers de droit*, 11(4), 852–854. <https://doi.org/10.7202/1004893ar>

Chronique bibliographique

Le droit économique, par Alex JACQUEMIN et Guy SCHRANS, coll. « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, 1970, 126 pp.

Contestataires, les auteurs de ce petit volume le sont sûrement. En l'espace de 126 pages, ils arrivent en effet à remettre en question, d'une part, l'enseignement même du droit en tant que discipline autonome, d'autre part, la division traditionnelle de la discipline en compartiments étanches, tels le droit civil, le droit commercial, le droit international, etc. Ce qui est encore plus intéressant, ils le font d'une manière qui oblige en quelque sorte le lecteur à prendre position.

Dès le chapitre premier, ce dernier entre de pleins pieds dans l'interdisciplinarité. Deux notions, à première vue assez près l'une de l'autre, sont distinguées : la notion de « droit de l'économie » et la notion de « droit économique ». La première, d'après les auteurs, « est essentiellement *descriptive* et peut désigner l'ensemble assez hétérogène des règles de droit qui s'appliquent à l'activité économique ». La seconde « est nettement plus *qualificative* », insistant plus spécialement « sur la perspective d'une rencontre interdisciplinaire qui transforme la règle de droit ». La préférence des auteurs pour la seconde notion ne laisse aucun doute.

La suite du volume se présente essentiellement comme une justification de leur choix. C'est ainsi que le deuxième chapitre s'attache à faire ressortir l'interdépendance qui existe entre le droit et l'économie. A première vue, cette interdépendance n'est pas évidente, car s'il est relativement facile de montrer que le droit est un instrument au service de l'économie — après tout le droit est l'outil essentiel dont dispose l'Etat pour réaliser ses objectifs — encore faut-il démontrer que le droit est plus que « la servante de l'économie ». L'opinion des auteurs sur ce point est fort intéressante. Pour

eux, le droit est un système ayant sa finalité interne, « des valeurs qui lui sont propres en tant qu'instrument de limitation réciproque des intérêts en présence ». Or, ces valeurs influencent à leur manière la réalisation des objectifs économiques. En ce sens, il leur apparaît justifié de parler d'interdépendance entre droit et économie.

Mais en va-t-il vraiment de même ? Pour le découvrir, il est nécessaire de s'arrêter un instant sur ce que les auteurs appellent les valeurs propres au droit. En somme, il s'agit d'un certain nombre de caractères considérés comme distinctifs de toute règle de droit qui se veut efficace : généralité, publicité, non-rétroactivité, clarté, logique, réalisme et constance, tels sont ces caractères. Le problème est de déterminer dans quelle mesure ces diverses exigences internes de l'ordre juridique opposent des contraintes à l'efficacité économique.

Or, contrairement à ce que suggèrent les auteurs, l'on peut très bien prétendre que le concept d'efficacité juridique n'a de sens que s'il existe des objectifs précis qui permettent de juger de cette efficacité, lesquels objectifs sont nécessairement extérieurs au droit dans la mesure où celui-ci est autre chose qu'un ensemble de normes dépourvues de conséquences pratiques. Si donc il existe un droit économique, l'efficacité de ce dernier se jugera nécessairement par rapport aux objectifs économiques et, en définitive, s'identifiera à l'efficacité économique elle-même.

D'autre part, l'on peut aussi prétendre que le droit a sa finalité interne, un objectif qui lui est propre, soit le maintien de l'ordre ou, plus précisément, le maintien d'un ordre quelconque déterminé par le pouvoir. Il se peut aussi que cet ordre vise à des fins non-exclusivement économiques avec cette conséquence que l'efficacité juridique ne correspondra plus nécessairement à l'efficacité économique. Ce point de vue, les auteurs eux-mêmes

l'admettent, et seuls des marxistes convaincus songeraient à les contredire. Quoi qu'il en soit, ce deuxième chapitre sur l'interdépendance entre le droit et l'économie est à lire attentivement.

Le troisième chapitre intitulé « Les facteurs de développement du droit économique » présente moins d'intérêt. Les faits exposés sont en bonne partie connus et les explications sont plutôt sommaires. L'objectif des auteurs est simplement de rafraîchir la mémoire. Les quatrième et cinquième chapitres, par contre, nous font pénétrer dans le vif du débat. Dans un premier temps, les auteurs procèdent à une analyse de la notion de droit économique dans divers systèmes juridiques, plus particulièrement en France, en Belgique, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Italie, en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis, dans les Communautés européennes, en droit international et dans les pays socialistes. Deux conclusions principales ressortent de cette analyse. D'abord, une majorité d'auteurs envisagent le droit économique comme une matière nouvelle englobant un certain nombre de règles régissant la vie économique. Parmi ces derniers, certains adoptent une conception étroite du droit économique, d'autres, une conception large. Pour les tenants d'une conception étroite, « le droit économique se réduit aux interventions impératives des pouvoirs publics dans le secteur économique » ; il ressortit alors uniquement au droit public. Au contraire, les partisans d'une conception large « estiment que le droit économique a pour mission de régir la vie économique dans ses divers aspects » ; il ressortit aussi bien au droit public qu'au droit privé, et concerne les rapports macroéconomiques comme les rapports microéconomiques. Face à cette majorité d'auteurs qui envisagent le droit économique comme une matière nouvelle, se trouve une minorité croissante de juristes qui le définissent plutôt comme « un esprit juridique particulier appliqué à un corps de règles diverses ». C'est à l'approfondissement de cette dernière approche qu'est consacré le chapitre cinq.

