

Contenu et cession du contrat Content and assignment of contract

Dr. Ángel Espiniella
Université d'Oviedo

Bonjour

Je voudrais commencer par remercier très sincèrement les organisateurs de m'avoir convié à cet évènement, l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires dans la Caraïbe, l'OHADAC, Madame la Présidente d'ACP Légal, Mme Sargenti et le coordinateur du projet, M Penda. C'est un honneur pour moi d'être invité à ce Congrès qui constitue une référence essentielle sur la zone des Caraïbes, mais qui, il me semble important de le dire, peut devenir une référence de rang mondial pour le commerce et les affaires internationales en abordant l'étude de textes juridiques extrêmement pointus.

De la même façon, je souhaiterais exprimer toute ma reconnaissance au Dr. Sánchez Lorenzo, directeur des Principes, qui m'a permis de prendre part au groupe de travail. Ce fut pour moi un véritable plaisir. Et ça l'est, justement, j'enchaîne donc là avec mon intervention, il s'agira d'aborder dans les minutes qui suivent, le traitement de ces Principes sous deux angles d'importance stratégique dans la dynamique d'un contrat international : le contenu du contrat et son éventuelle cession à des tiers.

En guise d'introduction As Introduction

- ◆ Pour les professionnels / for the practitioners
- ◆ Autonomie de la volonté / Autonomy of parties
- ◆ Simple à appliquer / Easy to apply
- ◆ Common - civil law
- ◆ Pas de codification / no codification

2

Ces questions sont régularisées respectivement dans les chapitres 4 et 8 des Principes, ces chapitres sont fidèles à l'esprit de ceux-ci : une régulation pour les professionnels basée par conséquent sur le respect ABSOLU de l'autonomie de la volonté et sur une RÉGULATION facilement maniable afin de réduire les controverses autour d'un contrat. Une régulation recherchant les points de connexion entre les différents systèmes de l'OHADAC et, en particulier, entre la *common law* et le droit romain-germanique ; une régulation qui, par conséquent, fuit l'idée même d'une codification du Droit des contrats.

1. Après l'introduction... /After
the introduction...

2. Contenu du contrat /
Content of contract

3. Cession de contrats/Assignment
of contracts

3

La première partie de mon intervention fait référence au contenu du contrat, régulé dans le chapitre 4 après les questions d'interprétation du contrat.

1. Après l'introduction... /After
the introduction...

2. Contenu du contrat /
Content of contract

2.1. Lacunes / Gaps

4

Dans ce sens, la section 2 du chapitre 4 est particulièrement importante parce qu'elle traite des éventuelles lacunes que l'on peut détecter dans le contrat.

Intégration du contrat / Construction of contract

- ◆ Accord parties / Agreement parties
- ◆À défaut / In absence of that
- ◆ Raisonnablement objectif / Reasonableness
- ◆ Objectif du contrat / Purpose contract
- ◆ (art. 4.2.1)

5

Les Principes sont ici totalement fidèles à la volonté des parties, c'est-à-dire au consensus minimum entre les États OHADAC. De fait, le contenu du contrat est **EXCLUSIVEMENT** décidé expressément par les parties. Que se passerait-il si ce contenu n'avait pas entièrement reçu l'aval des parties ? On peut implicitement le déduire de ce qui peut être entendu comme raisonnable d'un point de vue objectif, on peut également le déduire de la finalité du contrat. Il s'agit d'une formulation **ASSEZ** ouverte et flexible, car c'est l'un des points les plus problématiques pour les différentes traditions juridiques caraïbes. On évite ainsi d'invoquer le principe de bonne foi étant donné que les systèmes de *common law* sont particulièrement réfractaires à ce principe.

On pourrait alors penser que si la règle est trop ouverte et flexible, elle n'apporte pas grand-chose pour atténuer le caractère conflictuel du contrat. Rien n'est plus éloigné de la réalité, car cette règle des minimas est complétée sur les Principes OHADAC à travers deux mécanismes :

♦ **CLAUDE DE BONNE FOI**

- ♦ "Ce contrat sera interprété conformément aux exigences de la bonne foi. Chaque partie observera les règles de la bonne foi vis-à-vis de l'autre partie et elle veillera au cours de ses démarches à ne pas causer, que ce soit par action ou par omission, de préjudice ou à affecter les droits, biens ou intérêts éventuels de l'autre partie. Les parties coopéreront dans la mesure du possible pour s'entraider au profit des deux parties".

