

L'américanisation du droit — Mythes ou réalités *

E. Allan FARNSWORTH

Professeur à la Columbia University School of Law

RÉSUMÉ.— L'auteur soutient que, en tout cas pour le droit commercial, comme en témoigne la Convention des Nations Unies sur la vente internationale de biens et les Principes Unidroit pour les contrats commerciaux internationaux, nous n'assistons pas à l'américanisation du droit mais à sa mondialisation. L'auteur cherche à expliquer l'évidente influence américaine sur ce processus de mondialisation malgré le long isolement des États-Unis à l'égard des efforts d'unification internationale et sa naïveté en matière de droit comparé ainsi que l'inexistence de tout lien organisationnel entre les juristes américains et ceux de l'Europe en particulier. Il trouve une explication dans les sept avantages dont jouissent les Américains, dont la plupart des autres pays de *common law* ne bénéficient pas. D'abord le fait que les États-Unis soient une grande puissance économique. Deuxièmement, la louable tradition américaine de ratification des textes existants. Troisièmement le vaste réservoir d'experts dont disposent les États-Unis. Quatrièmement le fait que le système de *common law* américain paraisse aux civilistes moins bizarre que la plupart des autres systèmes de *common law*. Cinquièmement l'importance de la codification en droit américain, en particulier par le *Uniform Commercial Code* et le *Restatement*. Sixièmement, le fait que la plus grande part de cette codification soit récente. Septièmement l'existence d'un grand nombre de juristes dans les autres pays qui ont été, d'une manière ou d'une autre, liés aux universités américaines. Après avoir donné l'exemple de l'influence américaine à propos du droit de demander l'assurance d'exécution, l'auteur termine en relevant quelques cas où les systèmes juridiques étrangers exercent une influence inverse sur le droit américain.

Supposons un vendeur belge qui conclut avec un acheteur français un contrat pour la vente d'un petit tracteur. L'acheteur français envisage de faire un usage mixte de son tracteur, d'une part pour couper l'herbe autour de sa maison de campagne et d'autre part pour travailler la vigne dont il commercialise le vin. Un conflit se fait jour entre le vendeur belge et l'acheteur français à propos de ce contrat. Quelle loi va régir ce conflit ? Un code belge ? Un code français ? Peut-être ni l'un ni l'autre.

* L'auteur a représenté les États-Unis lors de la plupart des sessions de rédaction de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises et a co-présidé la délégation à la conférence diplomatique de Vienne. Il a été le membre américain du groupe de travail qui a rédigé les Principes UNIDROIT.

Traduit de l'anglais par Florence Barberousse.

La France et la Belgique ont toutes deux adhéré à la Convention des Nations Unies (Vienne) sur les contrats de vente internationale de marchandises. La convention s'appliquera donc au conflit – en tout cas elle s'applique, sauf si le contrat tombe dans l'exclusion de la convention : les biens de consommation¹. Le tracteur est-il un bien de consommation ? Selon la convention, en vigueur en France et en Belgique :

« La présente convention ne régit pas les ventes [...] de marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique... » Cette citation recouvre-t-elle le cas d'un tracteur acheté pour un usage mixte ?

Il pourrait être utile pour les juristes des deux parties de connaître l'origine de la phrase citée. En anglais, on peut lire à l'endroit critique : « *sales [...] of goods bought for personal, family or household use* ». Phrase bien familière à tout juriste commercial américain. Le *Uniform Commercial Code* définit les « *consumer goods* » presque dans les mêmes termes : « *goods bought for use primarily for personal, family or household purposes* »². Les mots qui déterminent la loi applicable à la vente par le Belge au Français sont directement issus du *Uniform Commercial Code* américain. Ils sont aussi américains qu'un hamburger de chez McDonald ou du maïs transgénique de Monsanto et les juristes belge et français trouveront sans difficulté de nombreuses affaires américaines explicitant le sens de cette phrase de notre Code.

