



CREDINȚA LEGITIMĂ (partea II)

Viorel STEGĂRESCU,
doctor în drept
Tudor PAȘCANEANU,
doctor în drept

RÉSUMÉ

Pour que les tribunaux puissent retenir la croyance légitime, il est nécessaire que les tiers définissent les circonstances dans lesquelles l'acte juridique a été signé. Le caractère légitime de la croyance des tiers est apprécié en fonction d'un faisceau d'indices parmi lesquels on retient notamment le comportement du prétendu mandant, la nature de l'acte juridique, les relations juridiques qui existaient entre les parties.

REZUMAT

Pentru ca instanțele de judecată să poată reține credința legitimă, este necesar ca terții să pună în evidență circumstanțele în care actul juridic a fost încheiat. Caracterul legitim al credinței terților este apreciat în funcție de un ansamblu de împrejurări, printre care enumerăm comportamentul presupusului mandant, natura actului juridic, cursul raporturilor juridice care a existat între părți etc.

Elementele obiective ale credinței legitime

Potrivit Curții de Casație franceze, o persoană poate fi angajată pe temeiul mandatului aparent dacă credința terțului cu privire la puterile unui pretins mandatar este legitimă, „acest caracter presupunând că *circumstanțele* (s.n. – V. S.) autorizau terții să nu verifice limitele exacte ale acestor puteri” [1]. Definită astfel, credința legitimă cuprinde în sfera sa și elementele materiale în prezența cărora terțul de bună-credință a tratat cu mandatarul aparent. Această abordare a noțiunii de credință legitimă este firească, întrucât între circumstanțele de fapt și eroarea terțului există o relație de cauză – efect. Circumstanțele de fapt care formează în mod obiectiv starea de aparență generează credința terțului în existența puterilor de reprezentare ale mandatarului aparent.

În continuare vom analiza o serie de elemente materiale care permit judecătorilor să rețină existența mandatului aparent.

I. Circumstanțele de fapt pe care se întemeiază credința legitimă (rezonabilă)

Curtea de Casație franceză, în numeroase cazuri, a invitat judecătorii instanțelor de fond să nu se mărginească să pună în evidență într-o manieră sumară obligația terților de a verifica puterile cocontractantului lor, pentru a conchide că eroarea lor nu este legitimă, ci să cerceteze toate faptele care sunt de natură să justifice eroarea terților.

Jurisprudența franceză și cea americană relevă mai multe elemente obiective, pe care se sprijină buna-credință a terților contractanți. Printre acestea enumerăm:

a) *Comportamentul presupusului mandant*

În cele mai multe cazuri, mandatul aparent există atunci când mandantul, prin comportamentul său, determină un terț să creadă în mod rezonabil că o anumită persoană este autorizată să încheie acte juridice în numele și pe seama sa.

Comportamentul presupusului mandant se poate manifesta sub forma unor fapte comisive. Astfel, într-o speță jurisprudența americană a angajat răspunderea unei bănci pe fundamentul mandatului aparent fiindcă: a numit o persoană în mod formal într-o funcție (vice-președinte al băncii); a pus la dispoziția pretinsului mandatar un birou pe a cărui ușă a fost atârnată o placă cu numele și funcția lui; a eliberat un certificat care atesta că acesta are puteri să încheie contractul pe seama băncii și l-a prezentat în public în calitate de vice-președinte al băncii [2].

În alte situații, presupusul mandant, prin fapte pozitive, a „îmbrăcat” o persoană cu putere aparentă atunci când a folosit o firmă de comerț similară cu cea a furnizorului, a cărei activitate o finanța, și prin aceasta a creat o stare de confuzie asupra identității cocontractantului [3]; a prezentat-o furnizorilor pe concubina sa în calitate de soție, iar aceasta a făcut mai multe cumpărături pe credit [4].



Credința rezonabilă a terților se poate întemeia și pe faptele omisive ale mandantului.

