

Édouard Lambert

L'information juridique du commerce extérieur

Extrait du *Bulletin de la Société de législation comparée* 1922 pp. 63-77

L'INFORMATION JURIDIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Par M. Ed. LAMBERT,

Professeur de droit comparé à l'Université de Lyon.

L'un des derniers numéros (décembre 1921) du *Journal de l'Association du barreau américain* signale une intéressante initiative du gouvernement des États-Unis qui a ouvert en 1921, dans son *Bureau of Foreign and Domestic Commerce*, une *Division des lois commerciales*. Dans un article intitulé : *Some legal aspects of foreign trade*, le chef de cette division, M. A.-J. Wolfe, présente de suggestifs aperçus sur l'organisation de ce nouveau rouage du département fédéral du commerce et sur les premières manifestations de son activité. Cette division est chargée de « centraliser et de répandre l'information sur les lois commerciales étrangères et sur les aspects juridiques du commerce à l'étranger ». Ses services sont ouverts simultanément et aux commerçants et aux hommes de loi et s'efforcent de concilier les intérêts, parfois divergents, des uns et des autres. « Elle fournit information à toutes les maisons de commerce américaines sur les conditions requises dans les pays étrangers pour l'ouverture de succursales, pour l'obtention par les sociétés américaines de la personnalité civile et leur *domestication* (c'est-à-dire leur admission au bénéfice des lois protectrices de l'industrie locale); sur les questions fiscales, sur les principes généraux des divers droits, sur les meilleures méthodes pour résoudre des problèmes comme le recouvrement des créances en souffrance à l'étranger; sur les spécialistes des lois étrangères aux États-Unis et au dehors. Aux membres du barreau, elle s'efforce de rendre accessibles les textes des codes étrangers dans l'original ou par des traductions, de les avertir des modifications qui se produisent dans les lois commerciales étrangères, de les mettre en relations avec leurs collègues compétents des pays étrangers.

Elle prend soin d'éviter, d'une part, de fournir gratuitement les consultations juridiques qui peuvent être obtenues des praticiens américains et, d'autre part, de donner des renseignements hâtifs ou superficiels... Elle est outillée pour fournir toutes les indications relatives à la rédaction des procurations à fin de représentation judiciaire dans les divers pays, et tient à jour des listes des juristes du dehors avec indication de la branche de pratique et de la situation professionnelle de chacun des praticiens étrangers ». J'ai pu suivre l'application à Lyon de cette dernière partie du programme, tracé par M. Wolfe, et j'admire la rapidité avec laquelle ont été choisis et retenus les correspondants locaux disposés à y centraliser la représentation juridique des intérêts des commerçants américains.

Par la communication que j'analyse, M. Wolfe cherche à inciter les hommes d'affaires à recourir aussi largement que possible aux services de son bureau de documentation internationale. Et, dans ce but, il leur garantit que toute demande d'enquête sérieuse sera instruite avec le désir d'apporter aux intéressés une aide vraiment pratique. La division des lois commerciales, ajoute-t-il, a déjà reçu de nombreuses lettres d'encouragement d'établissements commerciaux du plus haut rang et de membres du barreau qui montrent que le besoin de pareille organisation était vivement ressenti par le commerce extérieur américain. Elle s'est assurée le concours de nombreux spécialistes pour procéder à des recherches d'ensemble sur le fonctionnement effectif des lois commerciales étrangères qui « l'amèneront éventuellement à préparer des *digestes* compréhensifs de droits étrangers ». En attendant, elle fait face à ses devoirs d'informatrice du commerce extérieur américain par une double voie : 1° Par un service de correspondance qui, d'après son Directeur, est, dès le quatrième mois de fonctionnement, arrivé à un développement déjà intensif ; 2° par des publications d'articles et de bulletins. L'organe officiel du *Département du commerce*, journal économique hebdomadaire qui paraît sous le titre de *Commerce Reports*, réserve désormais l'une de ses principales sections aux communications de la *Division of commercial Laws*. Cette feuille officielle est distribuée gratuitement à nombre d'écoles, de bibliothèques ou d'institutions gouvernementales et est largement répandue dans les cercles commerciaux, par des abonnements à prix abordables. La nouvelle Division édite, d'autre part, des bulletins miméographiés de droit étranger qui sont dis-

tribués à tous ceux des juristes connus et s'occupant de questions de droit international, qui demandent à être inscrits sur la liste d'envoi.

