

Revue québécoise de droit international
Quebec Journal of International Law
Revista quebequense de derecho internacional



PHILIPPE FORTIN, *LA PRATIQUE DU COMMERCE INTERNACIONAL*, BROSSARD, PUBLICATIONS CCH LTÉE, 2005

Sophie Verville

Volume 19, numéro 1, 2006

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1069164ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1069164ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Société québécoise de droit international

ISSN

0828-9999 (imprimé)

2561-6994 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Verville, S. (2006). Compte rendu de [PHILIPPE FORTIN, *LA PRATIQUE DU COMMERCE INTERNACIONAL*, BROSSARD, PUBLICATIONS CCH LTÉE, 2005]. *Revue québécoise de droit international / Quebec Journal of International Law / Revista quebequense de derecho internacional*, 19(1), 377-378.
<https://doi.org/10.7202/1069164ar>

Tous droits réservés © Société québécoise de droit international, 2006

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 en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

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.

<https://www.erudit.org/fr/>

**PHILIPPE FORTIN, LA PRATIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
BROSSARD, PUBLICATIONS CCH LTÉE, 2005**

*Par Sophie Verville**

La pratique du commerce international offre un survol des principaux enjeux pratiques relevant des transactions d'import/export. Professeur et chercheur au Département des sciences juridiques de la Faculté de science politique et de droit de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), M^e Philippe Fortin aborde ce vaste sujet en fonction de la perspective des gens d'affaires qui, lorsqu'ils entament des négociations en vue de conclure une entente commerciale internationale, doivent composer avec de nombreuses connaissances et techniques propres aux domaines de la gestion, de la finance, de la comptabilité, du transport et du droit.

Précisons qu'il ne s'agit pas d'un ouvrage de droit, mais bien d'un ouvrage de vulgarisation de certains aspects de la pratique du commerce international¹. En fait, l'auteur y offre des explications synthétiques dans le but d'éclairer la conduite des négociations contractuelles. Divisées en trois sections, ces explications concernent le contrat de vente internationale et les modes d'accès aux marchés étrangers, les méthodes de paiement et le financement des exportations, puis la logistique de l'exportation.

Le premier titre présente certains principes de base et aspects courants de la gestion des commandes par l'exportateur, l'encadrement juridique de l'entente commerciale et son contenu, ainsi que les méthodes d'accès aux marchés extérieurs (par exemple la vente directe, le recours à un agent ou à un distributeur, le franchisage, le *joint venture* ou encore la licence). Le second titre fournit des explications sur diverses techniques de paiement (le paiement d'avance, le crédit ouvert, l'encaissement et le crédit documentaire) et de financement. L'auteur y traite aussi du crédit à l'exportation, du cautionnement et des garanties. Enfin, le troisième titre se consacre aux étapes du transport de marchandises, aux différents modes de transport disponibles, à l'assurance couvrant les risques liés au transport, puis aux opérations de dédouanement. L'approche pragmatique de M^e Fortin permet généralement de suivre pas à pas les étapes du déroulement d'une transaction d'import/export.

Par ailleurs, tout est mis en œuvre pour faciliter la consultation et la compréhension du livre. Outre l'index analytique détaillé, M^e Fortin fournit une présentation sommaire de différentes organisations internationales œuvrant dans le

* Avocate (membre du Barreau du Québec), l'auteure est doctorante en droit commercial international. Sa thèse est réalisée en cotutelle auprès de l'Université Laval et de l'Université Montpellier I.

¹ Dans son avant-propos, M^e Fortin explique d'ailleurs : « Il s'agit plutôt d'un texte de vulgarisation qui souligne l'importance d'une bonne compréhension des méthodes et des mécanismes existants, afin de pouvoir conclure un meilleur contrat de vente internationale. Ces connaissances sont essentielles à tous les commerçants qui ne veulent pas avoir à engager des frais inutiles. » Philippe Fortin, *La pratique du commerce international*, Brossard, Publications CCH ltée, 2005 à la p. v.

domaine du commerce; une liste des abréviations, sigles ou acronymes fréquemment utilisés dans le domaine; une annexe relative aux institutions financières spécialisées dans l'aide à la réalisation de projets de même qu'un lexique bilingue en anglais et en français. Toujours dans l'objectif d'accroître l'utilité de l'ouvrage, M^e Fortin joint aux expressions du commerce international leurs synonymes, leurs abréviations courantes, leurs expressions voisines et leurs équivalents anglais. De plus, le texte regorge d'explications détaillées et d'exemples concrets. Il est fréquemment appuyé par des symboles particuliers signalant la présence d'une définition ou d'informations complémentaires; des encadrés, des listes de travail et des tableaux récapitulatifs permettant une meilleure compréhension ainsi qu'une vérification plus complète des documents échangés dans le cadre des négociations.

Bref, *La pratique du commerce international* s'adresse d'abord aux entreprises qui envisagent des activités d'import/export. Cependant, les différents sujets abordés intéresseront aussi d'autres intervenants commerciaux, notamment les contrôleurs, les banquiers, les assureurs, les comptables, les juristes, les consultants et les courtiers. Enfin, les étudiants collégiaux et universitaires pourront le consulter pour s'initier au sujet ou pour parfaire leurs connaissances.