Jurisprudența americană și cea franceză au sancționat atitudinea pasivă a mandantului în următoarele cazuri. Plata dobânzilor unui contract de împrumut, făcută în mâinile unui agent de afaceri, a fost considerată de instanță ca fiind liberatoare, deoarece mandantul nu s-a opus în alte rînduri ca mandatarul său să încaseze aceste sume, deși acesta din urmă era împuternicit numai să remită sume de bani către persoanele care împrumutau [5]. Un contract de muncă a fost considerat ca fiind valabil încheiat, întrucît o societate comercială a permis unui agent să apară față de terțe persoane ca și cum a fost investit cu atribuții să încheie asemenea contracte [6].

b) *Posesia bunurilor mobile sau a titlurilor reprezentînd bunuri*

Această împrejurare de fapt este prevăzută în mod expres în legislația americană și în cea britanică. Potrivit art. 2-403 alin. 2 din Codul comercial uniform al SUA, încredințarea posesiei bunurilor unui comerciant, care face comerț cu bunuri de aceeași natură, îi conferă puterea să transmită, în cursul obișnuit al afacerilor sale comerciale, toate drepturile proprietarului către cumpărătorul de bună-credință.

Dispoziții asemănătoare există în dreptul britanic în art. 2 (1) din Legea privind agenții comerciali. „În situația în care agentul comercial se află, cu acordul proprietarului, în posesia bunurilor sau a actelor care atestă titlul de proprietate asupra bunurilor, orice vîn-

zare, garanție sau alte acte de dispoziție asupra bunurilor, făcute de el cînd acționează potrivit cursului obișnuit al afacerilor comerciale ale unui agent comercial, sunt valabile ca și cum el a fost expres autorizat de proprietarul bunurilor să acționeze în acest sens; dacă s-a probat că terțul a încheiat acte de dispoziție cu bună-credință și nu a fost notificat la momentul perfecționării că persoana care face acte de înstrăinare nu are putere să acționeze în acest sens” [7].

În situația în care un proprietar încredințează bunuri sau titluri reprezentînd bunuri unui agent comercial care vinde în mod obișnuit asemenea bunuri, mandantul „îmbracă” comerciantul cu aparența că are putere să dispună de acele bunuri potrivit cursului obișnuit al afacerilor sale comerciale.

În aceste împrejurări, terții nu trebuie să efectueze investigații pentru a afla dacă agentul comercial profesionist a fost împuternicit să dispună de bunurile mobile pe care le vinde în mod obișnuit. Pe lîngă faptul că posesia bunurilor creează o prezumție de proprietate și, implicit, conferă posesorului dreptul să dispună de aceste bunuri, soluția menționată mai sus se impune și din considerentul că majoritatea bunurilor mobile sunt „anonime”, în sensul că orice investigație rezonabilă asupra originii lor sau în privința posesorilor anteriori ai titlului de proprietate este sortită eșecului. Cumpărătorul unor asemenea bunuri nu poate să-l cunoască pe adevăratul proprietar, pe cînd acesta din urmă are mijloace variate pentru a proteja proprietatea sa (cel puțin poate să limiteze pierderile sale pe calea

asigurării bunurilor). Apoi, efectuarea unor cercetări ori de cîte ori un comerciant vinde un bun mobil ar împiedica desfășurarea rapidă a tranzacțiilor comerciale și, în consecință, ar încetini dezvoltarea comerțului. Aceste rațiuni determină legiuitorul american și cel britanic să valideze actele neautorizate de dispoziție făcute de agenții comerciali către cumpărătorii de bună-credință.

În practica judiciară au fost menținute actele de dispoziție făcute de agenții comerciali în lipsa unor puteri de reprezentare atunci cînd proprietarul a lăsat automobilul său unui comerciant care vinde asemenea bunuri, spunînd acestuia: „Cînd vei găsi un cumpărător pentru această mașină care îmi va plăti 575\$, îl vei conduce la mine și eu voi semna contractul de vânzare-cumpărare”, iar comerciantul, contrar voinței mandantului, a vîndut singur autoturismul pentru 655\$ și a dispărut cu suma încasată [8].

