

Etude LIX - Doc. 1
UNIDROIT 1975
Original: anglais

U N I D R O I T

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

RAPPORT

sur le

CONTRAT DE CREDIT-BAIL (LEASING)

préparé par le Secrétariat

Rome, Décembre 1975

AVERTISSEMENT DU TRADUCTEUR

Le mot "crédit-bail", utilisé tout au long de l'étude pour traduire le mot "leasing", doit être pris dans un sens plus large que celui qui lui a été conféré dans les législations de langue française qui l'ont défini.

Les expressions "operating leasing" et "financial leasing" ont été traduites respectivement par "crédit-bail opérationnel" et "crédit-bail financier", expressions dépourvues de sens particulier en français, puisque, au sens propre, le terme "crédit-bail" ne devrait désigner que le "financial leasing".



I. INTRODUCTION

A) Mandat

1. A sa 53^{ème} session (février 1974), le Conseil de Direction d'UNIDROIT a été saisi d'une proposition du Secrétariat (1) relative à l'élaboration de règles uniformes concernant ce que la Loi française de 1966 appelle "contrat de crédit-bail" et qui est généralement désigné en langue anglaise sous le nom de leasing (2). Cette proposition suscita un grand intérêt, spécialement en raison du rôle important que joue aujourd'hui cette institution dans la pratique commerciale internationale (3) et des controverses doctrinales ainsi que des difficultés pratiques qui se sont élevées du fait des insuffisances des interventions du législateur. Le Conseil a donc donné à ce sujet une priorité dans le cadre de la période triennale 1975-1977 et a donné pouvoir au Président d'UNIDROIT pour convoquer un Comité d'Etude, si possible pour le début de 1975. La tâche de ce Comité, dont la composition a été laissée à l'appréciation du Président, a été définie comme "l'étude d'une unification internationale des règles applicables sur ce sujet", tâche qui devait être précédée de la préparation d'un rapport préliminaire par le Secrétariat (4). Le présent rapport est réalisé en exécution de ces instructions.

B) Origine du crédit-bail; son développement et les raisons de celui-ci.

2. Plusieurs auteurs (5) mentionnent l'année 1877 comme ayant marqué la première apparition du crédit-bail. En fait, cette année-là, aux Etats-Unis, la Bell Telephone Co., au lieu de vendre ses téléphones, commença à les louer aux utilisateurs. Toutefois, bien qu'il y ait eu cette expérience centenaire de location d'équipement industriel, le véritable essor se situe

en 1952, avec la création de la United States Leasing Corporation (6). Celle-ci demeure la plus grande des 300 sociétés de crédit-bail qui existent aux Etats-Unis, et elle se consacre exclusivement à la location de biens, depuis les petites machines jusqu'aux avions de ligne (7). Pour reprendre les termes de l'allocution prononcée par M. L. Rochwarger, Président de l'Association Américaine des Loueurs d'Equipement, à la première session de travail de la Fédération Européenne des Associations de Sociétés de Location d'Equipement, "LEASEUROPE", qui s'est tenue à Zurich (17-18 juin 1974) " Dans les trois premières années de cette décennie, nous avons été les témoins de plusieurs fluctuations dans les milieux économiques et financiers des Etats-Unis ... Le crédit de financement à long terme a eu des hauts et des bas, mais à travers toutes ces variations, l'industrie du leasing aux Etats-Unis a poursuivi sa croissance phénoménale; les années 1970 sont celles de l'affirmation du crédit-bail comme une forme principale de financement des équipements. On estime que 16 % de tous les achats d'équipement aux Etats-Unis sont financés par des opérations de crédit-bail ... " (8).

3. Les raisons qui sont généralement données pour expliquer la rapidité de l'expansion du crédit-bail aux Etats-Unis sont au nombre de quatre : premièrement, la limitation de la disponibilité de capitaux à moyen terme; deuxièmement, la sévérité des lois fiscales en ce qui concerne les déductions des revenus; troisièmement, la prospérité de l'économie nationale et les hauts niveaux des profits; quatrièmement, le grand besoin ressenti par les entreprises de remplacer rapidement et régulièrement leurs équipements rapidement rendus dépassés par le flot du progrès technologique, sous peine de perdre leur compétitivité. Les avantages fiscaux ont joué un rôle prépondérant : en particulier les loueurs pouvaient obtenir un crédit de taxe d'investissement sur certains équipements achetés au moyen du crédit-bail (10).

4. Très vite, l'expansion rapide que connurent les sociétés de crédit-bail aux Etats-Unis les conduisirent vers d'autres marchés où elles créèrent des sociétés filiales ou bien prirent des participations dans des sociétés déjà existantes. Les années 1960 virent

ainsi l'arrivée du crédit-bail en Europe: la création d'une filiale britannique de la United States Leasing Corporation, Mercantile Credit Co., se situe en 1960; en Italie, la A.I.L. Corp. fut créée en 1961; Locatel S.A. en Belgique est une filiale de Lease Plan International, alors que Eurolease, également en Belgique, est une filiale commune de la Hudson Leasing Corporation et de la Société Générale de Belgique. La vitesse à laquelle ces sociétés se sont multipliées, une fois installées, se mesure au fait que la première société de crédit-bail créée en République Fédérale d'Allemagne s'installa en 1962, et qu'en 1971 il y avait déjà environ 100 entreprises de crédit-bail dans ce pays (11). La croissance en nombre des entreprises de crédit-bail a bien entendu été accompagnée, parallèlement, d'un accroissement rapide et constant du nombre des contrats de crédit-bail passés dans les pays où cette nouvelle opération avait été exportés, depuis les Etats-Unis. Par exemple, chaque année marque une augmentation de 50 % dans le nombre des contrats de crédit-bail passés en République Fédérale d'Allemagne, une augmentation de 40 % en France, et une de 40 à 50 % au Japon (12). Selon les calculs du Stanford Research Institute, la valeur totale des opérations de crédit-bail atteindra en 1980 le chiffre de 15 milliards de dollars en Europe occidentale seulement (13).

5. Sans doute, de même qu'aux Etats-Unis, l'un des principaux facteurs qui ont milité en faveur de l'expansion rapide du crédit-bail en Europe a été l'avantage fiscal et comptable qui en résulte (14). Celui-ci n'a nulle part été aussi favorable qu'au Royaume-Uni où le loueur d'un équipement peut bénéficier de toutes les attributions de capital que peut entraîner l'acquisition de la marchandise louée, et qui peut, dans certaines circonstances, réclamer en outre des aides à l'investissement. De telles aides et attributions ont pour effet d'encourager les entreprises de crédit-bail et de faciliter leur développement en leur permettant de faire passer la totalité ou une partie du bénéfice de ces allocations ou aides au locataire, par exemple sous forme de réductions de loyer. Au Royaume-Uni, au cours des dernières années, la valeur des facilités fiscales a augmenté progressivement jusqu'au niveau actuel de 100 % qui peut être acquis la première année (15).

6. Sur le continent, en revanche, malgré l'absence de toute attribution de capital pour le loueur, celui-ci peut toujours demander des déductions fiscales pour dépréciation, sur le revenu qu'il reçoit en loyers (16) et le locataire peut déduire la totalité de ses loyers de ses bénéfices imposables (17). Mais, surtout, le locataire peut conduire, grâce au crédit-bail, une politique plus souple de ses investissements en capital, puisque ses obligations de loyers, nées des contrats de crédit-bail, n'apparaissent pas dans son bilan. En outre, dans un monde d'affaires où la concurrence économique et l'accès aux dernières inventions et aux perfectionnements technologiques vont de pair, il est indispensable que dès que l'équipement en place devient dépassé, le possesseur puisse le remplacer par de nouveaux modèles, et cela est précisément ce que le contrat de crédit-bail permet aux entreprises de réaliser, la durée moyenne de ces contrats étant, en fonction de la nature des biens loués, de trois à cinq années.

7. "Les prévisions pour l'avenir du crédit-bail industriel sont bonnes, et même très bonnes. Les besoins à moyen et à long terme s'accroissent, spécialement du fait du taux d'inflation élevé et des nouvelles pressions en faveur de programmes d'investissement de la part des secteurs de contrôle de l'environnement. Bien que le volume du crédit-bail ait, dans quelques cas, manifesté quelques fléchissements dans sa croissance (en raison de mesures limitant les disponibilités de trésorerie et la circulation du capital), l'expansion du leasing pour les biens d'investissement et les équipements immobiliers est loin de toucher à sa fin, de telle sorte qu'aucune crainte de récession ne doit tracasser les loueurs" - tel était le tableau présenté par les délégués à la première session de Leaseurope, tenue en juin 1974, selon un journaliste britannique (18). Le même journaliste a souligné que le financement des opérations de leasing ne semblait soulever aucun problème grave, et il a été noté qu'au Royaume-Uni, les prêts s'effectuent en coopération avec un consortium de 48 banques, qu'en République Fédérale d'Allemagne la plupart des entreprises de crédit-bail sont affiliées à des banques qui leur fournissent les fonds nécessaires, et que les sociétés américaines font appel aux banques et aux compagnies d'assurance et, si cela est nécessaire, aux banques étrangères et au marché monétaire européen.