♦ **GOOD FAITH CLAUSE**

- ♦ "This contract will be interpreted in accordance with the requirements of good faith. Each party shall observe good faith towards the other party and hereby warrants that in its dealings with the other it shall not perform any act or omission, which may prejudice or detract from the rights, potential assets or interests of the other party. Each party shall co-operate with the other party to the fullest extent in assisting each other to the benefit of both parties".

6

D'une part, les Principes OHADAC proposent d'inclure les clauses contractuelles les mieux adaptées aux besoins des parties. Ainsi, si les parties voient un intérêt à concevoir le contrat sous le principe de bonne foi, conformément aux traditions du Droit espagnol ou du Droit français, elles peuvent l'incorporer expressément comme une clause à part entière du contrat. S'agissant d'une clause contractuelle, son efficacité sera admise par des systèmes inspirés du Droit anglais. Je pense que c'est là un des grands avantages des Principes OHADAC : proposer des clauses types que les parties peuvent ignorer ou incorporer à leur guise, mais avec l'absolue sécurité que, si elles les incorporent, ces clauses s'adapteront de façon harmonieuse aux Principes et seront rarement source de conflits, voire pas du tout. Cette méthodologie n'a pas d'équivalent dans d'autres textes internationaux ou européens, c'est une nette valeur ajoutée.

Clause d'Intégrité / Merger Clause

- ◆ Contrat incorporant l'ensemble des accords / Contract includes all terms agreed.
- ◆ Déclarations antérieures n'intégrant ni ne modifiant le contrat / Previous statements do not complete or modify the contract
- ◆ Ces déclarations peuvent interpréter le contrat / These statements can interpret the contract (art. 4.2.3)

7

De la même façon, poursuivant avec ces exemples, les parties peuvent incorporer lesdites clauses d'intégrité, en vertu desquelles on déclare que le contrat intègre DE FAÇON COMPLÈTE ce qui a été décidé par les parties. Ainsi, les déclarations antérieures ne peuvent modifier ni intégrer le contrat, même si elles servent à l'interprétation du contrat.

Néanmoins, non seulement la flexibilité et l'imprécision de la règle des Principes OHADAC se complètent avec le mécanisme d'incorporation des clauses contractuelles, mais un second mécanisme est proposé. Celui consistant à doter de règles plus concrètes d'intégration des contrats, lorsque la lacune porte sur deux obligations d'importance stratégique et vitale pour l'ensemble du contrat : la non-détermination du prix et la non-détermination de la qualité de la prestation.

Dans ces cas, sans fuir l'idée de règles flexibles, les parties trouveront des règles plus précises.

Lacune au niveau du prix / Gaps in price

- ◆ Prix généralement admis / Price generally charged
- ◆ À défaut, prix raisonnable / In absence of that, reasonable price
- ◆ Facteurs équivalents / Equivalent factor
- ◆ Non à la volonté d'une des parties / No discretion of one of the party

(art. 4.3.4)

8

Eu égard à la non-détermination du prix, s'en tient-on à ce qui est généralement admis ? Et que se passerait-il si ce consensus n'est pas général ? On s'en tiendra alors à un prix raisonnable. Si le prix est fixé en fonction de facteurs qui n'existent plus, on s'en tiendra au facteur équivalent le plus proche. Le TOUT en consolidant l'équilibre des parties au contrat de sorte que le prix ne puisse être assujéti à la volonté de l'une des parties.

Lacunes au niveau de la qualité de prestation

/ Gaps in quality of performance

- ◆ Diligence et qualité raisonnables / Reasonable diligence and quality
- ◆ Non inférieur à la moyenne / no less than average
- ◆ En fonction des circonstances / according to circumstances

(art.
4.3.3)

9

Concernant les lacunes vis-à-vis de la qualité de prestation, on s'en tiendra aux diligence et qualité raisonnables non inférieures à la moyenne eu égard aux circonstances.

1. Après l'introduction... /After
the introduction...

2. Contenu du contrat /
Content of contract

2.1. Lacunes / Gaps

2.2. Types d'obligations / Kind
of obligations

10

En marge de l'intégration du contenu du contrat, au chapitre 4 les Principes abordent également les différents types d'obligations mises en évidence par l'usage dans les États OHADAC.