La fel, jurisprudența franceză a validat pe temeiul mandatului aparent actele juridice neautorizate ale agenților care dispun frecvent de bunuri de un anumit gen [9].

c) *Actul juridic*

Este necesar să facem distincție între două categorii de acte juridice: (a) procura mandatarului aparent și (b) actul juridic pe care acesta îl încheie cu terțul de bună-credință.

1) *Procura mandatarului aparent.* Ne interesează actul juridic unilateral care stabilește obiectul împuternicirii unui reprezentant și pe care acesta din urmă îl prezintă, în timpul negocierilor, terțului contractant. Procura trebuie să



aibă toate trăsăturile unui act întocmit regulat. Acolo unde legea cere redactarea procurii în forma autentică, mandatarul trebuie să prezinte un astfel de înscris.

Procura este elementul material care reprezintă o dovadă – la prima vedere – a puterilor reale ale mandatarului. Instanțele de judecată au menținut actele juridice încheiate de reprezentantul aparent atunci când acesta a prezentat terțului contractant un certificat emis de societatea comercială, în care se menționa funcția pe care o deține și faptul că a fost autorizat să acționeze în numele societății, deși reprezentantul a fost ales în acea funcție cu nerespectarea dispozițiilor statutare [10] sau nu a fost eliberată nici o autorizație de societatea comercială [11].

Judecătorii au refuzat însă să acorde protecție terților contractanți atunci când, din conținutul procurii, se nasc unele suspiciuni privind valabilitatea acesteia. De pildă, autorizația a fost eliberată cu doi ani și jumătate înainte de contractarea unui împrumut [12].

2) **Actul juridic încheiat de mandatarul aparent cu terțul de bună-credință.** Judecătorii analizează actul juridic sub aspectul dacă acesta (1) are un caracter normal și dacă (2) au fost respectate condițiile de formă necesare pentru încheierea sa valabilă.

1) Caracterul normal al actului juridic este apreciat în funcție de natura sa, gravitatea sa și rapiditatea cu care a fost perfectat [13].

Normalitatea actelor juridice, încheiate de reprezentanții societăților comerciale, este raportată la cursul obișnuit al operațiunilor comerciale ale societății. În dreptul

american, societățile comerciale pot să încheie orice act juridic care nu contravine legii, peste limitele obiectului său de activitate, dacă există acordul tuturor asociaților. Dar nu este posibil ca un director să încheie un act juridic cu depășirea obiectului de activitate pe temeiul mandatului aparent. Puterea aparentă a directorilor există doar în cadrul operațiunilor obișnuite ale comerțului pe care îl exercită societatea [14].

Actele juridice neautorizate ale agenților comerciali, după cum am văzut în dezvoltările anterioare, sînt menținute de legiuitorul american și cel britanic dacă au fost încheiate în cursul obișnuit al afacerilor comerciale ale unui comerciant. Lipsa caracterului normal al actului juridic are ca efect nulitatea acestuia.

2) Credința legitimă a terțului se întemeiază uneori pe un act juridic nul sau anulabil. Este necesar însă un minim de aparență obiectivă, care decurge din redactarea actului cu respectarea condițiilor de formă pretinse de lege.

Instanțele americane au angajat răspunderea societăților comerciale, în situația în care președintele societății a emis un bilet la ordin care purta semnătura sa și ștampila societății, deși reprezentantul nu a fost împuternicit de comitetul de conducere. Dreptul cutumiar american a stabilit următoarea regulă: „Cînd ștampila societății apare pe un act juridic și cînd semnătura unui funcționar este probată sau admisă, instanța este ținută să prezume că funcționarul nu a depășit puterile sale” [15].