C) Définition des divers types d'opérations à l'égard desquelles le terme générique de crédit-bail (leasing) est utilisé (19)

8. Bien que les opérations essentielles concernant le crédit-bail demeurent toujours plus ou moins les mêmes dans les différents pays où il est pratiqué, les variantes des opérations de crédit-bail qui se sont développées à travers les années nécessitent quelques brèves explications.

9. Tout d'abord, une distinction doit être faite entre les baux d'équipement et les baux immobiliers. Pour des raisons qui seront exposées ci-dessous (20), le crédit-bail en matière immobilière a été exclu du champ de la présente étude, laquelle est uniquement consacrée au crédit-bail mobilier, communément désigné comme crédit-bail d'équipement. Le crédit-bail en matière immobilière revêt approximativement la même forme que le crédit-bail en matière d'équipement, mais sa durée est généralement beaucoup plus longue, la moyenne étant d'à peu près vingt ans (21). Le crédit-bail d'équipement, d'autre part, bien que conclu apparemment sous des appellations diverses - crédit-bail financier et crédit-bail opérationnel (operating leasing) - présente généralement certaines caractéristiques constantes (22), principalement la garantie donnée au preneur qu'il pourra utiliser l'équipement pour une période de temps d'une durée toujours supérieure à une année - les accords conclus pour une période inférieure à une année étant de simples contrats de louage. En outre, ces opérations de crédit-bail présentent normalement un grand nombre des caractéristiques des contrats de louage : il convient aussi de mentionner que, à l'importante exception du Royaume-Uni, où de telles dispositions transformeraient l'opération en contrat de location-vente assujetti aux rigueurs de la législation relative à location-vente, en vigueur dans ce pays (23), les contrats habituels de crédit-bail contiennent une option d'acheter la marchandise à la fin de la période stipulée pour la location, en échange d'une somme généralement presque symbolique (24). La troisième caractéristique, qui est spécifique de toutes les variétés de crédit-bail, est la nature financière de l'opération : il s'agit avant tout d'un moyen d'obtenir du crédit. Ainsi, dans le crédit-bail financier, c'est l'établissement financier, et dans le

crédit-bail opérationnel c'est le fabricant ou le distributeur, qui agissent comme fournisseurs de crédit. En contre-partie de la mise de l'équipement industriel à la disposition du locataire pour une partie de la durée économique de ce matériel, ils reçoivent des loyers périodiques qui, pris dans leur ensemble, couvrent le coût qu'ils ont supporté, tant en capital (amortissement) qu'en intérêts.

10. Le terme "crédit-bail d'équipement" couvre à la fois le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel, bien que le second type d'opération soit peut-être plus important pour les biens de consommation, alors que le crédit-bail financier est restreint aux biens d'équipement. Dans le crédit-bail financier, ni le bailleur ni le preneur n'attendent que l'équipement ait plus qu'une valeur résiduelle symbolique à la fin de la période fixée pour la location, et la réserve de propriété pour le bailleur, en dehors de son intérêt fiscal, ne correspond en réalité qu'à une forme de gage, de la même façon que la réserve de propriété dans une vente sous condition ou dans un contrat de location-vente. La durée d'un contrat de crédit-bail financier, qui est généralement de trois à cinq ans, est normalement calculée en tenant compte du temps nécessaire à l'amortissement des marchandises qui font l'objet du contrat. De tels contrats sont conclus pour des périodes fixes et ne peuvent pas être révoqués de façon unilatérale, sauf contre paiement de pénalités très rigoureuses. Une utilisation ultérieure de l'équipement donné à bail n'est généralement pas envisagée. Les loyers sont calculés de telle façon que la somme totale payée à la fin de la période contractuelle dépasse le prix d'achat de la marchandise et couvre aussi les frais du bailleur ainsi qu'une marge de profit.

11. Le crédit-bail opérationnel (operating lease), d'autre part, dure généralement moins longtemps que la vie économique de l'équipement loué - "le bailleur prévoit qu'il sera loué à deux preneurs ou plus, successivement" - (25), de telle sorte que la valeur résiduelle du bien, à l'expiration du contrat, est généralement encore considérable. Le crédit-bail opérationnel, à la différence du crédit-bail financier, est souvent accompagné de

stipulations concernant des services accessoires, tels que l'entretien, par le propriétaire : ceci s'explique par le fait que le bailleur est alors souvent le fabricant ou le distributeur des biens en question et qu'il est alors techniquement bien placé pour assurer un tel service, alors que le bailleur, dans le crédit-bail financier, n'est qu'un établissement de type bancaire qui n'est pas en mesure d'assurer ces prestations. Alors que la procédure de conclusion d'un crédit-bail financier est pratiquement toujours la même, les mécanismes des crédits-bail opérationnels varient considérablement. Il a déjà été souligné que le crédit-bail opérationnel est fréquemment offert par les fabricants ou les distributeurs d'équipement: ces derniers peuvent aussi vendre les biens à une entreprise de financement qui les donnera en crédit-bail, laquelle aura le droit d'exiger que le fabricant rachète les biens à un prix réduit, après une certaine période de temps.

12. Les différences essentielles entre ces deux formes de crédit-bail d'équipement sont donc, d'abord, que , alors que le crédit-bail financier est une location qui paye toute la valeur du bien, le crédit-bail opérationnel ne couvre pas toute cette valeur puisque la chose est louée au preneur pour une durée plus courte que la durée d'amortissement; ensuite, sauf au Royaume-Uni, un crédit-bail financier contient une option pour acheter la chose louée à l'expiration du temps fixé pour la location, alors que dans le cas de crédit-bail opérationnel, il n'est pas envisagé de possibilité d'effectuer un transfert de propriété de la marchandise au preneur. Le crédit-bail opérationnel est donc, pour utiliser la terminologie née aux Etats-Unis, un "true lease" (vrai louage), à la différence du crédit-bail financier. Ce terme, "true lease", a toutefois pris un sens plus large en matière fiscale, de sorte que, afin d'éviter que le United States Revenue Department ne classifie les opérations de crédit bail comme crédit-bail financier ou location-vente, les preneurs éventuels ont tendance à recourir plus fréquemment aux opérations de crédit-bail de type opérationnel, ce qui fait que les contrats de crédit-bail ont souvent perdu de leurs caractéristiques hybrides et tendent à se rapprocher de la catégorie classique du contrat de louage.

13. Avant d'en terminer avec les définitions, il faut aussi mentionner l'opération connue sous le nom de "lease-back" (26). Schématiquement, elle implique que le propriétaire de marchandises ou de biens immobiliers vende ceux-ci, puis les reprenne en location, de leur acheteur, avec un contrat de crédit-bail. Une fois de plus, la caractéristique essentielle de cette opération est la création de crédit. Elle équivaut à une sorte d'hypothèque ou nantissement dans la mesure où l'entreprise qui se sépare de la propriété de ses biens, en retournant peu à peu le capital qu'elle a reçu lors de la vente, conserve la possibilité de racheter ses biens. Crédit-bail et vente suivie de lease-back sont des opérations très voisines, la différence principale entre les deux résidant dans le fait que la dernière comporte la réalisation du capital qui précède le véritable crédit-bail. La partie finale, néanmoins, demeure la même: un bailleur, établissement financier, et un preneur, entreprise industrielle. Le contrat de crédit-bail entre les deux est le même dans les deux types d'opération.

14. La question des classifications est très voisine de celle des définitions. Il a été indiqué plus haut que les opérations de crédit-bail peuvent être classées selon l'objet du contrat: bien immobilier ou bien mobilier, ce qui permet de distinguer le crédit-bail immobilier du crédit-bail d'équipement. Il existe aussi une autre distinction concernant le crédit-bail d'équipement entre crédit-bail financier et crédit-bail opérationnel.

15. En outre, les auteurs, toujours à la recherche de classifications et d'identifications, ont distingué d'autres catégories. Ils ont discerné ainsi, dans le cas de crédit-bail portant sur des biens mobiliers, les contrats portant sur des biens de consommation et ceux portant sur des biens d'équipement (27). Dans le cas des biens de consommation, les marchandises concernées vont généralement à des particuliers et, sous bien des aspects, le contrat conclu est très voisin de la location-vente. Le crédit-bail pour l'équipement, selon divers auteurs, représente la forme la plus spécifique du crédit-bail, en ce qu'il offre aux entreprises qui ont décidé de procéder à des investissements une solution autre que l'achat (28).