M. Wolfe clôt son article par une liste des publications déjà parues de la *Division des lois commerciales* qui achève de caractériser les tendances qu'il entend imprimer à l'activité de cette agence administrative de renseignements. Ces tendances s'affirment tant dans le choix des sujets traités — arbitrage commercial, régimes faits aux compagnies étrangères, connaissances, etc. — que par le choix des pays sur lesquels ont porté les premières investigations du bureau, l'Extrême-Orient, en particulier la Chine, mais avant tout les États de l'Amérique du Sud.

Les conseillers légaux des grandes firmes d'exportation des États-Unis se préoccupent tout particulièrement, depuis quelques années, des risques d'insécurité juridique auxquels se heurte le commerce national, dans ses efforts si remarquables d'expansion vers les républiques sud-américaines, à raison de l'appartenance de ces pays au groupe des législations latines, et surtout des complications, difficilement compréhensibles pour les hommes d'affaires anglo-saxons, qui naissent de la séparation entre le droit civil et le droit commercial que l'Amérique latine nous a empruntée. Cette préoccupation était déjà exprimée en des termes saisissants au Congrès annuel de l'Association du barreau américain, en 1920, dans une communication de M. Phanor J. Eder (*Pan Americanism and the Bar, A. B. A. Reports, XLV, 340-348*). Le panaméricanisme, disait M. Eder, est actuellement la politique établie des États-Unis et des autres républiques du nouveau monde. Le barreau a son rôle à jouer dans ce mouvement : « le légiste américain négligerait son devoir professionnel envers ses clients en ne se préparant pas à s'adapter à l'expansion de notre commerce et à sa nouvelle position dans le monde. Dans le champ des investissements et de la banque, une nouvelle ère s'ouvre pour les États-Unis. D'une nation de débiteurs nous devenons une nation de créanciers. L'horizon du juriste américain doit s'étendre hors de son pays en même temps que les affaires de ses clients. La première et essentielle préparation est une initiation à la loi romaine moderne, ou droit civil. L'éducation, dans cette branche du droit, doit former désormais partie du curriculum de nos institutions scolaires ; mais les étudiants ne s'y intéresseront que s'ils en sentent la valeur pratique ». C'est

dans cet esprit résolument utilitaire qu'a été institué dans les deux grandes universités de New-York l'enseignement d'où est sorti le manuel — *Latin American Commercial Law* — publié en 1921 par M. T. Esquivel Obregon, avec la collaboration du professeur Edwin M. Borchard, qui déjà, en 1917, avait édité pour la bibliothèque du Congrès un excellent « guide des lois et de la littérature juridique de l'Argentine, du Brésil et du Chili ».

Les juristes des États-Unis se rendent compte que la connaissance du mécanisme intime de la jurisprudence latine, de ses points faibles et de ses points de résistance leur est devenue nécessaire pour développer dans l'Amérique latine les moyens d'influence scientifique que leur donne déjà la similitude des institutions constitutionnelles et accentuer l'attraction exercée par les actes commerciaux de leur Commission d'uniformité des lois d'États. C'est une des tâches auxquelles se sont attelés les représentants des États-Unis dans la Haute Commission inter-américaine organisée par la *Pan-American Financial Conference*, en vue de préparer l'uniformité des lois sur les lettres de change, connaissements, warrants et certificats, etc. Un rapport, paru dans le numéro d'avril 1920 du *Journal de l'Association du barreau américain*, enregistrait déjà quelques résultats appréciables produits par cette propagande : imitation par le Pérou de l'*Uniform Warehouse Receipts Act*, introduction au Sénat argentin d'un projet de loi calqué sur le modèle d'acte sur les connaissements de la commission d'uniformité des lois et sur le *Bill of Lading Act* fédéral de 1916. En dirigeant tout particulièrement de ce côté ses premières investigations, la *Division of Commercial Laws* ne fait que reprendre les directions déjà tracées, dans son *Bureau of Comparative Law*, par la puissante Association du barreau américain qui, parmi ses 41.000 membres, groupe toutes les forces vives de la magistrature, de l'enseignement et du barreau américain.