La fel, s-a dispus și în dreptul francez. Într-o speță, președintele

unei societăți pe acțiuni s-a îndepărtat de la conducerea societății din cauza unei boli grave și nici o măsură nu a fost luată pentru a-l înlocui. În aceste condiții, fondatorul societății, folosind acte cu antetul societății și atribuindu-și calitatea de președinte, a vîndut un imobil social. Contractul de vînzare-cumpărare a fost menținut și declarat opozabil societății, fiindcă achizitorul a putut să creadă în mod legitim în puterile administratorului de fapt [16].

d) **Cursul raporturilor juridice care au existat între părți**

Codul comercial uniform al SUA, în art. 1-205 alin. 1, definește cursul tranzacțiilor comerciale ca fiind „o secvență din comportamentul anterior al părților în legătură cu o anumită tranzacție”. Puterea aparentă poate să apară atunci cînd mandatarul a încheiat o serie de tranzacții comerciale cu un terț, depășind de fiecare dată puterile atribuite, iar mandantul, avînd cunoștință, nu a obiectat față de comportamentul reprezentantului său. Modul în care a acționat mandatarul este relevant pentru a determina limitele puterilor sale aparente.

Este necesar ca relațiile anterioare dintre părți să se caracterizeze prin regularitate și persistență.

În practica judiciară, credința rezonabilă a terțului s-a întemeiat pe cursul relațiilor anterioare, așa cum rezultă din următoarele spețe. Mandantul (o universitate) a permis în mod constant unui funcționar să negocieze și să încheie acte juridice în numele său, fără să-l fi împuternicit în mod expres. Terțul, bazîndu-se pe actele anterioare, a crezut în mod legitim că funcțio-



narul are putere să încheie cu dînsul un contract similar [17].

O societate comercială a achiziționat în mai multe rînduri notele de plată ale unui comerciant pentru achizițiile făcute pe credit. Acțiunea furnizorului pentru plata unor noi partide de mărfuri a fost admisă de instanță, fiindcă presupusul mandant, prin acțiunile sale repetate din trecut, i-a conferit comerciantului putere aparentă să cumpere pe credit în numele său, chiar dacă nu i-a acordat o asemenea putere reală [18].

e) *Antetul societății*

Antetul este indicația tipărită în partea de sus a unei foi de hîrtie care emană de la societatea comercială și care cuprinde: numele/denumirea, forma juridică, sediul social, numerele de telefon și de fax, numărul din registrul comerțului.

Răspunderea unei societăți comerciale a fost angajată față de furnizorul unor mărfuri pentru comenzile facule de președintele comitetului de administrație în interes personal, deoarece acesta a utilizat hîrtie cu antetul societății [19].

De asemenea, Comisia de Arbitraj din București a aplicat mandatul aparent atunci cînd mandatul unei societăți comerciale din Londra, folosind un formular cu antetul acesteia, a acționat cu depășirea puterilor conferite [20].

Antetul societății, în cele mai multe cazuri, nu poate să creeze de unul singur o aparență scuzabilă. Acest element material este luat în considerație de instanțele de judecată atunci cînd este coroborat cu alte împrejurări de fapt.

f) *Funcția sau calitatea mandatarului*

Puterea aparentă se întemeia-

ză uneori pe conjunctura că mandatarul deține o anumită funcție. Terții vor crede în mod rezonabil că mandatarul este împuternicit să încheie un contract, fiindcă asemenea acte sunt perfectate în mod obișnuit de către persoanele care dețin funcții similare. De pildă, directorul de vânzări și marketing are putere aparentă să încheie contracte de publicitate în ziare și la radio, chiar dacă actul constitutiv al societății pretinde pentru asemenea contracte autorizația prealabilă a consiliului de administrație. Credința terților privind existența acestor puteri este legitimă, fiindcă majoritatea directorilor de vânzări și marketing în mod obișnuit au asemenea puteri, iar limitele convenționale ale puterilor reprezentanților societăților pe acțiuni, în comandită pe acțiuni, cu răspundere limitată și a grupurilor de interes economic sînt inopozabile terților, chiar dacă au fost publicate.