Ne s'agit-il pas d'un exemple de la *réalité* – pas du mythe – de l'américanisation des droits belge et français ? Je ne le pense pas. Ce n'est pas ce qu'Alan Watson appelle une « greffe juridique » de notre système juridique sur un autre³. C'est un exemple non pas de l'*américanisation* du droit, mais de l'influence américaine sur la *mondialisation* du droit. Supposons qu'un vendeur français et un acheteur américain entrent en conflit à propos d'un contrat régi par la Convention de Vienne sur les ventes, les deux pays y ayant adhéré. Si le *Uniform Commercial Code* devait s'appliquer, il faudrait fournir une preuve écrite du contrat pour satisfaire notre loi sur les *frauds*, exigence inconnue en Europe⁴. Mais pour les ventes internationales la Convention a aboli cette obligation américaine⁵. Doit-on y voir un exemple de l'*européanisation* du droit ? Là encore, je ne le crois pas. En fait, le Français comme l'Américain seraient soumis à une clause basée sur un concept typiquement *allemand*, le *Nachfrist*⁶, mais je n'y verrais pas l'exemple d'une *européanisation* du droit. Ce sont toujours des exemples de *mondialisation* – ce que Pierre Legrand a décrit comme « une mondialisation qui opère dans un monde déracinant de contrats et de marchés »⁷. Les règles juridiques en question ne sont pas celles du droit interne américain typique, ce sont des règles d'un ordre différent, conçues spécifiquement pour les transactions internationales.

¹ Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (ci-dessous CVIM), art. 2 (a).

² Uniform Commercial Code (ci-dessous UCC), § 9-109 (1).

³ Voir en général, Alan Watson, *Legal Transplants : An Approach to Comparative Law* (2e éd. 1993).

⁴ UCC § 2-201.

⁵ CVIM art. 11.

⁶ CVIM art. 47, 63.

⁷ Pierre Legrand, « Against a European Civil Code », 60 *Modern Law Review* 44, 62 (1991).

Mon propos va se limiter au droit privé, et même au droit commercial – en particulier à la Convention de Vienne sur les ventes et aux Principes UNIDROIT parce que j'en ai eu une expérience de première main au moment de leur rédaction. Comme la Convention de Vienne sur les ventes, les Principes renferment des concepts totalement étrangers au droit américain – la responsabilité précontractuelle⁸ et le *hardship*⁹, pour ne prendre que deux exemples.

Dans l'arène internationale, cette aire du droit privé a subi des transformations extraordinaires au cours des dernières décennies, changements que j'appelle « mondialisation ». Dans les années soixante, la CNUDCI est venu s'ajouter à UNIDROIT et on a accompli depuis un important travail sur l'arbitrage international, la vente des marchandises, les effets de commerce, le commerce électronique, les transactions sécurisées, le leasing et le factoring. Qui plus est, une bonne proportion du « droit » régissant les transactions internationales privées se fabrique dans les cabinets lors de la rédaction des accords.

On peut difficilement mettre en doute l'importance de l'influence américaine sur ce processus de mondialisation. La question devient donc : qu'est ce qui justifie l'influence américaine sur le processus de mondialisation ? Demeure cependant un certain nombre de raisons de s'étonner de l'existence d'une influence américaine significative et je voudrais commencer par les évoquer.

D'abord, en matière de droit, les États-Unis ont longtemps été un pays isolé – voire isolationniste. L'Europe a commencé à tenter une unification internationale du droit commercial à la fin du XIX^e siècle, comme en témoignent les Conventions de Genève sur les effets de commerce. L'Amérique, par-delà l'Océan, n'a participé à aucune de ces tentatives jusqu'en 1964, soixante-dix ans plus tard, lorsqu'elle a envoyé une délégation à la conférence diplomatique sur l'unification du droit des ventes de La Haye. Et même alors, notre délégation est rentrée peu satisfaite du résultat de la conférence. Moins de dix ans plus tard, au début des années soixante-dix, quand la CNUDCI venait de commencer à travailler sur les ventes internationales, un délégué européen m'a froidement demandé pourquoi je persistais à faire des propositions alors que le pays que je représentais ne ratifierait certainement jamais le résultat de nos travaux.

Deuxièmement, en matière de droit comparé, les États-Unis ont été longtemps un pays naïf et isolé. Peu de professeurs américains de droit parlaient couramment d'autres langues que l'anglais. Moins encore étaient compétents sur les autres systèmes juridiques. Voici simplement le nom de certains de nos comparatistes distingués des dernières décennies : Ehrenzweig, Kelsen, Kessler, Nussbaum, Rabel, Rheinstein, Riesenfeld, Schlesinger – tous arrivés d'Europe à l'époque hitlérienne. Nous n'avons que récemment réussi à former un nombre raisonnable de comparatistes.