La création du nouvel organe juridique du département du commerce n'est que l'une des nombreuses manifestations d'une politique commerciale d'après guerre, que la poussée de l'opinion publique américaine impose avec une égale énergie aux trois branches du gouvernement fédéral. Politique affirmée par le Congrès dans la loi du 10 avril 1918 (*U. S. Compiled Statutes*, §§ 8836 1/4 et s.). Le *Webb Export Trade Act* a écarté l'application de la loi Sherman au profit des associations formées dans le seul but de s'engager dans le commerce d'exportation, à la

condition qu'elles ne tendent, ni à limiter la libre concurrence ou à faire hausser ou baisser les cours des marchandises à l'intérieur des États-Unis, ni à restreindre le commerce d'exportation de leurs concurrents nationaux. Mais il les a maintenues sous le régime de publicité établi par la loi du 26 septembre 1914 et a laissé subsister en ce qui les concerne toutes les mesures prises par cette loi pour réprimer, et, surtout prévenir, les pratiques de concurrence déloyale. Il a même encore renforcé, en échange de la libération des menaces du *Sherman Act*, le contrôle antérieur de la *Federal Trade Commission* sur ces comptoirs communs d'exportation afin d'assurer la cohésion de leurs forces en face du commerce indigène et les empêcher de s'engager dans des compétitions ruineuses. Les mêmes préoccupations se sont manifestées dans le domaine réservé à l'activité du pouvoir judiciaire par l'arrêt que la Cour suprême des États-Unis a émis, le 1^{er} mars 1920, dans le procès retentissant du trust de l'acier (*U. S. v. U. S. Steel Corporation. Supreme Court Reporter*, XL, p. 293-304. — *American Law Reports annotated*, VIII, 1121-1141 et la note). Dans cette affaire où la Cour, privée de deux de ses juges, a rejeté par une majorité de quatre voix contre trois la poursuite à fin de dissolution engagée contre le trust de l'acier, les constatations de fait enregistrées, aussi bien dans l'opinion de la majorité de la Cour, délivrée par le juge Mc Kenna, que dans l'énergique critique de cette décision présentée au nom des dissidents par le juge Day, semblaient faire inévitablement tomber l'*United States Steel Corporation* sous le coup de la loi Sherman, même interprétée à la lumière de la jurisprudence lénitive inaugurée en 1911 dans les arrêts du trust du pétrole et du trust du tabac. En un langage d'une rare élévation, mais qui est plutôt celui de l'homme d'État que celui de l'interprète de la loi, le porte-parole de la majorité développa de savantes vues d'économie politique pour encadrer les véritables raisons qui déterminaient l'attitude de la cour : considération des services rendus à l'expansion commerciale américaine par l'organe d'exportation créé et entretenu par le trust sous le nom de *Products Company*, aptitude de ces services extérieurs à contrebalancer largement les actes d'oppression et les atteintes à la liberté de concurrence que le trust avait antérieurement commis à l'intérieur des États-Unis. Le porte-parole de la minorité, sans nier l'exactitude de ces considérations d'opportunisme commercial, contesta qu'elles pussent légitimer

l'abrogation ou la suspension du *Sherman Act* par les tribunaux et renouvela les protestations, déjà formulées par le juge Harlan, à l'occasion des deux arrêts de 1911, contre la législation judiciaire, c'est-à-dire contre la réalisation par la voie de l'interprétation judiciaire de réformes souhaitables, mais qui ne peuvent être constitutionnellement réalisées que par le législateur lui-même. La signification politique de l'arrêt du trust de l'acier, que dessinait déjà si nettement la comparaison de l'opinion de la Cour et du *dissent*, fut encore accentuée par un jugement rendu par la Cour suprême le 26 avril 1920 dans une espèce où les intérêts du commerce extérieur n'étaient plus en jeu (*U. S. v. Reading Co. Supreme Court Reporter*, XL, p. 425-435) et où elle se remit à appliquer les dispositions prohibitives du *Sherman Act*. On pourrait être tenté de chercher la clef de cette contradiction entre des arrêts, rendus à quelques semaines d'intervalle, dans le fait que la cour s'est trouvée au complet le 26 avril et que les deux juges absents le 1^{er} mars ont, par leur adhésion, transformé en majorité la minorité de l'arrêt du trust de l'acier. Mais cette adhésion n'eût donné, si elle était restée isolée, qu'une seule voix, et non la majorité qui, par six voix contre trois, proclama l'illégalité du trust de l'anhracite. L'opposition de ces deux sentences ne peut visiblement s'expliquer que par le désir de faire fléchir les scrupules de la politique commerciale intérieure devant les exigences primordiales de la politique nationale d'exportation. Le régime de faveur, que le *Webb Act* avait réservé aux organisations qui se confinent dans le commerce extérieur, a été étendu en 1920 par l'autorité judiciaire à celles-là mêmes qui exercent simultanément leur activité dans les compartiments intérieur et extérieur du commerce.

