

La pratique contractuelle en droit commercial libanais

Amine BARSA

Avocat à la Cour (Barreau de Beyrouth), Docteur en droit, Professeur de droit commercial à la Faculté de Droit de l'Université Saint-Joseph (Beyrouth)

En droit commercial libanais, le contrat occupe une place de choix parmi les sources des droits subjectifs.

En effet, tous les actes de commerce par nature énumérés aux articles 6 et 7 du Code de commerce libanais, à l'exception de l'entreprise de manufacture (alinéa 6 de l'article 6), sont soit des contrats soit des opérations contractuelles. Certes, cette énumération étant énonciative non limitative (début de l'article 6), on peut qualifier comme acte de commerce par nature n'importe quel acte qui présente des analogies ou des similitudes avec l'un des contrats ou l'une des opérations contractuelles énumérés. Mais pour être analogue ou similaire à un contrat ou à une opération contractuelle, un acte doit logiquement être, lui aussi, un contrat ou une opération contractuelle. Quant aux actes de commerce par accessoire subjectif définis à l'article 8 du Code de commerce libanais comme étant des actes faits par le commerçant pour les besoins de son commerce, la plupart d'entre eux sont des contrats. Sont également des contrats les deux actes de commerce par accessoire objectif types que sont le cautionnement et le gage qui garantissent une dette commerciale. L'acte de commerce par la forme qu'est l'acte constitutif d'une société commerciale est bien évidemment, lui aussi, un contrat en droit libanais. Ainsi, puisque dès lors

qu'il existe un acte de commerce, le droit commercial s'applique, d'après l'article 1 du Code de commerce libanais, le contrat semble être la matrice de la commercialité en droit libanais.

En outre, le droit commercial libanais est dominé par le principe de la force obligatoire des contrats. Certes il existe en droit commercial libanais des règles qui paralysent ce principe dans certains cas précis. Il en est ainsi par exemple de l'article 13 du décret-loi numéro 11/1967 du 11 juillet 1967 qui oblige l'acquéreur ou le cessionnaire du fonds de commerce à s'abstenir de payer le prix de vente, même convenu au comptant, jusqu'à l'expiration du dixième jour qui suit l'accomplissement de la dernière formalité de publication, sous peine d'inopposabilité de ce paiement aux créanciers du vendeur ou du cédant (alinéa 1) et qui l'oblige également, en cas d'opposition au paiement pendant ce délai, à continuer à s'abstenir de payer, sous peine de la même sanction, jusqu'à décision judiciaire sur l'opposition (alinéa 2). Un autre exemple est celui de l'article 292, alinéa 2 du Code de commerce qui permet au juge de réduire ce qu'il appelle « *le salaire convenu* » du courtier, lorsqu'il apparaît hors de proportion avec la nature de l'affaire et les soins qu'elle comporte, à la juste rémunération du service rendu. Mais d'abord, ces cas de paralysie de la force obligatoire sont exceptionnels. Ensuite, le droit commercial ne comporte pas beaucoup de règles impératives qui l'emportent sur la volonté des parties, le régime économique libanais étant, d'après le paragraphe 9 du préambule de la Constitution libanaise, un régime libéral qui garantit l'initiative individuelle ainsi que la propriété privée. Enfin et surtout, plusieurs textes du droit commercial considèrent les dispositions du Code des obligations et des contrats comme étant les dispositions du droit commun auxquelles il faut se référer en cas de silence du droit commercial. Il en est ainsi notamment de l'article 2 du Code de commerce qui prévoit que dans le silence du présent Code sont applicables en matière commerciale les dispositions du droit commun, dans la mesure seulement où elles sont conciliables avec les principes propres au droit commercial et de l'article 263, alinéa 1 du Code de commerce qui prévoit que les contrats non réglementés dans le présent Code sont régis par le Code des obligations et les usages¹. Le principe de la force obligatoire du contrat consacré par l'article 221 du Code des obligations et des contrats entre donc en droit commercial par

1. V. également l'article 42 du Code de commerce.

la grande porte, celle du droit commun, pour devenir un principe du droit commercial et non simplement un principe du droit civil.