16. Il existe encore une distinction entre crédit-bail direct et crédit-bail indirect (29), le premier ne concernant que deux parties, le fabricant et la personne qui désire utiliser les marchandises, alors que le second, considéré par certains auteurs comme étant le seul véritable crédit-bail, concerne trois parties: le fabricant ou distributeur du bien loué, un établissement de financement et le preneur qui cherche à obtenir l'usage de la chose faisant l'objet du contrat. A l'origine de l'enchaînement des actions que comporte le crédit-bail indirect, se trouve le candidat preneur qui indique à l'établissement financier l'équipement qu'il souhaiterait que celui-ci achète au fabricant. Cette opération, à la différence du crédit-bail direct, s'écarte ainsi du contrat classique de louage par l'interposition de l'établissement financier entre le fabricant ou le distributeur de marchandise et la personne qui désire utiliser celle-ci.

D) Tentatives d'harmonisation

17. Etant donné le caractère peu évolué du droit en ce qui concerne les opérations de crédit-bail - par exemple, au Royaume-Uni, le terme leasing fait essentiellement partie du vocabulaire commercial mais son usage n'a pas jusqu'ici été repris par la terminologie juridique - il n'est pas surprenant que les tentatives d'harmonisation aient été, dans ce domaine, très peu nombreuses. (30).

18. La seule tentative dans cette direction, orientée spécialement vers le crédit-bail, se situe à la première session de travail de Leaseurope, qui s'est tenue à Zurich en juin 1974. Des discussions portèrent sur la possibilité d'une harmonisation des statuts des entreprises de crédit-bail. Un comité spécial de liaison en poursuit le développement à Bruxelles, en liaison avec la réglementation prévue par la C.E.E. pour les instituts de crédit. Pour l'instant, il n'est pas possible de dire si les sociétés de crédit-bail seront couvertes par une réglementation générale ou par une règle particulière aux termes de laquelle le statut de ces sociétés

ne serait pas réglementé du tout pour l'instant. Pour leur part, les sociétés de crédit-bail ressentent une difficulté énorme à poursuivre une harmonisation de leurs statuts, étant donné la variété des règles légales et fiscales qui existent dans les divers pays. Initialement, les associations Leaseurope prévoient des harmonisations au niveau national et la recherche d'un commun dénominateur à l'intérieur de la Fédération internationale (31).

19. Au niveau européen, le travail est entrepris au sein de la Communauté européenne dans une directive sur le crédit à la consommation, laquelle, toutefois, excluerait le crédit-bail d'équipement industriel et ne présenterait donc qu'un intérêt limité, en ce qui concerne l'ensemble des opérations de crédit-bail:

20. Dans un domaine voisin, celui de la codification, les législateurs sont également intervenus. Ainsi, des dispositions spécifiques concernant le crédit-bail figurent dans le U.S. Uniform Consumer Credit Code, et le U.K. Consumer Credit Act, 1974, a en quelque sorte ouvert la voie en Europe en unifiant les dispositions fondamentales en matière de vente à crédit à la consommation et de crédit d'emprunt au consommateur. Toutefois, dans un cas comme dans l'autre, la portée particulière de cette législation était telle que ces dispositions excluent son application aux contrats typiques de crédit-bail d'équipement.

21. Il apparaît ainsi que les problèmes relatifs à la nature générale des contrats de crédit-bail sont tels que les législateurs internationaux ne s'y sont guère attaqués (32), et, comme on le verra plus loin, la situation n'est guère plus claire aux niveaux nationaux (33).

II DELIMITATION DU SUJET

A) Champ d'application d'une législation uniforme: relations internationales ou relations nationales seulement?

1) Loi uniforme ou loi-modèle ?

22. Il s'agit là essentiellement d'une question de méthodologie qui peut être considérée comme étant d'une urgence plus ou moins grande. Toutefois, la pauvreté des législations nationales traitant spécifiquement du crédit-bail peut conduire à envisager favorablement l'hypothèse d'une loi-modèle dans ce domaine. D'autre part, l'importance des opérations de crédit-bail au niveau international, spécialement dans la pratique qui s'est établie au sein des établissements financiers internationaux, agissant comme filiales de groupes bancaires internationaux, militerait peut-être davantage en faveur d'une unification générale. Il ne faudrait pas oublier, toutefois, une autre possibilité, à savoir celle d'une harmonisation par un modèle international de contrat et des clauses et conditions standardisées. Un éminent auteur a montré que le mouvement accéléré vers l'acceptation de contrats-types et de pratiques uniformisées conduit à la redécouverte du caractère international du droit commercial et à l'apparition d'une loi autonome du commerce international, fondée sur la volonté des parties (34). Bien qu'un contrat-type soit insuffisant à couvrir toutes les matières qui pourraient être intéressantes pour un comité de travail futur, tel que par exemple la définition de la nature spécifique du crédit-bail, il serait certainement intéressant d'en examiner la possibilité, à partir du nombre considérable de contrats-modèles existant, dont une sélection se trouve annexée au présent rapport, tels qu'ils ont été prépa-

rés par les diverses sociétés de crédit-bail.

2) Signification du crédit-bail sur le plan international.

23. La grande variété d'objets donnant lieu à des opérations de crédit-bail a déjà été soulignée. Elle comporte aujourd'hui des navires, des avions et des véhicules à moteur de toutes sortes, chacun pouvant apporter dans le tableau un élément international, puisqu'il est plus que probable que des exemplaires de ces moyens de transport sont amenés à traverser les frontières nationales, en raison de la situation des parties au contrat de crédit-bail.

24. En fait, le caractère international d'une opération de crédit-bail est essentiellement déterminé par le fait que deux des parties en cause résident ou ont leur principal établissement dans des Etats différents (35). Il est évident que du fait des relations triangulaires caractérisant le contrat de crédit-bail financier, il est très possible que chacune des trois parties à cette opération peut résider ou avoir son principal établissement dans des pays différents. Ainsi se pose le problème du critère à retenir pour déterminer le caractère international de l'opération de crédit-bail. L'une des questions importantes qui se pose à cet égard provient du fait que les tribunaux, dans certains pays, ont reconnu l'existence d'un droit d'action directe du preneur contre le fabricant des marchandises acquises d'un établissement de financement, en raison, par exemple, d'un vice des marchandises (36). Il est clair que la position du fabricant, dans le cadre des opérations de crédit-bail, conserve une certaine importance, même après qu'il ait vendu les marchandises au futur bailleur et que ce dernier les ait louées au preneur.

25. Toutefois, on peut penser que la relation essentielle qu'il faut tenir à l'esprit en considérant le caractère international d'une opération particulière de crédit-bail est le contrat de crédit-bail lui-même, tel qu'il est conclu entre le propriétaire

bailleur et le preneur utilisateur. C'est là, dans ce rapport, que la caractérisation internationale d'un crédit-bail se trouve en général cristallisée, en ce sens que la possession du bien est normalement soumise à un ordre juridique différent de celui qui régit les droits du propriétaire sur ces biens. Le crédit-bail international est généralement utilisé soit comme moyen d'exportation, soit comme un dernier recours, lorsque toutes les autres formes de crédit se révèlent inaccessibles ou inadaptées à certaines opérations (37). Dans le premier cas, le crédit-bail international suppose généralement que deux des parties à l'opération résident ou aient leur principal établissement dans des pays différents: ainsi le fabricant ou le distributeur des marchandises vend celles-ci à un bailleur éventuel, un établissement financier, qui va alors conclure un contrat de crédit-bail avec un utilisateur dans un pays étranger. Lorsqu'un tel contrat contient une option d'achat, l'intention du preneur d'acheter au terme du bail doit être suffisamment claire pour que le bailleur ne s'expose pas au risque de devoir supporter les frais de rapatriement de l'équipement.

26. Les autres types de crédit-bail international cités plus haut supposeraient que les trois parties, vendeur, bailleur et preneur, aient leur résidence ou leur établissement principal dans des pays différents. La différence essentielle entre cette forme de crédit-bail international et celle qui vient d'être décrite réside dans le fait que l'établissement de financement, qui est dans ce cas la filiale d'un groupe bancaire international, et qui se consacre exclusivement à la réunion des capitaux nécessaires pour la réalisation d'opérations de crédit-bail importantes, est situé dans un Etat différent de celui où est établi le fabricant ou l'utilisateur. Par exemple, un établissement financier suisse achète à un fabricant français un équipement destiné à être utilisé par un preneur établi au Royaume-Uni.