Obligations de moyen et de résultats

- ◆ Atteindre un résultat (art. 4.3.1) /
Achieve a specific result
 - ◆ Avoir recours aux meilleurs efforts
(art. 4.3.1)
/Best Efforts
- ◆ Critères / Criteria (art. 4.3.2):
 - Clauses, finalité et nature, risque d'atteindre le résultat, influence de l'autre partie /
Clauses, nature and purpose, degree of risk, influence of the other party

11

On a ainsi recherché un point de connexion entre les systèmes continentaux, qui font la distinction entre contrats de travaux et contrats de services, et les systèmes anglo-saxons, qui tout en étant très éloignés de cette dogmatique, reconnaissent les obligations de “*best efforts*”. Ce point de connexion revient à distinguer les Principes entre obligations de résultats et obligations de moyens. De quelle situation s’agit-il si l’on s’intéresse aux premières ? Ce serait par exemple le cas du vendeur de République dominicaine qui s’engage à remettre des marchandises comme résultat du contrat à l’acheteur haïtien. Le second cas de figure : les obligations de moyens, pourraient trouver s’illustrer dans le cas où un agent commercial de Saint-Barthélemy qui s’engage à représenter une entreprise de Montserrat, en déployant pour ce faire les meilleurs efforts, mais qui ne parvient pas à assurer la réalisation finale des opérations commerciales auprès de clients potentiels de l’entreprise de Montserrat.



OHADAC Conditions / Conditions

- ◆ Évènements futurs et incertains / Future and uncertain events (art. 4.3.5)
- ◆ Nulles: volonté d'une des parties, obligations contraires à la loi ou aux bons usages, impossibles / Void Obligations : will of sole party, contrary to law or good usage , impossible obligations(art. 4.3.6)
- ◆ Condition suspensive ou résolutoire / suspensive condition or resolutive condition (art. 4.3.7)
- ◆ Pas d'interférence au niveau de la condition sans intérêt légitime / No interference in condition without legitimate interest (art. 4.3.8)

12

De la même manière, les Principes reprennent les usages concernant les obligations dans les États OHADAC avec des conditions assujetties à l'occurrence d'évènements futurs et incertains, qui ne sont pas impossibles, qui ne sont pas contraires à la loi et aux bons usages et qui ne dépendent pas de la volonté unilatérale d'une des parties. Concernant ces obligations, il ne peut en outre y avoir interférence des parties sans un intérêt légitime.

En outre, il est d'usage que les parties intègrent des conditions résolutoires : une entreprise de Guyane française vend un engin à une entreprise de Cuba en établissant dans le contrat une période d'essai d'un mois permettant de vérifier les qualités du produit et le caractère adapté de celui-ci à la finalité recherchée. Si, après un mois d'utilisation, il s'avère que l'engin n'est pas adapté aux besoins de l'acheteur, le contrat est alors résilié.

Il est néanmoins habituel d'introduire des conditions suspensives : une entreprise d'Anguilla signe un contrat d'achat et de vente de marchandises avec une entreprise du Surinam, en déterminant que la livraison sera effectuée lorsque le prix des marchandises aura atteint un prix référentiel donné sur le marché. Tant que ce prix n'est pas atteint, le contrat ne prend pas effet.

Obligations en cas de pluralité de parties / Obligations with plurality of parties

- ◆ Obligations solidaires / Joint and several obligations
 - Plusieurs débiteurs/Several debtors (art. 4.4.1)
 - Plusieurs créanciers/Several creditors (art. 4.4.10)

- ◆ Obligations séparées / Separated Obligations

13

La dernière section du chapitre 4 fait référence aux obligations impliquant plusieurs parties.

Imaginons le cas d'un consortium ou d'un groupe de sociétés du Costa Rica achetant des marchandises à un vendeur du Guyana. Sauf accord contraire, toutes les sociétés du groupe sont tenues solidairement de régler le prix de sorte que le vendeur du Guyana peut réclamer la somme due à n'importe laquelle de ces entreprises, à une seule ou à plusieurs, pour tout ou partie du prix. Ceci n'affecte pas l'éventuel droit de remboursement dont bénéficie le payeur par rapport aux autres débiteurs, à supposer, sauf accord contraire, que chaque débiteur doit payer la même part.

Imaginons, d'autre part, le cas d'un groupe de sociétés domicilié au Honduras qui détiendrait un compte joint tenu auprès d'une banque des Bahamas. La banque est le seul débiteur et n'importe laquelle des sociétés titulaires du compte peut lui exiger la totalité du solde bancaire.