Le pouvoir exécutif s'est engagé plus résolument encore dans les directions indiquées par le législatif et le judiciaire. Il s'est efforcé d'activer, par son concours, la concentration des forces nationales d'expansion commerciale que les deux autres agences du gouvernement jugeaient nécessaire pour permettre aux États-Unis de maintenir, à l'encontre de la concurrence étrangère, les positions conquises pendant la guerre sur les marchés extérieurs. Il a mis ses ressources à la disposition des firmes et des consortiums d'exportation pour les aider à constituer leurs services communs de propagande et d'information.

La loi du 26 septembre 1914 avait déjà compris parmi les

attributions de la *Federal Trade Commission* le pouvoir de procéder à des enquêtes sur les conditions du commerce dans les pays étrangers, l'organisation et les pratiques des coalitions ou syndicats commerciaux indigènes, leur répercussion sur le commerce américain, et de formuler des propositions sur les mesures à prendre pour mettre le commerce national en état de s'adapter à ces conditions diverses et changeantes. Le gouvernement fédéral sent maintenant la nécessité d'étayer ces enquêtes économiques passagères sur des investigations juridiques plus méthodiques et plus continues. D'où les directives données à la Division des lois commerciales qui tend, non pas à substituer l'action bureaucratique aux initiatives collectives des organisations commerciales et des associations juridiques intéressées, mais à grouper et seconder leurs initiatives. Elle a été créée à l'instigation de groupements financiers et a commencé ses premiers travaux en étroite coopération avec les délégués du *Comité exécutif des crédits à l'étranger* de la *National Association of Credit Men*. Dans le manifeste que j'analyse, son directeur s'adresse maintenant, par l'organe de l'*American Bar Association*, aux spécialistes du droit pour les convier à entrer en correspondance avec lui et à l'aider, par les suggestions de leur expérience, à donner satisfaction aux vœux exprimés, aux curiosités juridiques manifestées par les représentants du commerce extérieur américain.

Les États-Unis ont été devancés dans cette voie par un pays qui, lui aussi, lutte péniblement pour maintenir l'essor donné à son commerce par les répercussions économiques de la guerre, la Hollande. Et là l'intervention de l'État n'a pas été nécessaire pour discipliner les initiatives individuelles et les souder en une organisation collective. Ce sont des juristes et des économistes, des banquiers et des armateurs, des chefs d'industrie qui, dans les derniers mois de 1917, se sont associés pour créer l'*Institut intermédiaire international* de la Haye et ont réussi, grâce aux souscriptions obtenues des grandes firmes commerciales du pays, à le doter au moment de son entrée en existence, en janvier 1918, d'un capital initial de dix-neuf mille livres sterling. Cet Institut, qui est une agence de centralisation de l'information économique en même temps que de l'information juridique, a notablement accru la puissance d'investigation que lui donnaient déjà ses ressources pécuniaires, en se constituant sous la forme d'un bureau mondial de documentation scientifique, d'un « *Clearing-*

house pour renseignements internationaux », qui se propose de disséminer ces renseignements dans toutes les parties du monde civilisé. Mais il va de soi que cet « office de virements documentaires », qui, dans une brochure de juin 1920, annonçait l'organisation complète de sa section juridique, est appelé, par sa situation géographique, à être plus particulièrement utilisé par le commerce néerlandais.

On trouverait aisément d'autres précédents européens à la récente initiative du gouvernement fédéral américain, sans qu'il soit même besoin d'aller les chercher en Allemagne, ne fût-ce que la création dès 1908 de l'Institut de droit comparé de Bruxelles ou l'entreprise, relativement récente, du professeur Stang qui a trouvé en Norvège les deux millions nécessaires à la mise en marche, à l'Université de Christiania, d'un Institut d'études comparatives du droit. Partout autour de nous, sous le couvert, tantôt d'œuvres de propagande scientifique internationale, tantôt d'œuvres d'éducation juridique, nous commençons à voir se constituer des organisations qui tendent, en réalité, vers les mêmes fins pratiques que la *Division of commercial laws* américaine. Partout le développement et l'intégration des organes d'expansion commerciale amènent les dirigeants du commerce et de l'industrie à ne plus se contenter des bibliothèques ou des archives particulières de leurs contentieux et à faire appel à toutes les forces vives de la science nationale pour la constitution de services communs d'information juridique extérieure.