27. Les situations qui peuvent conduire à de telles opérations peuvent être illustrées par quelques exemples. Ainsi, supposons

qu'une société américaine possède une filiale dans un Etat où le contrôle des changes est particulièrement sévère, de sorte que cette filiale éprouve des difficultés à emprunter des capitaux dans la monnaie du pays où elle est établie. Toutefois, pour satisfaire la demande du marché, la filiale doit augmenter sa capacité de production, mais n'est pas en mesure d'obtenir une aide immédiate, sous forme de capitaux, de sa société mère. Dans une telle situation, le recours à une opération de crédit-bail international peut être envisagé.

28. Dans une situation inverse, une société mère établie dans un Etat qui impose des restrictions considérables aux investissements étrangers peut ressentir le besoin de conclure une opération de crédit-bail international afin de doter l'une de ses filiales dont les capitaux sont insuffisants pour satisfaire ses besoins en équipement.

29. De même, une entreprise industrielle établie dans un pays dans lequel le gouvernement a imposé des restrictions aux importations peut se trouver contrainte, pour obtenir des biens d'équipement étrangers, de recourir à une opération de crédit-bail international.

30. En reprenant le dernier exemple, supposons qu'une entreprise, dans un pays, conclut un marché à l'étranger et qu'elle doive, pour satisfaire les besoins de ce marché, obtenir un équipement qui est fabriqué à l'étranger. Plutôt que de collecter les capitaux nécessaires dans son propre pays, il peut être plus avantageux, pour l'entreprise en question, de conclure une opération de crédit-bail international, ce qui lui permettra d'adapter ses frais généraux d'exploitation aux résultats obtenus sur ce marché, tout en limitant le risque de change à ses profits d'exploitation (38).

31. Un contrat de crédit-bail international est conclu au

confluent de différents systèmes juridiques et il soulève à ce titre tous les problèmes relatifs à la détermination de la loi applicable aux droits et obligations nés d'un contrat. Divers systèmes offrent des solutions variées, selon qu'il s'agit d'opérations portant sur des biens meubles ou sur des immeubles.

32. Même si le contrat de crédit-bail ne présente pas une origine internationale, il peut aussi poser des problèmes internationaux, par exemple dans le cas où le débiteur, dans un tel contrat, est insolvable et a des créanciers aussi bien en dehors de l'Etat où il est établi que dans celui-ci.

B) Champ d'application d'une législation uniforme: biens meubles et immeubles ou biens meubles seulement?

1) Meubles ou immeubles?

33. Les opérations de crédit-bail, telles qu'elles sont pratiquées aujourd'hui, peuvent porter aussi bien sur des biens meubles que sur des immeubles : on parle alors de crédit-bail d'équipement ou de crédit-bail immobilier. Toutefois, le présent rapport se limite à l'étude des implications du premier, c'est à dire du crédit-bail d'équipement, en raison du fait que, premièrement, la distinction entre biens mobiliers et biens immobiliers marque des différences importantes qui justifient une étude totalement distincte, et, deuxièmement, en raison du fait que, bien que le crédit-bail immobilier soit en plein développement, c'est plutôt le crédit-bail d'équipement qui a donné lieu jusqu'ici aux discussions les plus importantes et qui peut être considéré comme ayant les plus grandes résonances internationales, comparé aux opérations immobilières. Dans ce domaine, le Secrétariat souhaiterait évidemment recevoir quelques directives de la part du Conseil de Direction concernant l'intérêt qu'il y aurait à inclure le crédit-bail immobilier dans le programme de la

recherche. Pour l'instant, l'attention a été concentrée sur le crédit-bail d'équipement seulement, sujet jugé suffisamment vaste en lui-même.

2) Crédit-bail d'équipement en général, ou crédit-bail financier seulement?

34. Ainsi qu'il a déjà été dit plus haut, le crédit-bail d'équipement peut revêtir deux formes, à savoir le crédit-bail financier et le crédit-bail qui a été qualifié d'opérationnel (39). Il a aussi été indiqué ci-dessus que quelques auteurs considèrent que le premier est le seul vrai crédit-bail et que le crédit-bail opérationnel n'est autre chose que la forme classique de location connue sous l'appellation de louage de chose, sans que soit envisagée une option d'achat à l'expiration du bail. Le crédit-bail financier, d'autre part, représente quelque chose d'assez éloigné des schémas classiques et peut être considéré comme une sorte d'hybride juridique: de là les difficultés rencontrées par les législateurs pour donner une définition de ce que l'on désigne généralement sous l'appellation de crédit-bail financier, mais qui, en réalité, relève davantage du domaine de la technique financière dont il est issu que du domaine juridique qui n'a pas de classification parfaitement adaptée pour le caractériser. Les législateurs nationaux n'ont pas ménagé leurs efforts pour mettre en relief cet aspect particulièrement difficile du crédit-bail, et le Conseil de Direction lui-même, à sa 53^{ème} session, a été invité à considérer la question du contrat de "crédit-bail" plutôt que le sujet plus large du "leasing" - et il faut à cet égard indiquer que la loi française du 2 juillet 1966, dans son texte même, donne une définition du crédit-bail qui rejoint celle du crédit-bail financier (financial leasing).

35. Pour toutes ces raisons, mais principalement en considération du caractère original de l'opération connue sous le nom de crédit-bail financier, et des problèmes très particuliers

soulevés par le caractère triangulaire des relations entre les parties, le Secrétariat considère qu'il serait opportun de traiter l'opération connue sous le nom de crédit-bail financier (financial leasing) de manière séparée des autres formes de crédit-bail, et il suggère en conséquence de concentrer son attention, dans le présent rapport, sur les problèmes particuliers posés par le crédit-bail financier. Ceci ne saurait certes exclure la possibilité pour le Conseil de Direction de charger le Secrétariat, dans le futur, d'entreprendre d'autres études sur d'autres variétés de crédit-bail qui sont d'ailleurs partiellement couvertes par la présente étude dans la mesure où elles mettent en jeu les mêmes relations triangulaires avec option d'achat à l'expiration du bail, comme le crédit-bail financier.

36. A titre d'avertissement final, on peut rappeler les mots d'un délégué à la première session de travail de Leaseurope, déjà mentionnée : "Je crois que personne d'entre nous -et certainement pas en Grande Bretagne, - ne sait exactement ce qu'est le crédit-bail" (40). Ceci résulte de la variété des opérations qui sont couvertes sous le terme générique de "leasing" (crédit-bail) et constitue une raison de plus en faveur de l'approche restreinte du sujet telle qu'elle a été proposée ci-dessus.

III NATURE JURIDIQUE DU CONTRAT DE CREDIT-BAIL

37. Avant d'aborder une discussion sur les controverses doctrinales qui se sont développées sur la nature juridique exacte du contrat de crédit-bail, il convient de donner un aperçu de l'opération que constitue un tel contrat, ou plus précisément un contrat de crédit-bail financier.

A) Succession des opérations constituant le contrat de crédit-bail connu sous le nom de crédit-bail financier (financial leasing).

38. Il convient avant tout de rappeler que les contrats de crédit-bail sont, dans leur esprit et dans leur finalité, des opérations financières. Le seul objectif poursuivi par l'opération est de fournir un équipement nécessaire à une entreprise. Le fait que l'un des résultats de l'opération soit un transfert de propriété de ces équipements ne constitue que l'un des avantages de cette technique et ne présente qu'un aspect secondaire, aspect qui permet toutefois de distinguer cette technique du simple contrat de louage de chose.

39. Le premier acte(41) de l'opération est accompli par le preneur éventuel : il choisit l'équipement qu'il désire utiliser. Ce choix est effectué compte tenu des besoins de sa production afin que cet équipement soit le mieux adapté à ses exigences, le plus durable et celui dont le fonctionnement sera le plus rentable, compte tenu de son coût, apprécié en fonction des loyers à payer. Seul, l'utilisateur est qualifié pour faire son choix avec le moins de risques d'erreur et compte tenu de l'orientation de sa production future. Un tel choix ne peut incomber au financier bailleur dont le rôle technique se limite au financement de l'opération et qui ne peut prétendre s'immiscer dans les décisions concernant la politique des investissements des entreprises.

40. L'utilisateur du matériel fixe alors le prix, les conditions de paiement, la date, les conditions, la façon et le lieu de la livraison avec le fournisseur de l'équipement. L'établissement financier ne joue aucun rôle dans ces négociations, premièrement parceque, à ce stade initial, il est fort possible que l'entreprise désireuse d'utiliser l'équipement n'en ait pas encore déterminé le moyen de financement, deuxièmement parceque, même

si le choix du mode de financement par crédit-bail a déjà été fait et l'accord du futur bailleur obtenu, ce dernier ne saurait interférer avec la décision du futur preneur de s'adresser à tel ou tel fournisseur.