În dreptul britanic se face distincție între agenții profesioniști și agenții *ad-hoc* [21]. Prin încredințarea afacerilor sale unui profesionist a cărui activitate constă în mod permanent în cumpărarea și vânzarea bunurilor pe seama altuia, mandantul acceptă riscul că mandatarul va depăși puterile sale. În limpede terții sînt îndreptățiți, în anumite limite, să se bazeze pe aparențe.

De pildă, un agent comercial, care vinde în mod obișnuit cereale este împuternicit să vîndă o cantitate de porumb cu prețul de 70 €/tona, iar acesta, contrar instrucțiunilor primite, o vinde la prețul de 50 €/tona. Mandantul nu poate să pretindă că vânzarea este lovită de nulitate absolută și să revendice bunul

de la terțul contractant, dar poate să acționeze în instanță agentul comercial pentru diferența de preț.

Din contra, dacă mandatarul nu este profesionist, ci unul ocazional, mandantul va susține în instanță că vânzarea îi este inopozabilă și va putea să urmărească bunurile sale direct în mîinile terțului contractant. Terții, cînd tratează cu mandatarul care încheie în mod ocazional acte juridice pe seama altei persoane, sunt obligați să verifice limitele puterilor conferite de mandant. Lipsa de diligentă înlătură aplicarea mandatului aparent.

Lipsa calității de comerciant a mandatarului nu înlătură întotdeauna aplicarea mandatului aparent. Remiterea unor bunuri de către mandant mandatarului nu este o condiție suficientă, în lipsa altor elemente, să creeze aparența că mandatarul dispune de puteri mai întinse decît cele reale. Terțul trebuie să probeze că mandantul a împuternicit mandatarul în mai multe rînduri și că a acceptat, cu alte ocazii, actele juridice făcute de reprezentantul său peste limitele împuternicirii acordate, creînd aparența că mandatarul poate să încheie în mod obișnuit tranzacții similare.

g) *Mandantul nu retrage din posesia mandatarului acte sau semne cu ajutorul cărora acesta își probează calitatea față de terțe persoane*

Răspunderea mandantului va fi angajată ori de cîte ori acesta omite să retragă din posesia unui fost reprezentant procura, ștampila societății, modelele de contracte pe care a fost preimprimat antetul



societății, ecusonul, uniforma pe care în mod curent o poartă reprezentanții săi, precum și alte acte sau senine care pot fi folosite ca dovadă a raportului juridic de mandat.

Într-o speță, soluționată de fosta Curtea de Casație și Justiție, avocatul M., care știuse despre revocarea mandatului său, a continuat să-l reprezinte în instanță pe mandant. Instanța a respins acțiunea mandantului, fiindcă avocatul, pe baza procurii neretractate, și-a prezentat calitatea față de terțe persoane, care cu bună-credință au continuat procesul lor în contradictoriu cu acest reprezentant [22].

h) **Publicitatea**

Există o varietate bogată de forme de publicitate. În materia mandatului aparent este util să clasificăm formele de publicitate în funcție de efectele pe care le produc. Astfel, distingem: situațiile în care publicitatea contribuie la crearea aparenței; situațiile în care publicitatea înlătură starea de aparență și situațiile în care publicitatea nu antrenează opozabilitate.

Starea de aparență este deseori rezultatul publicității de fapt și de drept (legale). Ne referim, în primul rând, la publicitatea de fapt realizată prin „semne”. În categoria „semnelor” includem totalitatea elementelor materiale care sînt de natură să contribuie la formarea credinței legitime a terțului contractant. Printre circumstanțele de fapt care au acest efect enumerăm: posesia bunurilor de către mandatarul aparent, comportamentul mandantului, cursul raporturilor juridice care au existat anterior între părți, utilizarea de coli de hîrtie cu antet preimprimat, instalarea

unei firme la ușa unui local, posesia unor acte sau semne cu ajutorul cărora mandatarul își probează calitatea în exterior și altele.