Troisièmement, dans le domaine de l'unification et de l'harmonisation du droit, il n'a jamais existé d'organisation faisant le pont entre les États-Unis et l'Europe en particulier. Bien que la plupart des initiatives internationales importantes sur l'unification

⁸ Principes UNIDROIT, art. 2.15.

⁹ Principes UNIDROIT, art. 6.2.2, 6.2.3.

soient nées sur le vieux continent, il n'existe pas d'OTAN pour unir nos deux continents en matière de droit. Les liens organisationnels que l'Amérique entretient avec vous, par la Commission des Nations Unies sur le Droit du Commerce International (CNUDCI) ou l'Institut International (Rome) pour l'Unification du Droit Privé (UNIDROIT) sont peu différents de ceux qui unissent les États-Unis avec l'Amérique du Sud, l'Afrique ou l'Asie.

Comment, dès lors, expliquer l'évidente influence américaine sur la mondialisation ? Bien sûr, comme d'autres pays relevant de la *common law*, les Américains ont l'avantage de parler anglais. Il est difficile de se lancer dans les affaires internationales sans une certaine familiarité avec la langue anglaise et avoir l'anglais comme langue maternelle est un gros atout. L'interprétation coûte cher et est rarement disponible. Pendant les années que j'ai passées à la CNUDCI au cours de la rédaction de la Convention de Vienne sur les ventes, des séances de rédaction se tenaient parfois sans interprète et il était communément admis que ces réunions seraient conduites en anglais. Quand j'ai commencé à participer au Groupe de travail sur les Principes UNIDROIT, les membres parlaient anglais ou français sans interprète, mais comme d'autres membres d'Asie et d'Afrique vinrent se joindre à nous en cours de route, seul l'anglais était compris de tous. Pourtant, rédiger des textes internationaux en plus d'une langue présente de gros avantages et le fait que la discussion se déroule en anglais n'exclut pas nécessairement une rédaction simultanée en français.

Laissez-moi vous raconter deux exemples amusants, même s'ils sont mineurs, à propos des Principes UNIDROIT. D'abord, j'ai convaincu le Groupe de travail d'abandonner l'emploi du pronom « *he* » en soulignant que sa fréquence dans la rédaction la daterait, en tout cas aux États-Unis. Deuxièmement, j'ai convaincu le Groupe de travail de ne pas utiliser « *debtor* » pour la partie tenue de fournir l'obligation faisant l'objet de la transaction et de lui substituer « *obligor* », en expliquant que l'usage civiliste consistant à qualifier la partie qui doit fournir les services de « *debtor* » et celle qui doit les payer de « *creditor* » laisserait dans un état de totale confusion les juristes peu familiers de cet usage. Ces changements n'ont été faits que dans le texte anglais, pas en français¹⁰.

Mais les Américains bénéficient d'autres avantages, la plupart n'existant pas chez les autres pays de *common law*. Je vais en citer sept.

Premièrement, nous avons l'avantage d'être une « superpuissance » économique. Il est difficile de parler des États-Unis sans employer des mots comme « hégémonie ». La taille, la puissance et la vitalité de mon pays en ont fait un partenaire commercial considérable. Les cabinets juridiques américains sont en première ligne pour rédiger les accords régissant les transactions internationales privées. Au moment du choix du droit qui va régir un contrat, celui de certains États américains est bien placé. Quant au choix d'un arbitre, celui d'un arbitre américain présente une séduction évidente.

Deuxièmement, nous avons l'avantage d'être connus pour prendre une part active au processus de mondialisation du droit. Contrairement aux suppositions de mon collègue

¹⁰ Cf. Principes UNIDROIT art. 1.10 définissant l'« *obligor* » en anglais, le « débiteur » en français, le « *deudor o deudora* » en espagnol et le « *Schuldner* » en allemand.

européen au début des années soixante-dix, non seulement les États-Unis ont ratifié la Convention de Vienne sur les ventes mais ils ont été un des onze pays dont la ratification a permis l'entrée en vigueur de la Convention. Notre passé concernant les autres textes internationaux est aussi recommandable. C'est pourquoi, lorsqu'un représentant américain fait une suggestion ou soulève une objection parce que telle ou telle proposition ne plaira pas aux États-Unis, cela a une importance que cela n'avait pas il y a quarante ans.