41. Une fois l'équipement sélectionné et le fournisseur choisi, le futur utilisateur s'adresse à un établissement de financement qui, après examen de la demande, proposera un contrat à la signature du preneur. Il convient de noter que c'est à ce stade que les français,⁽⁴²⁾ en particulier, situent la constitution d'un véritable mandat, le bailleur prenant la charge d'acheter l'équipement précisé dans le contrat en s'adressant au fournisseur désigné également dans le contrat. Ceux qui sont en faveur de cette thèse du mandat relèvent qu'à compter de la date de signature du contrat, le preneur est la seule personne, investie en tant que mandataire, est-il soutenu, du pouvoir d'accomplir certaines opérations de nature technique, qui font l'objet du mandat. Les cas cités en illustration de ce mandat concernent principalement des livraisons d'équipement lourd qui doivent être vérifiés à la livraison, et aussi des livraisons d'appareillages nécessaires au fonctionnement d'un équipement. On avance aussi dans ce contexte le fait que, lorsque le contrat prévoit la retenue d'une certaine déduction du prix d'achat (généralement de l'ordre de 10%) à titre de garantie, le preneur est la seule personne qualifiée pour dire si l'équipement fonctionne de façon satisfaisante, afin d'autoriser le paiement de cette somme au fournisseur. On peut soutenir, toutefois, que ces facteurs ne font que renforcer la thèse qui analyse toute l'opération comme une opération de crédit, le bailleur n'étant qu'un fournisseur de crédit, ce qui expliquerait alors la distribution des risques concernant le matériel, qui pèsent presque entièrement sur le preneur, disproportion qui demeure difficile à justifier dans une autre interprétation.

42. Il existe une variante de la procédure mentionnée ci-dessus au cas où le bailleur et le preneur ne signent qu'un contrat.

préliminaire: ceci se produit lorsque, bien qu'il ait été décidé de passer une convention de crédit-bail, et que le fournisseur ait été choisi, le futur utilisateur n'est pas en mesure de déterminer immédiatement les détails de l'équipement souhaité. Dans ce cas, le preneur se comporte comme un acheteur ordinaire, reçoit l'équipement, en règle le prix et envoie la facture à l'établissement de financement.

43. C'est à ce stade, une fois l'équipement acheté et mis à la disposition de l'utilisateur, que commence le véritable crédit-bail, pour une durée fixe déterminée dans le contrat entre le bailleur et le preneur. Cette durée est calculée de telle sorte que l'établissement financier puisse, par les loyers qu'il recevra du preneur, durant la période ainsi déterminée, recouvrer l'investissement qu'il a fait en achetant ledit équipement, ainsi que ses frais et une marge de profit, tout en s'assurant qu'à l'expiration de la période fixée, l'équipement conservera une valeur résiduelle, généralement de l'ordre de 5 à 6% de sa valeur initiale, pour laquelle le preneur pourra exercer son option d'achat, généralement prévue dans les contrats habituels de crédit-bail financier. En raison de la rapidité avec laquelle, aujourd'hui, le progrès technique entraîne le vieillissement des équipements, le bailleur calculera les loyers en fonction de la dépréciation du matériel particulier dont il s'agit, ce qui signifie que les loyers seront en général élevés, de sorte que, d'un point de vue pratique, il est à peu près certain que le preneur exercera son option d'achat à l'expiration du bail (43). Les droits et devoirs des parties au contrat de crédit-bail sont examinés dans le prochain chapitre de cette étude.

44. A l'expiration de la période fixée dans le contrat comme durée du bail, le preneur a trois possibilités: premièrement, il peut demander le renouvellement du bail pour une nouvelle période, généralement moyennant un loyer considérablement réduit (calculé sur la base de la valeur résiduelle de l'équipement à la fin de

la période fixée; deuxièmement, il peut restituer l'équipement au bailleur, ce qui met fin au contrat, étant précisé, bien entendu, qu'il devra restituer le matériel en bon état de fonctionnement; troisièmement, le preneur peut exercer l'option qui figure généralement dans le contrat, afin d'acheter l'équipement à sa valeur résiduelle, telle qu'elle a été fixée lors de la conclusion du contrat.

45. Toutefois, parmi ces trois options, il existe de très fortes raisons, d'un point de vue financier, pour que le preneur choisisse la troisième, celle de l'achat pour un montant très faible. Le motif en est que, du fait de la durée relativement brève de l'utilisation de la plupart des équipements faisant l'objet de crédit-bail, le bailleur, pour recouvrer son capital, est obligé de calculer les loyers à un niveau relativement élevé, et qu'ainsi, à l'expiration du bail, le preneur a pratiquement payé l'équivalent du prix d'achat et sera habituellement désireux de conserver l'équipement afin de justifier l'investissement considérable qu'il a déjà fait. Ceci n'est toutefois pas toujours le cas: lorsque l'équipement a vieilli, techniquement, de façon importante, durant le bail, ou lorsque le preneur, s'il exerçait son option d'achat, éprouverait des difficultés à trouver à son tour un acheteur intéressé par le matériel d'occasion, il peut s'avérer préférable de restituer le matériel au bailleur. Les établissements de financement ont généralement un réseau d'agents spécialisés dans le matériel d'occasion qui leur permet de disposer d'un tel matériel. Toutefois, comme les dépenses relatives à la restitution du matériel incombent au preneur et que ces dépenses dépassent fréquemment la valeur résiduelle du matériel, l'option qui consiste à restituer ledit matériel ne sera choisie qu'en dernière extrémité.

46. Comme on le verra plus loin, la violation par le preneur de ses obligations contractuelles de ne pas mettre un terme au contrat de crédit-bail pendant la période fixée initialement telle

qu'elle est spécifiée dans ledit contrat donne lieu au paiement par le preneur de pénalités qui sont souvent qualifiées de léonines, tant elles sont sévères. Toutefois, l'expérience a montré qu'il était nécessaire de prévoir un adoucissement à cette rigueur, qui équivaut en quelque sorte à une quatrième option, à savoir la possibilité pour le preneur de résilier son contrat à la fin de la première année de bail, lorsque les circonstances économiques qui avaient motivé le choix du preneur ont changé (c'est à dire lorsque le preneur s'est rendu compte d'avoir commis une erreur dans son choix, lorsque l'équipement était déjà en place, ou lorsque le progrès technique a rendu l'équipement désuet à une date qui ne pouvait raisonnablement être prévue au moment où le contrat a été conclu). Dans ce cas, le preneur a la faculté d'acheter l'équipement pour une somme équivalente aux loyers restant à courir et, en addition, pour la valeur résiduelle telle qu'elle est estimée à la date de résiliation. Le preneur peut alors revendre son équipement, soit à un tiers qui en aurait immédiatement besoin, soit au fournisseur initial en échange d'un matériel nouveau plus efficace.

B) L'intervention législative dans le domaine du crédit-bail.

47. Il convient de souligner une fois de plus que le crédit-bail n'a pas encore obtenu une complète consécration légale. Ainsi, par exemple, au Royaume-Uni. Toutefois, certains Etats, notamment la France, ont mis en oeuvre une législation spécifique tendant à régir le contrat de crédit-bail. D'autres Etats, notamment les Etats-Unis, ont eu recours à la loi fiscale, ce qui reflète le caractère essentiellement fiscal des problèmes juridiques qui se sont posés au sujet du crédit-bail, spécialement pour distinguer s'il s'agit bien d'un louage, comme le disent

les parties, ou s'il s'agit au contraire, en réalité, d'une vente conditionnelle. Il ne faut pas en conclure que le législateur est demeuré inactif dans ce domaine aux Etats-Unis.

48. Ainsi, le Code de Commerce Uniforme (Uniform Commercial Code) considère généralement l'institution connue sous le nom de crédit-bail financier comme une "sûreté" (security interest), soumise en conséquence aux exigences d'inscription de l'article 9 dudit code. Le Code prévoit que "l'inclusion d'une option d'achat n'a pas en soi pour conséquence de donner à la location la valeur d'une sûreté", mais il ajoute qu' "une convention selon laquelle, aux termes du bail, le preneur deviendra propriétaire du bien, ou aura le droit d'en devenir propriétaire sans rien avoir à payer ou pour un prix symbolique, donne à la location la valeur d'une sûreté" (44). Si le bail est considéré comme étant une sûreté, le preneur devient le propriétaire du matériel fourni, moyennant paiement de cette somme symbolique, et ses créanciers pourront avoir des droits sur ledit matériel, à moins qu'il ait régularisé sa sûreté conformément aux prescriptions de l'article 9.