Uneori starea de aparență este rezultatul publicității organizate sau legale. Există situații în care un raport juridic este încheiat cu nesocotirea unor dispoziții legale imperative, însă, ca urmare a efectuării publicității legale, actul juridic nul absolut, care există doar în mod aparent, produce efecte juridice față de terți ca și cum a fost încheiat în mod regulat.

În dreptul românesc, potrivit dispozițiilor art. 54 alin. (1) din Legea societăților comerciale nr. 21/1990 [23]: „(1) După efectuarea formalităților de publicitate în legătură cu persoanele care, ca organe ale societății, sunt autorizate să o reprezinte, societatea nu poate opune terților nici o neregularitate la numirea acestora, cu excepția cazului în care societatea face dovada că terții respectivi aveau cunoștința de această neregularitate”.

Art. 54 alin. 1 se referă la ipoteza în care reprezentantul unei societăți a fost numit sau ales în funcția sa cu nerespectarea prevederilor Legii nr. 31/1990 sau a clauzelor actului constitutiv, iar actul juridic prin care administratorul a fost desemnat este publicat în mod regulat în Registrul comerțului și în Monitorul Oficial. Ulterior, reprezentantul societății încheie în numele acesteia un act juridic. Din diverse motive, societatea nu poate sau nu vrea să execute obligațiile asumate prin acea convenție și, pentru a se sustrage, invocă faptul că neregularitatea numirii în funcție a reprezentantului său

are ca efect nulitatea actelor juridice încheiate de el. La prima vedere, acest raționament pare just, fiindcă corespunde principiului *quod nullum est nullum producit effectum*.

Aplicarea acestui principiu ar produce grave dificultăți circuitului comercial. Mai întîi de toate, ar împiedica încheierea rapidă a tranzacțiilor comerciale. Un terț cu prudență și diligentă medie, urmînd logica principiului arătat mai sus, pentru a se asigura că actul juridic pe care îl încheie cu un reprezentant nu va fi desființat, ar trebui să verifice dacă au fost respectate formalitățile privind convocarea adunării menite să aleagă reprezentantul, dacă a fost întrunit cvorumul de prezență al asociaților sau al capitalului pe care aceștia îl reprezintă și dacă a fost întrunită majoritatea necesară de membri sau, după caz, de capital pentru alegerea reprezentantului. Dacă aceste investigații au ca finalitate să înlătore orice culpă în persoana terțului, în schimb ele vor îngreuna în mod substanțial destășurarea rapidă a activităților comerciale. Legiuitorul român, urmărind dezvoltarea comerțului, a scutit pe terțe persoane de asemenea sarcini.

Aparența creată prin publicitate are ca efect purificarea actului juridic prin care s-a dispus numirea administratorului de neregularitățile sale.

Referințe bibliografice

1. Cass. Ass. Plén. Civ., 13 déc. 1962, *Banque canadiene nationale c/Directeur général des impôts*. În:



Re3cueil Dalloz, nr. 16/1963, jur., cu notă de J. Calais- Auloy, p. 277-279.

2. *First Interstate Bank of Texas, N.A. v. First National Bank of Jefferson*, 928 F2d 153 (5th Cir. 1991), prezentată de D. Davidson, B. Knowles, L. Forsythe, R. Jespersen, *Business Law, Principles and cases*, fourth edition, Wadworth Publishing Company, Belmont, 1993, p. 830-832.

3. *Lease Management Services Limited v. Purnell Secretarial Services Ltd* (1994). În: *Business Law Review*, nr. 8-9/1994, p. 222.

4. *Trib. Seine, 10 juill. 1912, Trib. paix Paris, 14 nov. 1912*. În: *Revue trimestrielle de droit civil*, 1924, cu notă de R. Demogue, p. 1009 și urm.

5. Cass. 1^{re} ch. civ, 6 janv. 1982. *Chayette c/Rosset*. În: *Recueil Dalloz*, 1982, IR, p. 190.

6. *Elliott v. Great National Life Insurance Co.*, 611 S.W.2d 620 (Tex. 1981), prezentat de H. I. Henn. *Teaching materials on agency, partnership and other business enterprises*, second edition, Ed. West Publishing Co., 1985, pp. 49-51.