Les auteurs y exposent le raisonnement suivant : si l'on considère le droit économique comme une discipline nouvelle, ou bien on lui assigne

comme domaine « l'ensemble des règles permettant à l'Etat d'agir directement sur l'économie », et alors il ne recouvre qu'une partie de la réalité économique ; ou bien on lui assigne comme domaine l'ensemble de l'activité économique, c'est-à-dire celle des entreprises comme celle de l'Etat, et alors il devient difficile de déterminer le domaine exact de ce nouveau droit qui déborde sur des problèmes reliés à un ensemble de catégories juridiques traditionnelles. Plutôt que d'envisager le droit économique comme une nouvelle matière, les auteurs préfèrent donc le présenter comme une nouvelle optique vis-à-vis des matières traditionnelles. A leurs yeux, « le droit économique est alors moins une branche de la science juridique qu'une discipline scientifique formée des liaisons entre science du droit et science de l'économie ».

Cette discipline a ses caractéristiques propres : au niveau de la constitution de la règle, une grande mobilité et un caractère disciplinaire varié ; au niveau de l'interprétation, le rôle secondaire du juge et l'intervention accrue des autorités administratives ; au niveau de l'application de la règle, finalement, une grande variété de sanctions s'ajustant aux exigences de l'organisation économique. Mais tout cela est-il suffisant pour conclure, avec les auteurs, à l'existence d'une discipline juridique nouvelle ?

Car, en définitive, c'est bien là leur conclusion. Tout en se gardant de considérer le droit économique comme une nouvelle branche du droit, ils arrivent en pratique exactement à ce résultat lorsqu'ils le présentent comme « un droit nouveau ». Que ce droit ait un objet propre, des caractéristiques particulières, des liens étroits avec une autre discipline, cela n'a rien de particulier. Ne peut-on pas en dire autant du droit international, du droit criminel, du droit administratif ? A la vérité, la distinction originale établie par les auteurs entre « droit de l'économie » et « droit économique » est, dans une certaine mesure, factice. Toute branche de la science juridique, en effet, tend à envisager un domaine d'activité sous un éclairage particulier. Ce qu'il aurait peut-être fallu admettre dès le départ, c'est qu'un même domaine d'activité puisse être envisa-

gé sous différents aspects. Ceci étant admis, il devient alors plus facile d'affirmer que le droit économique constitue une nouvelle branche du droit, ou, si l'on veut, « une nouvelle optique vis-à-vis des matières traditionnelles ».

Mais une telle critique est sans grande importance. Avant tout, il faut remercier les auteurs de nous avoir fait réfléchir sur l'utilité et la nécessité de cette nouvelle optique du droit. Ils ont si bien réussi que le lecteur se prend parfois à imaginer d'autres façons d'envisager la réalité juridique. Or, c'est précisément là ce que MM. Jacquemin et Schrans souhaitent dans leur conclusion.

IVAN BERNIER

Credit Reporting and Privacy, par John M. SHARP, Butterworths, Toronto 1970, 124 pp.

« This book is not intended as a scholastic treatise on the minute intricacies either of the credit reporting profession or of the law. It proceeds, rather, from a growing conviction on the part of the author that there is a need for a book which explains, for the benefit of those millions who are affected by the credit reporting profession in the North American continent, the nature and working of the agencies involved and the main points at which the law extends to control or protect them »¹.

A une époque où le crédit consenti aux consommateurs canadiens représente environ dix billions de dollars, on peut se demander qui, dans notre société, ne fait pas usage sous une forme ou sous une autre, du crédit à la consommation ; qui n'a jamais utilisé une carte de crédit pour l'achat d'essence ou pour des achats dans les magasins ? Qui n'a jamais contracté d'emprunt bancaire ? Inversement, on peut aussi se demander combien d'entreprises d'envergure peuvent à notre époque progresser sans faire crédit à leurs clients.

On a vu souvent des syndicats, des Caisses populaires et bien d'autres organismes mettre le consommateur en

garde contre les dangers du crédit à la consommation. En revanche, on est porté à oublier fréquemment que le crédit est aussi un danger qui guette les entreprises qui le consentent. On comprend dès lors que ces entreprises aient tout intérêt à faire appel aux services de bureaux de crédit ; grâce aux renseignements que ces agences font profession de recueillir et de communiquer, elles permettent à ceux qui font crédit d'évaluer les risques encourus. Une telle évaluation des risques aurait peut-être permis d'éviter la ruine de commerçants américains qui, au cours du siècle dernier, provoqua une chute de l'économie. Bref, les bureaux de crédit jouent un rôle essentiel dans le monde des affaires. En contrepartie, les bureaux de crédit peuvent causer des dommages importants à des individus en transmettant à leur insu des renseignements erronés ou confidentiels sur leur compte.

C'est donc un sujet d'actualité toujours grandissant que le professeur John M. Sharp a entrepris de traiter dans un ouvrage intitulé *Credit Reporting and Privacy*. L'auteur explique ce que sont les bureaux de crédit et illustre les dangers que constituent pour les citoyens leurs banques d'information. Il démontre comment les droits canadien et américain ne peuvent, dans leur état actuel, mettre les individus à l'abri de tous ces dangers et il propose des réformes législatives, afin de mieux protéger le secret de la vie privée.

L'auteur attire notre attention sur deux catégories de bureaux de crédit ; la première comprend les bureaux dits commerciaux qui accumulent des informations pour les vendre ensuite à des clients « approuvés », tandis que la seconde se compose des *proprietary credit bureaux* ; ces derniers regroupent des individus qui en sont propriétaires et seuls bénéficient des informations recueillies. Les bureaux de crédit font appel à deux techniques pour puiser et compiler leurs informations : le fichier ou *file operation* et l'enquête ou *investigated operation*. Tout récemment, on a même commencé aux États-Unis, à centraliser des renseignements sur ordinateurs.

L'entreposage des informations et leur transmission ne sont pas à l'abri

¹ A p. vii.