Ross Cranston, *Making Commercial Law Through Practice, 1830-1970*, Cambridge, Cambridge University Press, 2021. xliv + 484pp., figures, tableaux, index. Chiffon; ISBN : 978-1-107-19889-0, 126,95 $ CA.

Les historiens et les juristes discutent depuis longtemps de l'importance relative du droit pour faciliter la transition, le développement et les changements du capitalisme. Le nouveau livre de Ross Cranston, Making Commercial Law Through Practice, 1830-1970 est une insertion particulièrement intéressante dans cette littérature. Bien que son livre se concentre sur le commerce britannique (anglais), à la fois son intégration de l'empire et du commerce mondial et sa méthode et son argument sous-jacents rendront ce livre intéressant pour beaucoup de ceux qui étudient les affaires au Canada.

Cranston intègre son argument principal dans son titre : le droit commercial a été créé dans la pratique quotidienne des entreprises et des particuliers. La common law et le droit écrit en Angleterre ont permis aux intérêts commerciaux de « créer leurs propres règles et réglementations et de concevoir leurs propres institutions. Le résultat était que, dans ce sens large, la pratique commerciale était la source du droit commercial » (xvi). En outre, « tant pour les parties commerciales que pour leurs avocats, le droit a généralement été un cadre et une ressource malléable à utiliser de manière instrumentale pour atteindre des objectifs commerciaux » (1). L'auteur soutient que les études de droit commercial qui se concentrent sur les développements doctrinaux passent inévitablement à côté de ce qui se passe. Non seulement la doctrine suivait la pratique, mais elle ne reflétait souvent qu'une petite partie de la réglementation commerciale; une grande partie de la réglementation a été faite par les organisations commerciales elles-mêmes ou par les attentes et les coutumes des entreprises.

Making Commercial Law Through Practice est divisé en cinq chapitres de fond, s'appuyant sur quatre domaines principaux : les marchés des matières premières, l'utilisation d'agents, la vente de biens (manufacturés et de matières premières) et le financement bancaire. Dans chaque chapitre, Cranston retrace le développement des éléments clés des domaines qu'il étudie. Chacun de ses sujets montre une dynamique quelque peu différente entre le droit et le commerce. Par exemple, les marchés des produits de base étaient en grande partie autorégulés, la législation étant développée au fil du temps pour fournir un cadre juridique pour soutenir la pratique existante. Alors que la loi formelle des marchés locaux (et donc les règles contre l'anticipation, la rétribution et la captation) remonte à des siècles, le développement des échanges internationaux et spécialisés a conduit à la création d'associations pour des produits particuliers, puis à des chambres de compensation et autres organisations de personnes. et les entreprises impliquées dans le commerce des matières premières. Cranston soutient que la loi, lorsqu'elle est entrée en vigueur, a largement suivi les règles que ces groupes privés ont établies pour leurs membres. En revanche, les agents, les tiers qui facilitent les accords commerciaux où les principales parties sont séparées, souvent sur de longues distances, avaient une longue histoire de réglementation juridique. Ainsi, pour les agents, l'histoire de Cranston en est une où les législateurs "ont consciemment tenté de façonner une approche commercialement sensée à de nombreux problèmes" qui se sont posés, mais dans le contexte de la loi déjà existante (143). Les ventes ont fourni un autre exemple : les règles de common law se sont développées pour refléter les besoins des parties, et ces règles ont ensuite été codifiées dans la Sale of Goods Act, 1893, qui était elle-même expressément conçue pour faciliter le commerce. Même ainsi, le droit de la vente s'est développé par le biais de contrats individuels où les parties ont expressément « modifié, ignoré ou remplacé » les règles fixées par la loi lorsqu'elles ne correspondaient pas à ce que les parties voulaient (201).

