Chapitre : Le droit commercial au Maroc : définition, finalités, acteurs, évolution et caractéristiques

Introduction

Le commerce joue un rôle essentiel dans le développement économique du Maroc. Il permet la circulation des biens et des services, favorise la création des entreprises, encourage les investissements et contribue à la création d'emplois. Cependant, les activités commerciales nécessitent des règles juridiques permettant d'organiser les relations entre les commerçants, de protéger les intérêts des parties et de régler les conflits.

C'est dans ce contexte qu'intervient le droit commercial, une branche du droit privé qui encadre les activités commerciales et les relations juridiques qui en découlent. Au Maroc, cette matière repose notamment sur le Code de commerce, institué par la loi n° 15-95, ainsi que sur d'autres textes législatifs et réglementaires.

Ce chapitre a pour objectif de définir le droit commercial marocain, de présenter ses finalités et ses principaux acteurs, de retracer son évolution historique et d'expliquer ses caractéristiques essentielles.

I. Le concept de droit commercial

1. Définition du droit commercial

Le droit commercial est l'ensemble des règles juridiques qui régissent les actes de commerce, les commerçants et les activités commerciales. Il détermine les droits et les obligations des personnes qui exercent une activité commerciale et organise leurs relations avec leurs partenaires.

Au Maroc, le droit commercial est principalement régi par la loi n° 15-95 formant Code de commerce, promulguée en 1996. Il est complété par d'autres textes concernant notamment les sociétés commerciales, le registre du commerce, les difficultés des entreprises et la concurrence.

Exemple : lorsqu'un commerçant achète des marchandises auprès d'un fournisseur pour les revendre à ses clients, cette opération s'inscrit dans le cadre d'une activité commerciale. Les règles du droit commercial permettent notamment d'encadrer les obligations des parties, les conditions de paiement et les conséquences d'un éventuel litige.

2. Le domaine d'application du droit commercial

Le droit commercial s'applique principalement à trois domaines :

- Les actes de commerce : les opérations réalisées dans le cadre des activités commerciales, comme l'achat de marchandises pour les revendre ou certaines opérations bancaires.
- Les commerçants : les personnes physiques ou morales qui exercent des activités commerciales conformément aux conditions prévues par la loi.
- Les relations commerciales : les rapports entre fournisseurs, clients, distributeurs, banques et autres partenaires économiques.

Le droit commercial entretient également des relations avec d'autres branches du droit, notamment le droit civil, le droit des sociétés, le droit fiscal, le droit du travail et le droit de la concurrence.

II. La finalité du droit commercial

Le droit commercial a pour finalité d'organiser les activités commerciales, de sécuriser les échanges et de favoriser le développement économique. Il répond à plusieurs objectifs.

1. Organiser les activités commerciales

Le droit commercial fixe les règles relatives à l'exercice du commerce, à la qualité de commerçant, à l'immatriculation au registre du commerce et aux obligations professionnelles.

Exemple : une personne qui ouvre un magasin doit respecter les formalités légales applicables à son activité.

2. Sécuriser les transactions commerciales

Il permet de définir les droits et les obligations des parties dans les contrats commerciaux, les opérations de vente, les paiements et les relations avec les fournisseurs.

Exemple : un contrat précisant les délais de livraison et les conditions de paiement aide à prévenir les conflits entre un fournisseur et son client.

3. Protéger les intérêts des parties

Le droit commercial contribue à protéger les commerçants, les entreprises, les créanciers et les partenaires économiques en prévoyant des règles relatives à l'exécution des engagements et au règlement des litiges.

4. Favoriser la confiance et le développement économique

En établissant un cadre juridique pour les échanges, il encourage la création d'entreprises, les investissements et le développement des relations commerciales nationales et internationales.

5. Prévenir et traiter les difficultés des entreprises

Le droit commercial prévoit des mécanismes destinés à prévenir les difficultés des entreprises et, lorsque cela est nécessaire, à organiser leur redressement ou leur liquidation judiciaire, conformément aux conditions légales applicables.

III. Les différents acteurs du commerce

Le fonctionnement du commerce repose sur l'intervention de plusieurs acteurs qui entretiennent des relations économiques et juridiques.

1. Les commerçants

Les commerçants sont des personnes physiques ou morales qui exercent habituellement ou professionnellement des activités commerciales prévues par la loi.