En résumé, après avoir analysé les différentes modalités d'obligations reprises par les Principes ainsi que l'intégration du contrat en présence d'une lacune, on peut dire que la régulation instaurée par les Principes va constituer un outil utile pour obtenir des réponses pratiques, simples et visant à faire diminuer le caractère conflictuel des contrats.

3. Cession du Contrat / Assignment of contract

3.1. Cession de droits/Assignment of rights

14




Ceci étant dit, la seconde partie de mon intervention fait référence à la cession de contrats. Celle-ci est régie dans le chapitre 8 des Principes et se compose de 3 modalités, traitées respectivement sous 3 sections : cession de droits du contrat, cession d'obligations et cession du contrat dans son ensemble.

Je débiterai par la cession de droits qui respecte une fonction essentielle en commerce international.

OHADAC	UNIDROIT	PECL	EU: DCFR
7 articles	15 articles	17 articles	22 articles

Le premier point à souligner est qu'il s'agit d'une des sections dans lesquelles on perçoit le mieux l'esprit des Principes : une régulation maniable, simple, idéale pour les professionnels, éloignée de l'idée d'une codification et qui tente de concilier les systèmes de droit romain-germanique et de *common law*. Preuve en est que face aux 22 articles du Projet de Cadre Commun de Référence (DCFR) ou comparativement aux 15 des Principes UNIDROIT, les Principes OHADAC comprennent seulement 7 articles réduisant par-là même la complexité et la tendance conflictuelle générées par d'autres régulations. Ce point peut être démontré dans l'exemple qui suit :

Cession de droits/Assignment of Rights

- ◆ Créancier de Grenade/Creditor from Grenada 
- ◆ Débiteur de Saint Barthélemy/Debtor from Saint Barthelemy 
- ◆ Cession à un établissement financier de Puerto Rico/Assignment to a financial entity from Puerto Rico 

16

Imaginons une entreprise créancière domiciliée à Grenade, titulaire d'un crédit face à une entreprise dont le siège se trouve à Saint Barthélémy. Étant donné que le créancier a besoin de liquidités, il cède son crédit à un établissement financier de Puerto Rico, le cessionnaire, qui avance le paiement de 80% du crédit, les 20% restant représentant son gain lors de l'encaissement de ce crédit.

- ◆ Cession de crédit présent ou futur/Assignment of real or future right (art. 8.1.2)
- ◆ Cession totale ou partielle / Total or Partial Assignment (art. 8.1.2)
- ◆ Accord cédant et cessionnaire /Agreement assignor-assignee (art. 8.1.3)
 - Pas de débiteur sauf / no debtor unless:
 - ◆ Obligation personnelle / personal obligation
 - ◆ Obligation plus onéreuse / Burdesome obligation
 - ◆ Cession interdite / Forbidden Assignment

17

Cette opération serait simple, avec un minimum de risques et une faible tendance conflictuelle grâce aux Principes OHADAC. Ces Principes permettent de céder un crédit existant ou susceptible de se présenter, il serait également possible de procéder à une cession partielle si l'obligation était divisible. Pour ce faire, il suffirait de disposer d'un accord entre le cédant, dans notre cas : l'entreprise de Grenade, et le cessionnaire, dans notre exemple : l'établissement financier de Puerto Rico. S'agissant de la cession d'un crédit, il ne serait pas nécessaire de disposer de l'accord du débiteur, dans cet exemple : l'entreprise ayant son siège à Saint Barthélémy contrainte au paiement. Ceci est seulement requis si cela est prévu au contrat ou si la cession venait à être interdite, si l'obligation était plus onéreuse (par exemple, si on cède le droit à recevoir des marchandises à une entreprise ayant besoin de beaucoup plus de volume de fournitures) ou si l'obligation était personnelle (par exemple, un distributeur officiel d'un fabricant ne peut céder son droit de distribution des marchandises à un tiers non agréé par le fabricant).