Les découvertes et les histoires spécifiques de Cranston sont un développement approfondi d'idées sur le droit et la pratique des affaires de longue date. Dans un court article de 1963, le professeur de droit de l'Université du Wisconsin, Stuart Macaulay, a rapporté que le droit et les avocats jouaient un rôle relativement limité dans les relations contractuelles entre les fabricants et les autres entreprises. Au contraire, les coutumes et les pratiques des entreprises et du commerce étaient plus importantes dans l'élaboration des contrats et même dans la résolution des différends, du moins au début (Macaulay, American Sociological Review, 1963). Les conclusions de Macaulay en 1963 et de Cranston en 2021 sur la centralité de la pratique des affaires et l'indépendance limitée du droit peuvent ne pas surprendre les historiens des affaires habitués à étudier la conclusion d'accords et les accords d'entreprise. Mais l'histoire juridique du droit commercial a souvent souligné l'importance de la loi et des tribunaux et du pouvoir législatif dans l'établissement du droit des affaires. Ainsi, par exemple, James Oldham, dans son étude de la jurisprudence de Lord Mansfield, insiste sur la volonté de Mansfield « de soutenir l'activité marchande » (Oldham, English Common Law in the Age of Mansfield, 2004). Pourtant, en s'appuyant sur les cahiers de Mansfield et les décisions rapportées, Oldham place les décisions et la logique de Mansfield dans le contexte des brefs de common law, des commentaires contemporains de Blackstone sur les lois d'Angleterre et d'autres décisions judiciaires. Au Canada, les travaux récents de Virginia Torrie sur la Companies, Creditors Arrangement Act ou mes propres travaux sur le droit en Nouvelle-Écosse au XVIIIe siècle ont plaidé pour l'importance des besoins et des pratiques des entreprises dans l'élaboration des lois, mais nous construisons toujours notre analyse autour des lois, des décisions judiciaires , ou les tendances dans la pratique juridique, et non dans la pratique quotidienne des entreprises et des commerçants qui ne s'occupent que par intermittence de la loi. Cranston rappelle de manière décisive aux historiens que les besoins, les attentes, les coutumes et les traditions des entreprises sont au cœur du droit des affaires. En tant que tels, les historiens doivent être plus attentifs à la manière dont les législateurs apprennent et reflètent les entreprises.

Les historiens des affaires trouveront beaucoup d'intérêt et de valeur à Making Commercial Law Through Practice, même s'ils ne s'intéressent pas particulièrement au droit. En se concentrant sur la pratique, Cranston expose en détail les relations commerciales en développement au sein du Royaume-Uni et entre celui-ci et d'autres parties du monde (à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'Empire britannique). Il présente une vaste analyse des pratiques commerciales depuis le début de la deuxième révolution industrielle jusqu'à la fin de l'après-guerre. Cranston présente une image convaincante et claire du travail des hommes d'affaires en Grande-Bretagne ou de ceux qui font du commerce avec et dans les îles britanniques.

Le Canada et les produits et entreprises canadiens apparaissent pendant des instants éphémères dans le livre, mais l'accent mis sur le droit anglais signifie qu'il est toujours à la périphérie. Néanmoins, le livre offre un joli côté anglais du commerce dont il est question dans When Wheat Was King d'André Magnan (2016) et dans des études canadiennes similaires sur le commerce international. Il y a du bon travail sur l'histoire du droit des affaires et du droit commercial au Canada, mais il n'y a pas encore de travail comme celui-ci. La nature même de la thèse de Cranston, selon laquelle le droit commercial suit la pratique, est une mise en garde contre l'application trop directe de ses conclusions ici. Si sa thèse vaut pour le Canada, on peut supposer que les pratiques canadiennes étaient similaires, mais probablement distinctes, des pratiques britanniques. Néanmoins, Making Commercial Law Through Practice constitue également un bon point de départ pour examiner des questions sur différents éléments du droit

commercial canadien et sur les relations entre les pratiques commerciales, les lois et le droit en pratique.

James Muir
Université de l'Alberta