Notre pays pourrait aisément reconquérir l'avance qu'il laisse prendre à d'autres sur ce terrain. Car c'est sur son sol qu'est née en 1869 la plus ancienne des grandes entreprises collectives de documentation juridique internationale. Et notre Société de Législation comparée, après avoir frayé les voies et servi dans une large mesure de modèle à la *Society of comparative Legislation*, au *Bureau of Comparative law* de l'association du barreau américain et à l'*Internationale Vereinigung für Rechtswissenschaft*, est peut-être encore, par la dissémination de ses adhérents sur tous les coins du globe, la mieux armée, parmi les organisations similaires, pour la poursuite d'investigations mondiales. En créant dès 1876 à son Ministère de la Justice le service de la collection des lois étrangères, d'où devait sortir son *Office de législation étrangère et de droit international*, la France a particulièrement contribué à dégager le prototype des bureaux et librairies d'information législative qu'on rencontre maintenant

un peu partout et qui commencent à se développer aux États-Unis, même auprès des législatures d'États elles-mêmes. Offices ou bureaux indispensables au fonctionnement éclairé de l'appareil de confection des lois, mais qui, par leur destination principale à un usage parlementaire, et par la composition trop exclusivement législative de leur documentation, ne se prêtent guère à l'adaptation aux besoins, fort différents, de l'information juridique commerciale.

Sans doute notre commerce d'exportation doit se tenir au courant des modifications des lois étrangères, qui risquent de l'atteindre dans ses intérêts, et même, quand il s'agit de lois financières, surtout de lois douanières, dans ses conditions primordiales d'existence. Mais il ne peut pas attendre que les recueils de lois les lui annoncent. Il lui faut, pour se garer à temps de leurs répercussions les plus graves, suivre les mouvements d'opinion publique qui les préparent et surveiller ensuite leur mise en œuvre administrative. Il va de soi que ce n'est pas par la lecture de l'acte anglais du 13 août 1921 sur la sauvegarde des industries (11 et 12 Geo. 5, c. 47) que l'exportateur français se renseignera — ce qui seul lui importe — sur les usages que le *Board of Trade* et les *Commissioners of Custom and Excise* feront des pouvoirs que leur confère cet acte. Et ce n'est pas la méditation de la lettre des lois, même les plus strictement civiles, qui pourra lui faire connaître la façon dont elles opèrent dans la pratique. Car cette lettre n'est qu'une expression toujours incomplète, et souvent infidèle, des réalités du droit. Nombreux sont encore les pays — c'est le cas de tout le monde anglo-saxon — où des branches entières du droit restent en dehors de l'emprise législative. Et, même là où règne le régime de la codification, la loi nouvelle, une fois promulguée et passée dans l'application, se fonde dans la jurisprudence générale des cours. C'est au travers de cette jurisprudence que les plaideurs l'aperçoivent. Ce qui leur importe, ce n'est pas de connaître la signification que le législateur a voulu donner à cette loi, mais de savoir comment les juges l'entendent et l'appliquent. Et cette connaissance du droit effectivement appliqué à l'étranger, il faudrait, pour la sécurité du commerce, qu'on pût la leur procurer en temps opportun. Le moment opportun, ce n'est pas celui où surgissent des contestations sur l'exécution d'un contrat déjà conclu. Dès cet instant le sort du contrat est irrévocablement fixé par l'ensemble des circonstances dans lesquelles il a

été passé. L'heure opportune c'est celle des pourparlers, des réflexions, celle qui précède l'échange des consentements et des signatures. Pour que leurs conseillers juridiques puissent éclairer nos commerçants en temps utile sur la portée légale que leurs transactions auront à l'étranger, il faudrait qu'ils eussent à leur disposition des bibliothèques qui ne soient plus seulement des bibliothèques de législation comparée, mais aussi des bibliothèques de jurisprudence comparative.

Je ne me dissimule pas que la jurisprudence comparative ne fournit pas, à elle seule, le dernier mot de l'information juridique internationale. Une bonne partie des lois qui intéressent le commerce et l'industrie se développent aujourd'hui tout autant par l'application administrative que par l'application judiciaire. Mais, dans les milieux, comme les milieux anglo-saxons, en particulier les États-Unis, où l'autorité judiciaire a conservé un contrôle sur l'activité juridictionnelle des bureaux administratifs, la jurisprudence générale est encore le meilleur observatoire d'où l'on puisse suivre la marche de la pratique administrative. Et partout les monuments de la jurisprudence administrative ou bureaucratique deviennent les compléments naturels des monuments de la jurisprudence judiciaire.