On distingue :

- Le commerçant individuel : une personne qui exploite son activité commerciale en son propre nom.
- La société commerciale : une personne morale constituée sous une forme juridique commerciale, comme la SARL ou la SA.

Exemple : le propriétaire d'une épicerie est un commerçant individuel, tandis qu'une société exploitant plusieurs magasins constitue une personne morale.

2. Les entreprises commerciales

Les entreprises commerciales achètent, vendent, distribuent ou commercialisent des biens et des services. Elles peuvent intervenir dans le commerce de détail, le commerce de gros, l'importation, l'exportation ou la distribution.

Elles jouent un rôle essentiel dans la production de richesse, la création d'emplois et la satisfaction des besoins des consommateurs.

3. Les clients et les consommateurs

Les clients achètent des biens ou des services auprès des commerçants. Ils peuvent être des particuliers, des entreprises ou des administrations.

Leurs relations avec les professionnels peuvent relever de règles différentes selon la nature de l'opération. Les consommateurs bénéficient également de protections spécifiques prévues notamment par la législation relative à la protection du consommateur.

4. Les fournisseurs et les distributeurs

Les fournisseurs approvisionnent les entreprises en marchandises, matières premières ou services. Les distributeurs assurent la commercialisation des produits auprès des clients finaux ou d'autres intermédiaires.

Exemple : un grossiste fournit des chaussures à un détaillant, qui les revend ensuite aux consommateurs.

5. Les intermédiaires commerciaux

Les intermédiaires facilitent la conclusion ou l'exécution des opérations commerciales. Ils comprennent notamment :

- Les agents commerciaux ;
- Les courtiers ;
- Les commissionnaires ;
- Les mandataires commerciaux.

Ils mettent en relation les partenaires, négocient certaines opérations ou interviennent pour le compte d'une autre personne, selon les pouvoirs qui leur sont accordés.

6. Les banques et les organismes de financement

Les banques et les organismes de financement facilitent les opérations commerciales grâce aux crédits, aux virements, aux moyens de paiement et aux autres services financiers.

Ils contribuent au financement des investissements et à la gestion de la trésorerie des entreprises.

7. Les autorités et les institutions compétentes

Plusieurs institutions interviennent dans l'encadrement du commerce au Maroc :

- Les tribunaux compétents en matière commerciale, qui tranchent les litiges relevant de leur compétence ;
- Les administrations fiscales et douanières, qui assurent l'application des règles fiscales et douanières ;
- Les organismes chargés de la tenue du registre du commerce ;
- Les autorités compétentes en matière de concurrence et de protection du consommateur.

IV. Aperçu sur l'évolution historique du droit commercial au Maroc

Le droit commercial marocain s'est progressivement développé pour répondre aux transformations des échanges économiques et aux besoins des commerçants.

1. Le commerce traditionnel

Avant la mise en place d'un système juridique commercial moderne, les échanges reposaient notamment sur les pratiques commerciales, les coutumes, les usages locaux et les règles juridiques applicables à l'époque.

Les marchés traditionnels, les souks et les caravanes commerciales jouaient un rôle important dans les échanges entre les différentes régions du Maroc et avec les pays étrangers.

2. La période du Protectorat

Pendant le Protectorat, à partir de 1912, le Maroc a connu une évolution de son organisation juridique et économique. Les échanges commerciaux se sont développés dans un contexte marqué par l'introduction et l'application de différentes règles juridiques, notamment d'inspiration française, dans certains domaines.

Cette période a contribué à transformer les pratiques commerciales et l'organisation des activités économiques.

3. La période postérieure à l'indépendance

Après l'indépendance en 1956, le Maroc a poursuivi la construction de son système juridique national. Le développement des entreprises, des banques et des échanges économiques a rendu nécessaire la modernisation progressive des règles applicables au commerce.

4. L'adoption du Code de commerce de 1996

Une étape importante a été franchie avec l'adoption de la loi n° 15-95 formant Code de commerce, promulguée par le dahir n° 1-96-83 du 1er août 1996.

Ce texte constitue une référence fondamentale du droit commercial marocain. Il traite notamment du commerçant, du fonds de commerce, des effets de commerce, des contrats commerciaux et des difficultés de l'entreprise.

5. Les évolutions contemporaines

Le droit commercial marocain a continué à évoluer afin de répondre aux besoins des entreprises et aux changements de l'environnement économique.