49. Le point de savoir si un bail constitue en réalité une sûreté est une question qui relève de l'interprétation de l'intention des parties, qui doit être déterminée selon les circonstances de chaque cas d'espèce. On peut considérer, toutefois, que cette question peut être tranchée en considérant le contrat lui-même lorsque le bail se présente comme complet (45). Lorsque le bail est ambigu sur le point de savoir si c'est un bail ou une opération constituant une sûreté, tout moyen de preuve est recevable pour établir la véritable nature de l'opération (46). La qualification d'un bail comme bail simple ou comme sûreté doit être déterminée sur la base des faits tels qu'ils existaient au moment où le bail a été conclu, et des défauts ultérieurs provenant du preneur ne peuvent altérer le caractère de la relation initiale (47). De même, le fait que l'absence de paiement

des loyers puisse entraîner pour le preneur déchéance de son option d'acheter est sans effet sur l'existence de la possibilité d'option en ce qui concerne la détermination de la nature du contrat, de telle sorte qu'il importe peu que le preneur puisse en fait perdre le droit d'exercer son option en raison d'un défaut de paiement des loyers (48).

50. Ce qui peut à première vue sembler être une différence entre le montant des sommes stipulées par les bailleurs américains et par les bailleurs européens pour l'exercice de l'option d'achat de la part du preneur n'est en réalité qu'une simple différence de vocabulaire. Alors que dans les systèmes juridiques européens on parle de valeur résiduelle des marchandises, celle-ci, bien qu'elle soit très minime par rapport au montant réel du prix de vente, peut apparaître comme plus substantielle que la somme symbolique telle qu'elle est mentionnée dans le Code de Commerce Uniforme des Etats-Unis. Un montant symbolique est défini par un éminent auteur comme "tout montant qui est insignifiant par rapport à la valeur ou au prix d'achat de la marchandise" (49). A l'inverse, lorsque le preneur doit payer une somme substantielle sans égard aux loyers qu'il a déjà versés, l'opération serait simplement considérée comme un louage avec une option d'achat, et non comme une sûreté. Ainsi, dans un cas où le preneur avait dû payer 25% du prix normal, sans égard aux loyers qu'il avait déjà versés, l'option d'achat a été considérée comme impliquant le paiement d'une somme substantielle, avec cette conséquence que le louage ne pouvait pas être considéré comme constituant une sûreté (50).

51. Toutefois, le simple fait que le prix demandé en cas d'option d'achat est substantiel n'empêche pas nécessairement le Tribunal de décider que la transaction était en réalité conçue pour créer une sûreté en faveur du bailleur, dans la mesure où d'autres éléments de l'espèce justifient une telle conclusion (51).

52. Un auteur a suggéré que la véritable question qui se pose pour distinguer entre le vrai louage et la sûreté est de déterminer

si le preneur acquiert un droit (an equity) sur la propriété, droit qui serait une part investie dans ce bien par quelqu'un qui n'en a pas encore acquis la pleine propriété (52). La distinction qui peut être faite à ce sujet relève de la différence entre paiement pour usage de la propriété et paiement pour la propriété elle-même.

53. Toutefois, pour en revenir brièvement à la question du prix à payer pour l'option, attendu que le terme "montant symbolique" semble normalement être interprété par les tribunaux des Etats-Unis comme signifiant 1 dollar, ou un autre montant très faible,⁽⁵³⁾ celui-ci ne diffère pas très sensiblement des chiffres de valeur résiduelle en usage en Europe. Ainsi, généralement, 80 à 85% du montant des loyers payés sont versés à titre de paiement du prix de vente, une somme symbolique demeurant due pour la propriété de la chose. En fait, certains tribunaux ont adopté la règle automatique selon laquelle lorsque le prix de l'option est inférieur à 25% du prix de vente, le bail est considéré comme une sûreté (54).

54. En laissant de côté la législation de droit privé en vigueur aux Etats-Unis en ce qui concerne le crédit-bail, on peut aussi prêter attention aux efforts des autorités fiscales dans le même domaine. A cet égard, le U.S. Internal Revenue ruling 540 (55) donne quelques indications sur les intentions qui sont considérées comme des présomptions que le bail n'est autre chose qu'une vente à tempérament déguisée. Il s'agit des points suivants:

a) une partie de ces paiements périodiques est spécifiquement destinée à l'acquisition par le preneur d'un droit réel (an equity) sur la chose.

b) le preneur recevra la pleine propriété (title) après paiement d'un certain montant de "loyers" qu'il doit verser, aux termes du contrat.

c) le montant total que le preneur doit payer pour une période d'utilisation relativement courte constitue une proportion

inhabituellement importante de la somme totale qui doit être payée pour assurer le transfert de propriété.

d) les "loyers" payés réellement dépassent la valeur normale d'une location ordinaire. Ceci peut indiquer que les paiements comprennent un élément autre que la contrepartie de l'usage de la chose.

e) la propriété peut être acquise par une option, moyennant un prix qui est symbolique, comparé à la valeur de la chose au moment où l'option peut être exercée, tel qu'il est déterminé au moment de la conclusion du contrat, ou qui est relativement peu important, comparé au montant total des paiements qui doivent être faits.

f) une partie des paiements périodiques est spécifiquement désignée comme représentant des intérêts, ou est clairement identifiable comme représentant des intérêts.

55. Cette législation fiscale a eu des répercussions dans le monde du crédit-bail. C'est ainsi que les entreprises de crédit-bail, dans la mesure où elles voulaient conserver les avantages qu'elles tiraient de leur position de bailleur, opposée à celle de vendeur, ont été obligées de remanier leurs contrats en véritables louages. Toutefois, ceci doit être vu en regard du désir indiscutable des sociétés de crédit-bail de se protéger contre une faillite possible du preneur en faisant usage des facilités d'inscription qui sont prévues dans le Code de Commerce Uniforme pour les bailleurs nantis d'une sûreté (56).

56. Cette tendance de rapprochement du crédit-bail au louage signifie également que les opérations de crédit-bail opérationnel tendent de plus en plus à devenir un simple contrat de location ("bailment"), situation qui, nous l'avons vu, domine au Royaume-Uni. Toutefois, alors que, comme on l'a déjà noté, le droit du Royaume-Uni traiterait un louage contenant une option d'achat à l'expiration de son terme comme une opération de location-vente, et non comme un simple contrat de louage, les tribunaux des Etats-

Unis continuent à admettre qu'un louage peut contenir une disposition permettant au preneur d'acheter la chose louée, toujours contre paiement d'une somme supplémentaire symbolique (57).

57. Les louages d'équipement ont toutefois été ignorés par le législateur au Royaume-Uni, excepté dans la mesure où il lui a semblé nécessaire de les exclure du champ d'application du Consumer Credit Act, 1974. En fait, le terme "lease" n'est pas utilisé en général au Royaume-Uni pour désigner la création d'un droit temporaire sur un bien meuble. Une telle opération serait plutôt désignée normalement par les termes "hiring" ou "bailment". Ceci signifie simplement que le crédit-bail financier, au Royaume-Uni, n'a pas encore atteint le degré d'existence autonome, en tant que catégorie juridique, qui a été consacré à cette création du monde financier par la législation française. Comme l'observe un éminent auteur, "la réserve de propriété au bailleur, outre qu'elle présente certaines implications fiscales, est en réalité une forme de sûreté, de la même façon que la réserve de propriété dans une vente sous condition ou un contrat de location-vente. Jusqu'ici, toutefois, le droit anglais n'a pas encore progressé jusqu'à la reconnaissance du fait que de tels types de convention sont en réalité des contrats assortis de garanties" (58).

58. La première loi spécifiquement consacrée au crédit-bail semble être la loi française du 2 juillet 1966. Dans son article premier, elle définit le crédit-bail comme suit :

"les opérations de location de biens d'équipement, de matériel d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, spécialement achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquiescer tout ou partie des biens loués moyennant un prix convenu tenant compte au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers"(59).

59. Etant donné que nous avons exclu le crédit-bail immobilier du champ de la présente étude, nous restreindrons nos remarques aux dispositions de l'article qui traite spécifiquement du crédit-bail de biens mobiliers.

60. Les opérations couvertes par la loi française sont appelées "crédit-bail", reflétant ainsi la fonction essentielle de l'opération, à savoir la création de crédit, et l'usage qu'elle fait du mécanisme du bail. Toutefois, comme on l'a souligné, cet intitulé n'attire pas suffisamment l'attention sur l'originalité de cette forme particulière de bail, à savoir le contrat de vente qui est conclu préalablement entre le fournisseur et l'établissement financier agissant pour l'utilisateur futur. L'autre critique importante adressée au terme crédit-bail porte sur son incapacité à révéler l'objet sur lequel porte le contrat, à savoir un équipement productif (60).