Troisièmement, nous avons à notre disposition un vaste vivier d'experts. Notre participation à la mondialisation du droit est orchestrée par l'Office of Private International Law du State Department. Bien que n'ayant jamais employé plus de deux juristes à plein temps, il a réussi au cours des trente dernières années à recruter un ensemble d'experts énergiques et dévoués – plusieurs douzaines en tout – pour nous représenter auprès de la CNUDCI, d'UNIDROIT et d'autres organisations internationales. Beaucoup de nos représentants arrivent riches de l'expérience d'unification acquise auprès de l'American Law Institute et de la National Conference of Commissioners on Uniform State Laws¹¹. Ils sont habitués au donnant donnant, aux critiques et à la rédaction. Pendant que nous parlons, des représentants américains jouent un rôle directeur dans des domaines aussi importants que le commerce électronique et les *security interests*. Le même service du State Department a remarquablement réussi à faire ratifier des traités et, quand cela a été nécessaire, en escortant la législation.

Quatrièmement notre système de *common law* semble moins étrangement différent des systèmes juridiques continentaux que le droit anglais. En voici trois exemples. Premièrement, tandis que le droit anglais ne reconnaît pas le principe général d'exécution de bonne foi, ce principe est solidement implanté dans la *common law* américaine¹² (les États-Unis sont le seul pays de *common law* dans ce cas). Deuxièmement, tandis que les tribunaux anglais ne font pas appliquer un accord visant à négocier de bonne foi, bien des cours américaines lui donnent force de loi¹³. Et enfin, quant à la manière dont les juges traitent les lois, les Principes du droit des contrats *européen* opposent « la tradition anglaise d'interprétation étroite des lois » à la situation aux États-Unis où « l'approche du droit civil » est dite avoir été adoptée avec le *Uniform Commercial Code*¹⁴, qui précise que ses clauses « devront être analysées libéralement et appliquées afin de promouvoir ses buts et politiques sous-jacents »¹⁵.

Cinquièmement notre droit est largement codifié. Le *Uniform Commercial Code* que j'ai cité dans le premier exemple, la transaction franco-belge, en est évidemment l'exemple parfait. Mais le *Restatement (Second) of Contracts* a aussi exercé une influence, même s'il ne s'agit pas à strictement parler d'une législation. Les *Principles of European Contract Law*, dans lesquels les États-Unis n'ont joué aucun rôle, précisent : « La Commission n'a pas limité ses sources aux droits nationaux des États Membres. Elle a utilisé tout un assortiment de matériaux juridiques venus à la fois

¹¹ Cf. en général Mathias Reimann, « Towards a European Civil Code : Why Continental Jurists Should Consult Their Transatlantic Colleagues », 73 *Tulane Law Review* 1337 (1999).

¹² UCC § 1-203.

¹³ Cf. Farnsworth, *On Contracts*, § 3.26b (2e éd. 1998).

¹⁴ *Principles of European Contract Law*, Part. I (1995) dans les notes p. 49.

¹⁵ UCC § 1-102 (1).

d'Europe et hors d'Europe, notamment les *Restatements* américains sur le contrat et la restitution... »¹⁶. Qui plus est, notre *Uniform Commercial Code* et nos *Restatements* sont d'accès facile, avec des titres (ou des légendes) pour chaque section (ou article) ainsi que des commentaires et des illustrations à la suite du texte pur et dur. Les *Principes* d'UNIDROIT comme les *Principes européens* reprennent le modèle américain.

Sixièmement, nous profitons de ce qu'une grande part de notre législation est récente. La partie de notre *Uniform Commercial Code* concernant les *security interests* vient d'être complètement remaniée pour la seconde fois de son existence de moins d'un demi-siècle. Le *Restatement (Second) on Contracts* n'a que vingt ans et un nouveau *Restatement (Third) of Restitution and Unjust Enrichment* est en cours de rédaction. On a récemment promulgué un *Uniform Computer Information Transactions Act* et quelques États l'ont déjà adopté. Le *Electronic Signatures in Global and National Commerce Act*, loi fédérale concernant la validité des contrats sous forme électronique vient juste d'être passée. Le *Uniform Electronic Transaction Act* qui crée un cadre assurant la valeur juridique des signatures électroniques et des contrats conclus sur Internet a été promulgué et est déjà adopté par une importante minorité d'États. D'ailleurs beaucoup d'États ont des lois concernant l'authentification des transactions informatiques.