7. R. Goode. *Commercial Law*, second edition, Ed. Penguin Books, London, 1995, p. 463.

8. *Carter v. Rowley*, Curtea de Apel a statului California (SUA) 1922, prezentată de R. Steffen. *Cases on Agency-Partnership*, third edition, Ed. West Publishing Co., 1969, p. 328.

9. Cass. 1^{re} ch. civ, 6 janv. 1994, cu notă de J. Mestre. În: *Revue trimestrielle de droit civil*, nr. 3/1994, p. 594.

10. *Chandler v. Hart* (1911), 161 Cal. 405, 119 P. 516 prezentată de R. Steffen. *Cases on Agency-Partnership*, third edition, Ed. West Publishing Co., 1969, p. 354 și urm.

11. *First Interstate Bank of Texas, N.A. v. First National Bank of Jefferson*, 928 F2d 153 (5th Cir. 1991), prezentată de D. Davidson. B. Knowles, L. Forsythe, R. Jespersen. *Business Law, Principles and cases*, fourth edition, Wadworth Publishing Company, Belmont, 1993, p. 830-832.

12. *First Nat. Bank of Davidsville v. St. John's Church, Windber*, Curtea Supremă din Pennsylvania (SUA), 1929, 296 Pa. 467, 146 A.102, prezentată de R. Steffen. *Cases on Agency-Partnership*, third edition, Ed. West Publishing Co., 1969, p. 358-360.

13. A. Denis-Fatôme. *Apparence et contrat*, LGDJ, 2004, p. 61.

14. *Jolly v. Kent Realty, Inc.*, Curtea de Apel a statului Arizona (SUA), 1986, prezentată de D. Davidson, B. Knowles. L. Forsythe, R. Jespersen. *Business Law, Principles and cases*, fourth edition. Wadworth Publishing Company, Belmont, 1993, p. 738 și urm.

15. *Italo-Poetroleum Corporation of America v. Hannigan*, Curtea Supremă a statului Delaware (SUS), 1940, 40Del. 534 14 A.2d401, prezentată de R. Steffen. *Cases on Agency-Partnership*, third edition, Ed. West Publishing Co., 1969, p. 346-349.

16. Cass. 1^{er} ch. civ., 20 oct. 1981, prezentată de J. Mestre, Marie-France Gavoyère. *Lamy sociétés commerciales*. AMY S.A., 1989, p. 1268.

17. *Lari v. St. Louis University*, Curtea de Apel a statului Montana, 1994, prezentată de R. Anderson, I. Fox. D. Twomey. *Business law, The legal environment*, Ed. International Thomson Publishing Company. Ohio, 1996, p. 698.

18. *Pettinger v. Alpena Cedar Co.*, 1913, 177 Mich. 162, 141 N.W.535, prezentată de E. Dillavou, Ch. Howard. *Principles of business law*, 6th edition, Ed. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs. 1955. p. 232 și urm.

19. Cass. com., 2 janv. 1993, *Revue de jurisprudence de droit des affaires*, 1993, n° 797. În: *Code des sociétés*, dix-septième edition, Dalloz, 2000, sp. 9, p. 284.

20. C.A.B. hot. nr. 50 din 22 iunie 1976, prezentată de O. Căpățină. În: *Revista română den studii internaționale*, nr. 1/1979, p. 147 și urm.

21. R. Goode. *Commercial Law*, second edition, Ed. Penguin Books, London, 1995, p. 455-458.

22. C. Cas., s. I dec. nr. 523 din 7

septembrie 1898. În: *Buletinul decisiunilor Curții de Casație și Justiție*, vol. XXXVII, p. 1084-1086.

23. *Legea societăților comerciale* nr. 31/1990, publicată în *Monitorul Oficial al României*, nr. 246 din 14 aprilie 2009, cu modificările și completările ulterioare.