Parmi les évolutions importantes figurent :

- La modernisation des règles relatives aux sociétés et aux opérations commerciales ;
- L'évolution des mécanismes de financement et des garanties mobilières ;
- La réforme des procédures de traitement des difficultés des entreprises, notamment par la loi n° 73-17 de 2018 ;
- Le développement du commerce électronique, des paiements numériques et des échanges internationaux, qui soulève de nouvelles questions juridiques.

Ainsi, le droit commercial marocain constitue un domaine en évolution permanente, qui doit s'adapter aux transformations des pratiques économiques et technologiques.

V. Les caractéristiques du droit commercial marocain

Le droit commercial marocain présente plusieurs caractéristiques qui le distinguent, dans certains aspects, du droit civil.

1. Un droit spécialisé

Le droit commercial possède ses propres règles pour encadrer les actes de commerce, les commerçants et les contrats commerciaux.

Il tient compte des besoins particuliers des activités économiques, notamment la rapidité des transactions et la sécurité des paiements.

2. Un droit fondé sur des textes législatifs

Le droit commercial marocain repose sur des textes juridiques, en particulier le Code de commerce, ainsi que sur des lois spéciales relatives aux sociétés commerciales, à la concurrence, à la protection du consommateur et à d'autres domaines.

Il ne faut donc pas confondre le droit commercial avec le seul Code de commerce : plusieurs textes complémentaires participent à son organisation.

3. Un droit marqué par la rapidité des échanges

Les opérations commerciales nécessitent souvent des décisions rapides et des procédures adaptées aux besoins des entreprises.

Cette exigence explique l'importance des pratiques commerciales, des moyens de paiement et des mécanismes juridiques permettant de faciliter les transactions, dans le respect des dispositions légales.

4. Un droit qui tient compte des usages commerciaux

Les usages commerciaux correspondent à des pratiques habituellement suivies dans un secteur ou une activité. Ils peuvent contribuer à l'interprétation et à l'organisation des relations commerciales, dans les conditions prévues par la loi.

L’article 2 du Code de commerce marocain prévoit notamment l’application des lois, des coutumes et des usages du commerce, ainsi que le recours au droit civil lorsque celui-ci ne contredit pas les principes fondamentaux du droit commercial.

5. Un droit comportant des obligations professionnelles

L’exercice du commerce entraîne des obligations qui varient selon la nature de l’activité et le statut juridique de l’opérateur.

Il peut notamment s’agir de :

- L’immatriculation au registre du commerce lorsque celle-ci est exigée ;
- La tenue d’une comptabilité conformément aux règles applicables ;
- Le respect des obligations fiscales ;
- La conservation des documents commerciaux et comptables ;
- Le respect des engagements contractuels.

Ces obligations contribuent à la transparence et à la sécurité des opérations économiques.

6. Un droit en interaction avec le droit civil

Le droit commercial n’est pas totalement indépendant des autres branches du droit. Il complète le droit civil et peut y renvoyer lorsque ses propres règles ne suffisent pas, sous réserve des dispositions légales applicables.

Exemple : un contrat commercial peut nécessiter l’application de règles spécifiques du droit commercial, mais également de règles générales relatives aux contrats et aux obligations.

7. Un droit en évolution constante

Les pratiques commerciales évoluent avec la mondialisation, les nouvelles technologies, les paiements électroniques et le commerce en ligne.

Le droit commercial doit donc s'adapter aux nouvelles formes d'échanges, tout en garantissant la sécurité juridique, la protection des parties et le respect des obligations légales.

Conclusion

Le droit commercial marocain constitue un instrument essentiel de l'organisation et de la sécurisation des activités économiques. Il définit les règles applicables aux actes de commerce, encadre les commerçants et leurs relations avec les différents partenaires et contribue à la prévention et au règlement des conflits.

Son évolution historique, marquée notamment par l'adoption du Code de commerce de 1996 et par les réformes ultérieures, témoigne de la volonté d'adapter le cadre juridique aux besoins des entreprises et aux transformations de l'économie.

En définitive, la connaissance du droit commercial est indispensable aux futurs gestionnaires, comptables, entrepreneurs et responsables d'entreprise, car elle leur permet de mieux comprendre leurs droits, leurs obligations et les règles qui encadrent la vie commerciale au Maroc.