Il est vrai aussi que l'application corporative du droit gagne chaque jour du terrain par le développement croissant, en Angleterre notamment, de l'arbitrage corporatif. Elle est même appelée à devenir la source maîtresse du droit commercial et industriel si, après les hésitations de l'heure présente, les tribunaux renoncent finalement à paralyser par leur intervention le jeu des sanctions économiques auxquelles les groupements corporatifs recourent pour imposer, non plus seulement à leurs membres, mais aux étrangers, le respect de leurs monopoles et l'observation de leurs règlements intérieurs ou de leurs vues de politique commerciale, en prononçant contre ceux qui les enfreignent cette peine de la mise hors des relations commerciales par l'inscription sur les listes noires qui, à l'exemple de la mise hors la loi pré-médiévale, multiplie sa puissance d'intimidation, en se communiquant, par une sorte de contagion, à quiconque traite directement ou indirectement avec l'excommunié. Vraiment passionnante est la lutte qui, en Angleterre, se poursuit sur ce terrain entre deux courants de jurisprudence qui sont nés de décisions contradictoires rendues par la Chambre des Lords au tournant du xix^e et du xx^e siècle : l'arrêt émis,

dans des conditions de solennité exceptionnelles, dans le cas d'*Allen v. Flood* (1898, *Appeal Cases*, p. 1-181) où, malgré la résistance de trois de ses membres et contrairement à l'avis de la grande majorité des juges inférieurs, elle affirma sa neutralité en face de ces conflits économiques et refusa la protection des armes judiciaires aux victimes de mises hors la loi industrielle; et l'arrêt rendu dans *Quinn v. Leatham* (1901, *A. C.*, p. 495-543) où la minorité dissidente de 1898 conquit à ses vues l'unanimité de la Cour et l'amena, après avoir écarté par des procédés singulièrement subtils l'autorité du précédent d'*Allen v. Flood*, à accorder à des victimes de boycottage la réparation du préjudice subi par le moyen d'actions correspondantes à celle de l'article 1382 de notre code civil, et à leur ouvrir ainsi, pour l'avenir, l'accès à la protection plus efficace de l'injonction. Depuis des décisions, souvent retentissantes, se sont multipliées dans les deux sens. L'arrêt prononcé par la Cour d'appel dans *Ware and de Freville v. Motor Trade Association* (1921, *Kings Bench*, 3, p. 40-92) et quelques arrêts un peu antérieurs, sembleraient marquer pour l'instant une tendance de la politique abstentionniste d'*Allen v. Flood* à l'emporter sur la politique de contrôle de *Quinn v. Leatham*; mais ils émanent de cours subordonnées. Il y a lieu de penser que le conflit de ces deux politiques judiciaires n'est pas près de cesser en Angleterre et qu'il se dessinera peut-être avec la même acuité dans d'autres jurisprudences. Les grands procès économiques qu'il fait surgir devant les cours de justice constituent les seules occasions vraiment propices qui s'offrent au juriste de pénétrer le travail obscur d'élaboration du droit corporatif. Occasions qui ne lui sont signalées que par les recueils d'arrêts. Ce n'est que dans ces textes qu'on peut suivre le malaxage et la fusion des éléments apportés par les quatre sources essentielles de nos droits contemporains que sont la législation, la jurisprudence, la pratique administrative et l'usage corporatif.

Ces documents ne sauraient être suppléés, ni par des manuels ou des traités de droit — cela va de soi — ni même par les répertoires les plus étendus. Les sommaires d'arrêts sont déjà parfois trompeurs. Les citations des répertoires le sont encore beaucoup plus souvent. Ils n'ont que la valeur de livres de références. Pour comprendre un arrêt, il faut l'avoir en mains, surtout quand il s'agit de *reports* anglais ou américains dont la signification réelle ne se dégage que par l'étude attentive