Position des parties / Position of the parties

- ◆ Débiteur respectant le cessionnaire / Obligor performs to assignee (art. 8.1.5)
 - tous les moyens de défense / all defenses

- ◆ Cédant garantissant au cessionnaire l'existence du droit / Assignor guarantees the existence of right to assignee (art. 8.1.6)

- ◆ Cessionnaire acquérant le droit avec les garanties, à moins que / Assignee acquires right and securities unless: (art. 8.1.7)
 - obligation plus onéreuse / more burdensome obligation
 - garantie soumise à une non-cession / guarantee under condition of no assignment

18

Ici, la régulation des Principes recherche le plus petit dénominateur commun entre les différents systèmes des Caraïbes. Et, pour ce faire, seule importe la position dans laquelle se trouvent les parties, à savoir :

Le débiteur, dans notre cas : l'entreprise de Saint Barthélemy se libère en payant au cessionnaire, dans notre cas : l'établissement financier de Puerto Rico. À ce sujet, l'entreprise peut opposer toutes les exceptions et tous les moyens de défense qu'elle détenait face au créancier d'origine. Ce créancier d'origine, le cédant, l'entreprise de Grenade dans cet exemple doit garantir au cessionnaire l'existence du droit cédé. Enfin, le cessionnaire, la banque de Puerto Rico, acquiert le droit à recevoir le paiement, mais aussi les droits annexes. Il acquiert même les garanties prêtées par un tiers pour assurer le paiement sauf dans deux cas exceptionnels qui relèvent du plus pur sens commun : le garant n'est plus obligé d'assurer l'obligation cédée si celle-ci est plus onéreuse ou si aucune cession n'était contenue dans le contrat de garantie.

3. Cession du Contrat / Assignment of contract...

3.1. Cession de droits / Assignment of rights

3.2. Cession d'obligations / Assignment of Obligations

19

Après régulation de la cession des droits, les Principes abordent la cession d'obligations d'un contrat. Il s'agit d'une opération techniquement plus complexe résolue de façon assez efficace par les principes afin d'éviter les conflits entre les parties.

- ◆ Vendeur/Seller Antigua & Barbuda 
- ◆ Acheteur/Buyer Trinidad & Tobago 
- ◆ Deux paiements/Two payments: 800.000 + 500.000 \$
- ◆ Revente à des tiers/Resale to third party: Colombie 
- ◆ Ré acheteur réglant au vendeur le second paiement/Re-buyer pays to seller the second payment

Imaginons la situation suivante : un vendeur doté d'un établissement à Antigua-et-Barbuda qui vend des marchandises à une entreprise acheteuse de Trinité-et-Tobago. Deux paiements de 800.000 et 500.000 dollars respectivement sont prévus. L'acheteur revend la marchandise à un tiers, une société de Colombie, qui paie une partie à cet acheteur et est disposée à assumer le second paiement de 500.000 dollars au vendeur initial.

Conditions / Requirements

- ◆ Accord du créancier si le débiteur cède / Consent of the creditor if the debtor assigns
- ◆ Aucun accord su le créancier cède / No consent if creditor assigns

(art. 8.2.4)

21

Peu importe que le débiteur originaire de Trinité-et-Tobago soit celui qui cède sa propre obligation, cette opération requiert l'acceptation du créancier d'Antigua-et-Barbuda. Lui seul peut autoriser que ce soit un tiers qui assume le paiement du prix en suspens. En l'absence de cet accord, le débiteur d'origine reste responsable et est contraint au paiement.

Maintenant que la pratique contractuelle au sein des États OHADAC a démontré qu'il existe trois types de cession d'obligation selon que l'on est en présence d'un débiteur libéré, d'un débiteur répondant subsidiairement ou répondant solidairement. Les Principes reprennent ces modèles :

Modèle / Model 1:

- ◆ Décharge du débiteur /Discharge of debtor (art. 8.2.5)
 - Moyens de défense du débiteur passant au cessionnaire / Debtor's defences transfer to assignee

 - Extinction de garanties / Discharge of guarantees

22

Le premier modèle implique la décharge du débiteur d'origine, dans notre cas : l'entreprise dont le siège est à Trinité-et-Tobago. Il ne sera plus tenu de payer et les garanties qui assuraient ce paiement prendront fin. Le cessionnaire, le nouveau débiteur, dans cet exemple : l'entreprise de Colombie qui assume finalement le paiement des 500.000 dollars, acquiert tous les moyens de défense et les exceptions dont jouissait le cédant et il a la possibilité de les opposer au vendeur. Ainsi, si le vendeur, le créancier, n'a pas remis une marchandise ayant la qualité requise et que l'acheteur initial de Trinité-et-Tobago a la possibilité de suspendre le paiement des 500.000 \$ pour ce motif, alors le nouveau débiteur de Colombie peut également suspendre son paiement.