Le contrat étant ainsi une source importante des droits commerciaux subjectifs, la pratique contractuelle est-elle une source du droit commercial objectif ? La réponse à cette question ne peut être que nuancée : la pratique contractuelle ne devient source du droit commercial que si elle se transforme en usage. Cette transformation (paragraphe 1) puis ses effets (paragraphe 2) doivent être étudiés.

Paragraphe 1. La transformation de la pratique contractuelle en usage

Pour qu'une pratique contractuelle devienne une source du droit commercial, il faut qu'elle se transforme en usage. La nécessité de cette transformation doit être démontrée (A) et ses conditions doivent être dégagées (B).

A. Nécessité de la transformation

Plusieurs raisons fondent cette nécessité.

D'abord toute pratique contractuelle n'est pas forcément une source du droit commercial. Un arrêt de la quatrième chambre civile de la Cour de cassation libanaise n° 86 du 11 mai 2006 est assez significatif à cet égard². Il approuve un arrêt de la cour d'appel qui avait considéré que la pratique contractuelle qui a consisté pour le vendeur de marchandises à ne percevoir le prix de vente qu'après la revente des marchandises par l'acheteur et à récupérer de ce dernier les marchandises qu'il n'a pas pu revendre ne constitue pas un usage et ne saurait donc obliger les parties en l'absence d'accord exprès voire écrit en ce sens. Il ajoute, en réponse au pourvoi qui prétendait qualifier cette pratique d'usage spécial qui prévaut sur l'usage général selon l'article 4 du Code de commerce, que l'usage spécial est celui qui concerne une catégorie déterminée d'actes de commerce et non pas les rapports entre les parties au litige qui ne peuvent en eux-mêmes créer un usage.

2. *Sader Cass. civ. 2006, p. 728.*

GLOSSAIRE

“La pratique contractuelle en droit commercial libanais” /
“La práctica contractual en derecho mercantil libanés”

Avocat: abogado.

Cour: corte, tribunal, juzgado.

Barreau: colegio / barra de abogados.

Choix: elección.

Source: fuente, origen.

Code: código.

Entreprise: empresa, compañía.

Besoin: necesidad.

La plupart de [qqn/qch]: la mayoría / mayor parte de.

Accessoire: accesorio, adicional, complemento.

Cautionnement: fianza, garantía.

Gage: prenda, prueba.

Dette: deuda.

Sembler: parecer.

Matrice: molde, matriz.

En outre: además, asimismo.

Certes: si bien, claramente.

Ainsi: así, de esta forma / manera.

Acquéreur: comprador, adquirente.

Cessionnaire: cesionario/a.

Peine: pena, castigo.

Inopposabilité: inoponibilidad.

Créancier: acreedor/a.

Cédant: cedente.

Délai: plazo, prórroga.

Courtier: corredor, agente, intermediario.

Hors de: fuera de, sin.

Affaire: caso, proceso, negocio.

Soins : tratamiento, cuidado, atención.

D’abord: primero, en primer lugar.

Paralyse: parálisis.

Ensuite: después, luego, entonces.

Emporter: llevar, portar.

Régime: régimen, gobierno, sistema.

Prévoir: prever, predecir.

Matière: materia, tema.

Alinéa: párrafo.

Usage: uso, función.

Devenir: convertirse en, volverse.

Nuancé: escéptico, crítico.

Dégager: despejar, descubrir.

Plusieurs: varios, múltiples.

Arrêt : fallo, auto.

Chambre civile: sala / cámara civil.

À cet égard: a este respecto, en cuanto a esto.

Marchandise: mercancía, mercadería.

Voire: incluso.

Pourvoi: recurso.

Rapport: relación, conexión.