61. Les deux critères principaux posés par la loi pour identifier une opération de crédit-bail sont d'abord le but pour lequel le bien est recherché -il doit l'être pour un usage professionnel- et deuxièmement la notion d'une option d'achat, option qui doit être offerte dans tout contrat de crédit-bail au moment où il est conclu, de même que le prix pour exercer cette option doit être précisé dans chaque contrat de crédit-bail lors de sa conclusion.

62. La définition du crédit-bail adoptée en France ne diffère pas beaucoup de celle qui est donnée dans l'article premier de l'Arrêté Royal belge du 10 novembre 1967. Il caractérise les opérations de crédit-bail comme suit:

- a) le contrat doit concerner un équipement qui est utilisé par le preneur exclusivement à des fins professionnelles ;
- b) les marchandises doivent être achetées par le bailleur en

vue de leur location et conformément aux spécifications du futur preneur;

c) la durée du bail telle qu'elle est fixée dans le contrat doit correspondre à la durée économique d'utilisation des marchandises;

d) les loyers à payer doivent être établis de façon à permettre l'amortissement de la valeur des marchandises louées dans la période d'usage fixée dans le contrat;

e) le contrat doit donner au preneur l'option de devenir propriétaire des biens loués, à l'expiration du terme, pour un prix fixé dans le contrat, qui doit correspondre à la valeur résiduelle des marchandises (61).

63. Il convient de noter que la définition belge, bien qu'elle présente beaucoup de similitudes avec celle adoptée par la législation française, est en même temps plus complète dans le reflet qu'elle donne de la véritable nature des opérations de crédit-bail (62). Ainsi, à la différence de la loi française, elle se réfère à l'idée de la durée présumée d'utilisation des marchandises, de leur amortissement et de leur valeur résiduelle. L'arrêté royal belge mentionne également que les marchandises louées sont acquises en fonction des spécifications de l'utilisateur futur. Ceci souligne davantage que l'opération est destinée à obtenir du crédit.

64. Les deux définitions limitent l'usage du crédit-bail à l'acquisition d'équipement à usage professionnel. Il n'est toutefois pas clair que cette limitation ait pour effet de prohiber totalement l'utilisation du crédit-bail à des fins privées, bien que de nombreux arguments aient été avancés à l'encontre d'une telle extension, spécialement en considération de la réglementation très stricte du crédit à la consommation, au sujet duquel des arguments d'ordre public sont avancés pour la protection du consommateur et de la monnaie.

65. L'influence de la loi française sur la définition adoptée par le législateur belge est particulièrement évidente dans

l'inclusion obligatoire d'une option d'acheter à l'expiration du bail. La doctrine française, ainsi que la jurisprudence, ont été unanimes à soutenir qu'une telle clause participe de l'essence même du crédit-bail, alors qu'au Royaume-Uni, comme on l'a indiqué plus haut, un bail qui contiendrait une telle clause ne pourrait être qu'une location-vente. Toutefois, même en Belgique, la présence d'une clause donnant une option d'acheter a été controversée dans certains cercles de doctrine (63). Il a été soutenu que, d'une part, l'entreprise qui prend à bail un équipement n'est généralement pas intéressée par la propriété de cet équipement mais cherche seulement à s'en réserver l'usage pendant une certaine période. En outre, il a été avancé que l'exercice d'une telle option à la fin du bail n'aurait pas grand sens puisque le prix à payer à cette occasion est symbolique, voire inexistant, et que le preneur n'a en fait pas à exercer un véritable choix ni à se livrer alors à des appréciations financières. Dans ces conditions, et selon ce courant de doctrine, on peut discuter sur le point de savoir s'il existe réellement une véritable option d'achat. En fait, on peut noter à cet égard que la jurisprudence fiscale allemande a admis que cette option d'achat est de nature purement symbolique (64).

66. Un facteur mentionné dans la définition française mais absent de celle de l'arrêté royal belge est l'idée que le prix à payer lors de l'exercice de l'option d'achat doit tenir compte des paiements déjà effectués pendant le cours du bail. Il convient de rappeler que la présence d'un tel facteur dans un contrat de crédit-bail constituerait aux Etats-Unis une présomption pour les autorités fiscales que l'opération présentée comme un bail ne constitue en réalité qu'une vente déguisée(65).

67. Aucune législation spécifique n'a encore été adoptée en ce qui concerne le crédit-bail aux Pays-Bas, bien que certains pensent que le terme "afbetalings-transactie", défini par la loi du 13 juillet 1961, soit assez large pour couvrir toutes les opérations désignées sous le nom de crédit-bail. Cette loi néer-

landaise tend à briser tous les cloisonnements établis entre les catégories de ventes et de locations afin d'établir un seul ensemble de règles.

68. Dans la République Fédérale d'Allemagne, la législation relative au crédit-bail n'a pas dépassé le stade de la réglementation fiscale (66).

69. La Chambre des Députés italienne a été saisie d'une proposition de loi de MM. D'AREZZO et SPERANZA le 25 octobre 1973; celle-ci est limitée dans son objet à une réglementation de ce qui a été défini comme crédit-bail financier.

70. L'article premier de ce projet se lit comme suit :

"Sont considérées comme opérations de crédit-bail financier, lorsque le bailleur est un établissement constitué conformément à l'article 2 de la présente loi :

1) les opérations de location de biens meubles, mêmes s'ils sont inscrits sur des registres publics, acquis ou commandés en fabrication par le bailleur sur les indications du preneur, avec une option pour ce dernier de devenir propriétaire des biens pris à bail, à l'expiration d'un terme convenu dans le bail, contre paiement d'un prix fixé, sous réserve de ce qui est dit à l'article 5 de la présente loi;

2) les opérations de location de biens immobiliers, pour un usage industriel ou commercial, ou dans un intérêt public, acquis par le bailleur sur les indications du preneur ou, pour son compte, commandés en construction par le premier, avec une option pour le preneur de devenir propriétaire des biens pris à bail, à l'expiration d'un terme convenu dans le bail, contre paiement d'un prix fixé, sous réserve des dispositions de l'article 5 de la présente loi.

Si l'opération de crédit-bail porte sur un équipement industriel, des machines ou des appareillages, ceux-ci, mêmes s'ils sont matériellement fixés, joints ou incorporés à un

immeuble, sont assujettis, à toutes les fins, au régime juridique des meubles, le bailleur ayant la possibilité de les faire séparer des immeubles auxquels ils ont pu être fixés ou joints ou incorporés" (67).

71. Le dernier paragraphe, bien qu'il donne une intéressante solution aux problèmes qui pourraient surgir éventuellement en cas de faillite d'une entreprise qui, comme preneur de biens meubles, aurait, afin de les utiliser, été obligée de les fixer ou de les incorporer dans un immeuble constituant l'usine, peut toutefois être laissé à part pour l'instant. Ce qui paraît intéressant, dans le contexte de ce chapitre, est plutôt la comparaison des paragraphes 1 et 2 avec la définition française du crédit-bail. Comme la loi française, ce texte tend à recouvrir à la fois le crédit-bail d'équipement industriel et le crédit-bail immobilier, il met en valeur le rapport triangulaire entre les parties à une telle opération, il indique l'objectif qui est d'obtenir du crédit, en faisant référence aux "indications du preneur", et il mentionne également l'option d'acheter à l'expiration du bail. Alors que la définition française ne couvre que le crédit-bail pour usage professionnel, le projet italien ne contient pas de restriction au crédit-bail d'équipement, d'où l'on peut déduire qu'il entend couvrir le crédit-bail au consommateur dans le paragraphe 1, et, en ce qui concerne le crédit-bail immobilier, ne se restreint pas à l'usage industriel et commercial mais entend être également applicable aux opérations de crédit-bail conçues dans l'intérêt public. A la différence de la définition française, il ne fait aucune référence au fait que le montant du prix à payer lors de l'option d'achat, à l'expiration du bail, doit tenir compte des paiements déjà effectués au cours du bail, et, à l'inverse de la définition belge, il ne mentionne pas la durée d'utilisation présumée des marchandises, ni leur amortissement. En ce qui concerne la relation entre le prix de l'option et la valeur résiduelle

hypothétique que les marchandises devraient encore avoir à l'expiration du bail, il convient de noter que, alors que l'article 1 ne parle que d'un prix fixe, l'article 5 se réfère clairement à la valeur résiduelle de la chose telle qu'elle a été fixée par les parties dans leur contrat à l'origine.