Modèle/Model II:

- ◆ Obligation subsidiaire / Subsidiary obligation (art. 8.2.6)
 - Moyens de défense du débiteur passant au cessionnaire / defenses are transferred to assignee

 - Garanties réservées au seul débiteur initial / guarantees only for original debtor

23

Le second modèle de cession implique que le débiteur d'origine soit contraint à titre subsidiaire. C'est à dire : stratégie de premier niveau, le vendeur requiert le paiement de 500.000 \$ au cessionnaire, à savoir : l'entreprise colombienne. Que se passe-t-il si les choses ne se déroulent pas de la sorte ? Stratégie de second niveau : le vendeur requiert le paiement au débiteur d'origine, soit l'entreprise de Trinité-et-Tobago. Si les choses ne se déroulent pas de la sorte, il reste encore une stratégie de troisième niveau : le vendeur peut avoir recours aux garanties détenues par le débiteur d'origine.

Modèle/Model III

- ◆ **Obligation solidaire / Joint and severable obligation (art. 8.2.7)**
 - À chaque débiteur des moyens de défense / Each debtor his defences

 - **Le créancier est un tiers bénéficiaire / Creditor is a beneficiary**

24

Le troisième modèle de cession implique que le nouveau débiteur et le débiteur d'origine s'engagent mutuellement et solidairement. Dans notre cas : le vendeur d'Antigua-et-Barbuda peut requérir le paiement des 500.000 dollars à n'importe lequel des débiteurs : à l'acheteur originaire de Trinité-et-Tobago ou au nouveau débiteur de Colombie. Peu importe celui qui paye, il met un terme à l'obligation sans préjudice d'actions en remboursement entre débiteurs. Chaque débiteur dispose de ses propres moyens de défense.

Dans la pratique, ceci signifie en réalité que le nouveau débiteur signe à son arrivée un accord en faveur du tiers, le créancier vendeur. Ces normes seront donc applicables, c'est donc le SEUL cas où le nouveau débiteur, le débiteur colombien, peut opposer au vendeur créancier, l'entreprise de Antigua-et-Barbuda, les moyens de défense qu'il détenait face au débiteur d'origine, le débiteur de Trinité-et-Tobago.

3. Cession du Contrat / Assignment of contract...

3.1. Cession de droits / Assignment of rights

3.2. Cession d'obligations / Assignment of obligations


3.3. Cession du contrat / Assignment of Contract

25

Après analyse de la cession des droits et obligations, les Principes abordent une pratique relativement fréquente en commerce international : la cession du contrat dans son ensemble. Cette approche est adoptée avec la perspective qu'a imposée cette pratique dans les États OHADAC, s'éloignant considérablement de l'idée d'une codification.

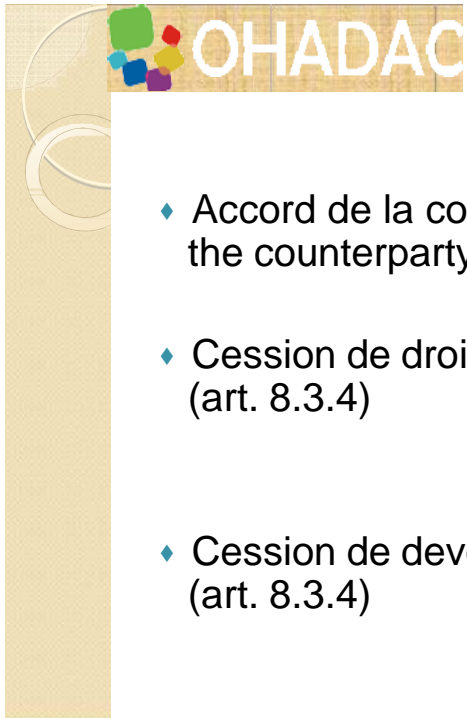
◆ Franchiseur Martinique/Franchisor
Martinique 

◆ Franchisé Belize/Franchisee Belize 

◆ Nouveau franchisé-cessionnaire/New
franchise/ Bahamas 

26

L'exemple de l'écran peut illustrer le fonctionnement des Principes. Imaginons un contrat de franchise internationale. Le franchiseur a son siège en Martinique et le franchisé au Belize. Ce franchisé doit transférer l'exploitation de sa franchise à une entreprise domiciliée aux Bahamas. Il s'agit, en définitive, d'une cession du contrat dans son ensemble, en effet, les droits détenus par le franchisé sont cédés, mais également ses obligations.