Septièmement, nous tirons avantage du nombre de juristes d'autres pays qui sont en quelque sorte des anciens, des *alumni* de nos facultés de droit, certains parce qu'ils ont étudié aux États-Unis, d'autres parce qu'ils y ont enseigné ou y ont fait des recherches¹⁷. Les délégations aux réunions de la CNUDCI et d'UNIDROIT comptent de plus en plus de ces juristes, familiers du droit américain et qui, je l'espère, l'apprécient. Ce nombre croît de façon fantastique. Il y a 35 ans, j'ai dirigé un programme d'été d'introduction au droit américain pour étudiants étrangers. Il a attiré 140 étudiants (sur un total sans doute proche de 200) qui devaient venir passer une année d'études aux États-Unis. Vingt seulement sont venus à Columbia University. Aujourd'hui, nous avons chaque année plus de 150 étrangers étudiants en droit dans cette unique université. Il n'est pas difficile d'imaginer l'influence potentielle que ces jeunes gens auront à l'avenir. (Il peut être intéressant pour vous de savoir – cela intéresse certainement nos étudiants étrangers – que dans plusieurs États américains, dont New York, un étranger diplômé en droit qui passe un diplôme de droit aux États-Unis peut passer l'examen du barreau¹⁸.)

Si, en raison de ces avantages, l'influence américaine sur le processus de mondialisation est inévitable, quelle différence cela fait-il ? À quelles caractéristiques du droit privé américain risquez-vous d'être confrontés à l'avenir ? Vous n'avez pas, selon moi, à craindre que l'on tente de vous imposer la mystérieuse doctrine de la *consideration*, le

¹⁶ *Principles of European Contract Law*, Part. I (1995), p. xx.

¹⁷ Il fut noté à ce propos que la prééminence du système juridique allemand dans les réformes japonaises de la fin du XIXe siècle est en partie attribuée à l'influence des chercheurs japonais ayant étudié en Allemagne.

¹⁸ *Consultant's Digest* n° 4, p. 13 (Office of the Consultant on Legal Education to the American Bar Association 1999). 11 juridictions sur 55 permettent à un diplômé d'une école de droit étrangère, ayant passé un diplôme dans une école de droit agréée, de se présenter à l'examen du barreau.

célèbre *Statute of Frauds* ou l'« atroce » règle de la boîte à lettres *. Rien de tout cela ne figure sur l'agenda américain de la mondialisation. Par contre, les propositions faites seront sans doute modernes. Il y a une intense activité législative dans mon pays autour du commerce électronique, des licences et autres problèmes actuellement importants et, dans ces domaines, nous nous intéressons à la mondialisation. Qui plus est, ces propositions ont tendance à profiter à l'acheteur, au consommateur et aux autres parties qui ne sont pas en position de force. Les associations de consommateurs prennent une part croissante dans la mise en forme de notre législation intérieure et ils continueront à le faire dans l'arène internationale. Troisième point, les règles vous sembleront moins formalistes que celles auxquelles vous êtes habitués. Le *self-help* (aide-toi toi-même, sans faire appel à un tribunal) prend une importance grandissante et on admet de plus en plus que la confiance justifiable d'une partie peut l'emporter sur l'absence de formalités. Voici les influences ressenties aux États-Unis et que vous risquez de connaître indirectement à cause du processus de mondialisation.