d' « opinions » souvent très développées des juges. D'excellents répertoires, tels que les *Laws of England*, publiées sous la direction de l'ex-chancelier comte de Halsbury, dont une édition refondue est en cours de publication, sont condamnés à être déjà surannés dans leurs parties anciennes quand les derniers volumes arriveront à leur achèvement. Car, en dehors même des répercussions de l'activité législative, la jurisprudence n'échappe point à la loi de l'évolution et subit, dans ses chapitres commerciaux et industriels surtout, d'incessantes variations. Nous le savons assez par notre expérience française. Et il en est de même dans les pays, comme l'Angleterre, qui érigent en dogmes constitutionnels l'infailibilité de leurs juridictions suprêmes et l'autorité indéfinie du précédent judiciaire. C'est une très exacte définition des réalités judiciaires anglaises que donnait lord Watson devant la Chambre des Lords dans une affaire, le *Nordenfelt Case* (1894, A. C. p. 553 et s.), où cette haute juridiction abrogea ouvertement une règle ancienne, mais devenue intolérable, de la jurisprudence du *common law* et à l'occasion de laquelle il développa en substance l'idée suivante : les seuls précédents qui jouissent d'une force indéfinie sont ceux qui tranchent des questions de technique juridique. Mais les règles jurisprudentielles nées de préoccupations de « police publique » ne sauraient survivre à la disparition des conditions sociales et des exigences économiques qui leur ont donné naissance. Elles doivent se transformer ou disparaître, quand la politique économique du pays s'aiguille elle-même dans de nouvelles directions. C'est dans la seconde de ces catégories que rentrent d'ordinaire celles des réglementations du *law-making* judiciaire qui concernent le droit du travail, du commerce ou de l'industrie. Elles constituent les parties les plus souples et les plus mouvantes de toute jurisprudence. Leur marche, souvent tâtonnante, d'élaboration, leurs fluctuations et leurs revirements ne peuvent être observés de façon efficace qu'au travers de périodiques du même type que nos recueils classiques de jurisprudence française.

L'un des buts immédiats que s'assigne la *Division of Commercial Laws* américaine est de rassembler ces monuments des jurisprudences étrangères à côté des textes de lois et des documents parlementaires, de les classer, les dépouiller et les présenter sous la forme la plus accessible à l'utilisation par les commerçants ou les agents de leurs contentieux. Comment se

fait-il que, dans le pays qui a vu naître la plus ancienne des sociétés de législation comparée, ni les juristes n'aient songé à aborder la même tâche pratique de documentation du commerce national, ni les cercles dirigeants du commerce n'aient pris l'initiative de les convier à l'entreprendre? Cette abstention est sans doute due à l'influence d'un préjugé fort répandu.

On s'imagine trop volontiers que nous nous heurterions à des impossibilités d'ordre matériel, si nous cherchions à réunir — à plus forte raison à compulser — les textes authentiques, de quelques-unes des jurisprudences étrangères les plus riches et les plus étroitement liées au développement de notre commerce extérieur : les jurisprudences anglo-saxonnes. En dépit de la saisissante homogénéité qu'elle présente par rapport aux droits filiaux, la jurisprudence mère de toutes ces jurisprudences, — le *common law* anglais — nous dit-on souvent, vous demeurera toujours impénétrable, parce qu'éparpillé dans de trop nombreuses et trop encombrantes collections de *law reports*, dont la plupart d'ailleurs sont devenues introuvables. Et, à l'appui de ces affirmations décourageantes, on cite des statistiques effarantes sur le nombre des *reports* existants qui les chiffrent par de nombreux milliers de volumes. Mais on oublie de nous dire que ces statistiques s'appliquent principalement à des compilations qui n'offrent plus guère qu'un intérêt historique. Je ne parle pas des *Year Books*, ces incomparables monuments de l'histoire de notre langue et de l'histoire du droit anglo-normand, qu'on entend encore, de temps à autre, invoquer devant les cours anglaises par des hommes qui sont généralement hors d'état de comprendre le français dialectal et archaïque dans lequel ils ont été écrits. Je parle de l'innombrable série des *reports* qui s'échelonnent sur les XVII^e et XVIII^e siècles et sur la partie du XIX^e siècle antérieure à 1865. Ceux-là sont encore constamment cités, mais de seconde et de troisième main, par des *barristers* et des juges qui s'y réfèrent parce qu'ils les rencontrent dans un appareil d'autorités fidèlement transmis de *report* en *report*, mais ne les utilisent qu'au travers d' « opinions judiciaires » beaucoup plus modernes et avec la signification que leur donnent ces opinions. Les questions tranchées avant 1865, et qui depuis ne se sont plus jamais représentées devant les cours, appartiennent en général au domaine de l'archéologie juridique. La triple publication poursuivie depuis 1865, pour le compte de l'ensemble de la profession légale, par le *Council of*

Law Reporting : les *Statutes*, les *Reports* et enfin les *Digests* — basés sur la combinaison d'un répertoire initial, le *Consolidated Digest*, et de tables complémentaires décennales, puis annuelles — nous fournit sur la législation et la jurisprudence anglaises une documentation peut-être plus complète, en tout cas plus rapidement maniable, que celle qui nous est donnée pour le droit français par le *Dalloz* et le *Sirey*. Et son volume total ne dépasse pas celui des deux collections françaises réunies. Il est même moindre si l'on tient compte de la plus faible densité du contenu de chacun de ses tomes.