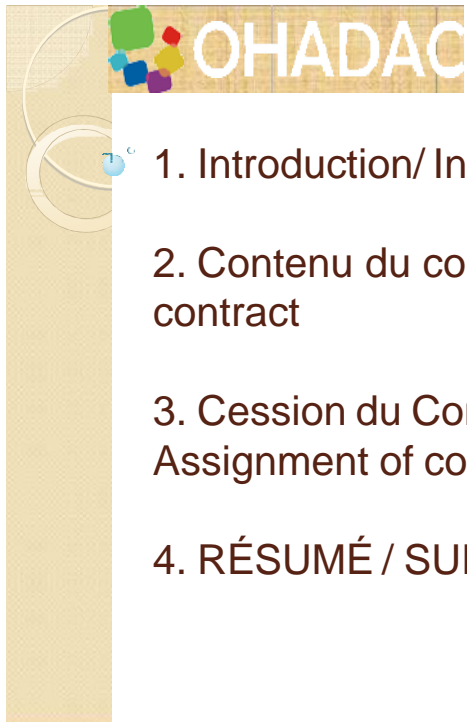


- ◆ Accord de la contrepartie / Consent of the counterparty (art. 8.3.2)
- ◆ Cession de droit / Assignment of right (art. 8.3.4)
- ◆ Cession de devoirs / Assignment of right (art. 8.3.4)

27

En l'espèce, les Principes reprennent le standard de droit civil et droit de *common law*, à savoir : la nécessité qu'il existe un accord de la contrepartie en faveur de la cession. Pour quelle raison ? En effet, d'une part, sont cédées des obligations à remplir par une autre partie, il est donc absolument nécessaire que le créancier de cette obligation, dans notre cas : le franchiseur de la Martinique, soit d'accord. Si le payeur de la prime de franchise est un tiers, le franchiseur doit en avoir connaissance et être d'accord pour qu'il devienne payeur, car il peut être aussi bon payeur, mais aussi meilleur ou pire. D'autre part, il existe une deuxième raison pour exiger l'accord de la contrepartie, il ne fait aucun doute sur le fait que, même en cas de cession d'un droit, ce droit a pu être accordé au regard de circonstances personnelles du cédant et ne peut être cédé à des tiers sans accord. Par exemple, dans notre cas, la cession d'un contrat va impliquer la cession à un tiers du droit d'utilisation des signes distinctifs du franchiseur. Logiquement, celui-ci doit accepter que ces droits soient cédés.

Ainsi, la régulation des Principes est aux minima. La section 1 de ce chapitre 8 sur la cession des droits s'applique lorsque ce sont effectivement les droits qui sont transférés. On appliquera la section 2 du chapitre 8 sur la cession des obligations lorsque ce sont effectivement les devoirs à respecter qui sont transférés. Aussi simple que cela, une règle simple de minimas qui peut fonctionner de façon pertinente et sera finalement très familière pour les avocats qui interviennent dans la négociation du contrat.



28

En résumé, après analyse du contenu du contrat et de la cession, réglés dans les chapitres 4 et 8, nous avons terminé comme nous avons commencé en faisant remarquer que les chapitres des Principes OHADAC sur ces questions sont des règles qui peuvent faciliter grandement ces opérations dans le cadre des affaires caraïbes.

En résumé / In sum

- ◆ Pour les professionnels / for the practitioners
- ◆ Autonomie de la volonté / Autonomy of parties
- ◆ Simple à appliquer / Easy to apply
- ◆ Common - civil law
- ◆ Pas de codification / no codification

29

Dans les textes européens et internationaux existants, il est vrai que l'on trouve des régulations plus exhaustives, complexes et minutieuses qui apportent des réponses à toutes les situations, très proches de la codification. Néanmoins, lorsque ces textes européens et internationaux pensaient qu'ils détenaient toutes les réponses, il s'est avéré que toutes les questions avaient changé.

Ceci ne se produira pas avec les Principes OHADAC parce qu'ils naissent avec une autre philosophie, constituer un point de connexion entre les entreprises et les parties contractantes, un point de connexion entre avocats et arbitres, un point de connexion entre le civil law et la common law, un point de connexion comme l'est à l'heure actuelle l'OHADAC, la Guadeloupe et ce congrès. Merci beaucoup