Je vais vous donner un seul exemple de recours informel au *self-help*, le droit de demander l'assurance d'exécution. Supposons qu'après la conclusion d'un contrat, se produisent des événements donnant à l'une des parties des raisons suffisantes de ne pas être certain de l'exécution de ses obligations par l'autre partie. Peut-être l'autre partie a-t-elle fait défaut lors d'autres contrats similaires avec diverses parties. D'après la *common law* traditionnelle, la partie ayant des doutes ne pouvait rien faire. Un contractant n'avait aucun droit de demander à l'autre partie de lui donner l'assurance qu'il remplirait ses obligations, puisqu'il avait déjà promis de le faire lors de la conclusion du contrat. Le *Uniform Commercial Code* a changé tout cela en introduisant une règle totalement nouvelle dans le droit américain ¹⁹. Si, après la conclusion du contrat, naissent des motifs raisonnables de douter de son exécution, la partie incertaine peut demander la confirmation de l'exécution parfaite et, habituellement, interrompre sa propre exécution en attendant cette assurance. Si l'assurance n'est pas fournie, la partie incertaine peut traiter le défaut de fournir cette assurance comme une résiliation. Il n'est pas nécessaire que la partie qui suspend le contrat s'adresse à un tribunal pour invoquer ce droit au *self-help*. Le *Restatement (Second) of Contracts* ²⁰ a incorporé une version de cette nouvelle loi et le droit de s'assurer de l'exécution fait maintenant partie du droit applicable dans bien des États ²¹. Tout ceci s'est produit au cours des cinquante dernières années.

Lors de la rédaction de la Convention de Vienne sur les ventes, on y a incorporé un droit à l'assurance comparable à celui du *Uniform Commercial Code*, donnant à une partie le droit de « différer l'exécution de ses obligations lorsqu'il apparaît, après la conclusion du contrat, que l'autre partie n'exécutera pas une partie essentielle de ses obligations » mais ajoutant que la partie qui diffère l'exécution « doit procéder à l'exécution si l'autre partie donne des assurances suffisantes de la bonne exécution de ses obligations » ²². Les Principes UNIDROIT suivent de près le *Code* et le *Restatement Second*

* Une offre est considérée comme valable dès que l'acceptant a posté sa lettre d'acceptation (ndt).

¹⁹ UCC § 2-609.

²⁰ *Restatement (Second) of Contracts* § 251 (1981).

²¹ Cf. par ex., *Norcon Power Partners v. Niagara Mohawk Power Corp.*, 707 N. E. 2d 656 (N. Y. 1998).

²² CVIM art. 71.

en énonçant que : « La partie qui croit raisonnablement qu'il y aura inexécution essentielle de la part de l'autre partie peut exiger d'elle des assurances suffisantes de bonne exécution et peut, dans l'intervalle, suspendre l'exécution de ses propres obligations. Elle peut résilier le contrat si ces assurances ne sont pas fournies dans un délai raisonnable. »²³. Une règle totalement neuve en droit américain quand elle fut inventée pour le *Code* est donc devenue un principe de droit généralement reconnu dans le droit américain et elle a été mondialisée par incorporation dans la Convention de Vienne sur les ventes et les *Principes UNIDROIT*.

Je ne veux pas vous laisser sur l'impression que les Américains voient la mondialisation comme un sens unique. J'ai parlé de l'influence américaine parce c'est le programme que l'on m'avait fixé. Vous ne devez pas croire que nous sommes immunisés contre les influences venant dans l'autre sens. Parmi les lettres que j'ai reçues récemment de l'American Law Institute, l'une concerne les ambitieuses propositions d'harmonisation des procédures de faillite dans les trois pays du NAFTA (North American Free Trade Association), préparées par des équipes canadiennes et mexicaines. Dans un autre courrier de l'Institut figurait un projet pour le *Restatement (Third) of Restitution and Unjust Enrichment* et cite parmi les conseillers un Européen distingué, Peter Schlechtriem de l'Université de Fribourg²⁴. Même le droit américain est visiblement soumis à la mondialisation.

Même en ce qui concerne les études à l'étranger, le mouvement n'est en aucune manière univoque. J'ai mentionné le grand nombre d'étudiants étrangers que nous accueillons aujourd'hui à Columbia. Cette année, notre université a reçu plus de soixante demandes venant de nos étudiants américains pour les quelque trente places de nos programmes d'études internationales à l'étranger. On pourrait donner des chiffres similaires pour beaucoup de nos écoles de droit.

En ce qui concerne la mondialisation, nous sommes prêts, et même impatients, d'écouter les opinions de juristes d'autres systèmes juridiques. Nous espérons que vous êtes désireux de nous écouter.

allan@law.columbia.edu

²³ Principes UNIDROIT art. 7.3.4.

²⁴ *Restatement (Third) of Restitution and Unjust Enrichment*, Rédaction de Discussion, 31 mars 2000.