Il est vrai que, pour avoir, en ce qui concerne les États-Unis, le plein équivalent des publications du *Council of Law Reporting*, — déduction faite des statuts dont le rassemblement devient une tâche difficile — il faudrait recourir au *National Reporter System*, dont les dix collections constitutives, commencées entre 1879 et 1888, donnent, sans double emploi, la série intégrale des décisions rendues depuis cette époque par les cours fédérales et les cours d'États, et les compléter, par la série correspondante de répertoires qui forment l'*American Digest System*. Collections de dimensions telles qu'elles dépassent toutes nos forces prévisibles d'acquisition. Mais ces compilations monstres peuvent fort aisément être suppléées, pour l'usage du juriste étranger, par une collection, abordable et fort judicieusement composée, de cas sélectionnés : les *Lawyer's Reports annotated*, publication variant de quatre à six volumes par an, que poursuit depuis 1887 la *Lawyer's Cooperative Publishing Co* de Rochester. Je n'ai pu jusqu'ici me procurer que la troisième et dernière série de ce recueil, qui débute avec 1919. Mais le maniement des volumes de 1919 et 1920 m'a montré que, sauf en ce qui concerne les chapitres constitutionnels et administratifs du droit, la collection donne un choix suffisamment varié d'arrêts et remédie aux inconvénients des éliminations qu'elle a dû faire par des annotations, fort documentées, qui peuvent soutenir la comparaison avec nos notes du *Sirey* ou du *Dalloz*. D'autre part, le répertoire destiné à lui servir de complément et d'instrument de référence — *Ruling Case Law* — vient d'arriver à son achèvement. C'est le plus récent des *Digestes* américains. Il ne m'en est point parvenu de spécimen. Mais, dans un discours que publie le numéro de novembre 1924 de l'*American Bar Association Journal* (p. 539), un expert impartial et compétent, le juge fédéral Charles C. Butler, en fait un éloge sans réserves. J'ai tout lieu de penser que cette

collection de la *Lawyer's Cooperative P. Co*, que je ne connais que fragmentairement, peut nous renseigner très efficacement sur le mécanisme et le contenu actuel de la jurisprudence américaine. Et elle a le mérite de n'être, ni plus volumineuse, ni sensiblement plus coûteuse que les *Law Reports* anglais. Qu'on joigne à ces deux recueils l'*English and Empire Digest*, que fait paraître la Compagnie Butterworth, et l'on aura, quand cette dernière publication sera arrivée à son plein développement, un utile aperçu d'ensemble du *common law*, de ses ramifications coloniales et de ses rapports avec le droit écossais.

Même dans le champ le plus broussailleux du droit comparé, et à plus forte raison dans tous les autres, la constitution d'un organe d'information jurisprudentielle à l'usage du commerce extérieur, tel que celui que vient de créer le gouvernement fédéral américain, n'exigerait donc pas des efforts disproportionnés à nos moyens d'action scientifiques. Mais, pour que ces efforts puissent porter tous leurs fruits, encore faudrait-il qu'ils fussent dirigés et coordonnés par l'une de nos grandes associations juridiques nationales, disposant, pour se faire écouter, du crédit qu'assure la continuité de services déjà rendus. La *Société de législation comparée* serait particulièrement qualifiée pour prendre en mains la direction d'une besogne qui apparaît comme le prolongement naturel de ses entreprises antérieures et leur adaptation aux exigences actuelles du commerce international. Seule, elle est en état, à l'heure présente, d'assumer efficacement ce rôle d'agent de liaison entre le monde des affaires et le monde de l'enseignement et du Palais, que va jouer aux États-Unis la *Division of commercial Laws*, et de les unir dans la poursuite d'une tâche que ni l'un ni l'autre de ces groupes ne serait capable d'accomplir isolément. Ce pourrait être pour elle l'occasion d'intensifier le recrutement de ses membres dans les cercles commerciaux et industriels. Pour les *membra disjecta* de la « profession légale » française, elle est déjà un véritable département des relations avec l'étranger. Il serait souhaitable qu'elle pût devenir aussi pour eux le département des relations avec le commerce national.