72. L'article 2 du même projet définit les entreprises qui peuvent exercer une activité de bailleurs, en matière de crédit-bail. Ces entreprises doivent être des sociétés dont le capital ne peut être inférieur à un milliard de lires (68).

73. L'article 5 du même projet traite de la situation dans laquelle la société de crédit-bail serait liquidée: dans ce cas le preneur pourrait devenir propriétaire des biens, même avant l'expiration du bail, moyennant paiement des loyers restant à échoir, diminués des profits de la société, et du prix résiduel tel qu'il est fixé dans le contrat (69).

C) Nature juridique du contrat de crédit-bail

74. Nombreux sont les auteurs qui, au cours des dernières années, ont exercé leur habileté analytique en disséquant la nature juridique du contrat de crédit-bail (70). Avant de s'engager dans quelques-unes des principales classifications qui ont été proposées, qu'il soit permis de faire une ou deux observations de caractère général sur ce contrat très spécial et très original, observations sur lesquelles tous les auteurs seraient en accord (71).

75. D'abord, il est essentiel de rappeler que le crédit-bail est avant tout une opération financière; c'est un point que le juriste ne doit jamais perdre de vue en traitant ce sujet. C'est là sa nature spécifique, la source des difficultés et c'est là que se trouve la clé d'une solution d'une structure

contractuelle qui puisse habiller l'opération créatrice de crédit dont il s'agit en réalité.

76. Deuxièmement, le crédit-bail se présente comme une institution qui fait entièrement partie de ce que l'on nomme en français le "droit des affaires" et qui, en anglais, est désigné plus largement par l'expression "business law". Ceci explique le rôle prédominant joué par le monde de la finance plutôt que par les juristes dans l'élaboration d'une réglementation de cette nouvelle technique contractuelle. Ceci souligne l'originalité du crédit-bail en tant que contrat moderne complexe. L'un des auteurs les plus éminents dans ce domaine l'a désigné comme un phénomène juridique, économique et social de caractère fondamental dans notre époque, en ce qui concerne la renaissance du phénomène contractuel (72). Ceci doit influencer de façon décisive les méthodes d'interprétation et de raisonnement à appliquer à ce sujet, lesquelles ne peuvent demeurer celles qui sont employées traditionnellement par les juristes.

77. La troisième de ces idées générales concerne la différence apparente, sur le plan économique, entre les parties en cause. Sous bien des aspects, le crédit-bail est un contrat d'adhésion. Le preneur est généralement dans une position inférieure, pour la discussion des clauses contenues dans le contrat, car, le crédit-bail étant coûteux, il n'y a recours que contraint par la nécessité. Le vendeur de l'équipement ne se soucie que de vendre sa marchandise et, bien qu'il ait souvent joué un rôle important pour persuader le preneur d'avoir recours au crédit-bail, il considère normalement que, une fois que le contrat de vente a été conclu, son rôle dans l'opération est terminé et que toute difficulté qui peut surgir pour le preneur ne le concerne plus. C'est l'entreprise de crédit-bail qui, finalement, impose sa volonté, façonnant le contrat afin de multiplier les garanties en sa

fauteur et les exonérations de responsabilité (73).

78. Enfin, on peut noter que le crédit-bail doit sa naissance en Europe à son utilité pour tourner les problèmes juridiques qui surgissent dans le cadre des autres opérations financières dirigées par d'autres moyens vers le même objectif: autrement dit, il est apparu comme un moyen de tourner la loi. Ceci donne quelquefois une impression de fraude, puisqu'il a été utilisé pour vider les institutions traditionnelles voisines de leur substance et de leurs conséquences.

79. Ces observations générales étant faites, il convient de souligner immédiatement que les controverses doctrinales sur la nature juridique du contrat de crédit-bail se sont élevées presque exclusivement dans les pays continentaux de droit civil, l'attitude des pays de Common Law ayant été pratiquement constante vis-à-vis de la nature juridique de ce nouveau contrat; aux Etats-Unis, comme nous l'avons déjà exposé précédemment (74), les tribunaux distinguent entre la sûreté (security interest) et le vrai louage (true lease), tandis que le fisc fait plutôt la distinction entre le vrai louage et la vente déguisée. Les critères commandant ces distinctions ont déjà été exposés, de sorte qu'il suffit de répéter que, pour les raisons pratiques mentionnées plus haut, par exemple pour échapper à une classification fiscale de vente déguisée, les opérations de crédit-bail tendent, aux Etats-Unis, à se rapprocher de plus en plus du contrat de louage classique qui est, finalement, à l'origine des opérations de crédit-bail.

80. Au Royaume-Uni, ainsi qu'il a déjà été dit (75), le contrat de crédit-bail, dans la mesure où on lui reconnaît une signification juridique propre, est un contrat de louage. L'inclusion d'une option d'achat à l'expiration du bail, telle qu'elle est devenue la règle dans les contrats de

crédit-bail en usage sur le continent, serait considéré comme transformant l'opération en contrat de location-vente.

81. En fait, le contrat de crédit-bail, tel qu'il a évolué, peut être considéré comme quelque chose de voisin de la location-vente ou de la vente à tempérament, et il est utile de rappeler à cet égard qu'au Royaume-Uni, les mêmes établissements financiers traitent habituellement à la fois des contrats de crédit-bail et de location-vente. Toutefois, il est important de tenir présente à l'esprit l'origine du crédit-bail, puisque, quelles que soient les nombreuses caractéristiques qui y ont été ajoutées, tirées d'autres institutions, depuis qu'il s'est développé en Europe, c'est le contrat de louage de chose qui se trouve à la base de tous les contrats de crédit-bail, qu'ils soient pratiqués dans les pays de droit continental ou dans les pays de Common Law.

82. Le crédit-bail doit être vu, avant tout, comme relevant du droit de la propriété mobilière (nonobstant son extension ultérieure au domaine immobilier), et ses relations avec le droit des obligations en dépendent nécessairement (76). Le crédit-bail est aujourd'hui défini, dans les catégories juridiques anglo-américaines, comme le transfert de certains droits (the conveyance of an interest) (77), donnant au preneur des droits qui sont presque des droits de propriété, de sorte qu'il détient les marchandises à ses propres risques et sous sa propre responsabilité. Ceci souligne le fait que le crédit-bail touche aux droits réels, le droit anglo-américain attachant la plus grande importance à la continuité du droit plutôt qu'aux relations personnelles entre bailleur et preneur (78).

83. Les différentes tournures d'esprit juridique des divers pays de droit continental ont contribué à créer des interprétations plus ou moins différentes quant à la nature juridique du contrat de crédit-bail. Il est proposé de traiter les principales de ces analyses pays par pays.

84. En France, d'abord, la relation triangulaire qui se trouve à la base des opérations de crédit-bail a donné naissance à plusieurs définitions. Certains, et parmi eux les plus éminents spécialistes de ce nouveau contrat, y voient un mandat, ou une situation de représentation, bien que les avis soient partagés quant à l'ordonnement exact des relations considérées, à l'intérieur de ce cadre contractuel (79). D'autres voient la création ou l'exécution de plusieurs mandats ou rapports de représentation, imbriqués les uns dans les autres et se complétant mutuellement (80). Plusieurs auteurs soutiennent qu'il s'agit en réalité d'une stipulation pour autrui (81). Toutes ces thèses se réfèrent à la succession des opérations constituant le contrat de crédit-bail. Ainsi, une situation de mandat est relevée dans l'engagement pris par le bailleur vis-à-vis du futur utilisateur d'acheter les marchandises telles qu'elles sont décrites dans le contrat de crédit-bail auprès du fournisseur qui est également mentionné dans ce contrat (82). Un autre mandat a été décelé et même retenu par les tribunaux (83), dans les négociations entre le futur utilisateur et le futur vendeur, conduites au nom du futur preneur-acheteur (84). Une fois le contrat signé, le preneur est considéré comme agissant en tant que mandataire du bailleur lorsqu'il reçoit les choses louées ("mandat accessoire ou administratif, dit de réception ou de recette de la chose donnée à bail") (85) et lorsqu'il exerce les droits du bailleur en engageant des actions en dommages-intérêts contre le fournisseur (86). Ce dernier point est aussi cité en faveur de l'existence d'une stipulation pour autrui, comme accessoire à la vente entre le fournisseur et l'établissement de financement, le bailleur laissant au preneur le soin d'agir contre le fournisseur pour tout défaut éventuel dans les marchandises fournies (87).

85. Un éminent auteur (88) a conclu que ce qui, en réalité, subsiste derrière toutes les analyses avancées dans

les diverses théories et ce qui les explique et les justifie est le fait que les établissements de financement ont essayé de transférer aux preneurs les droits, obligations, privilèges et devoirs qui devraient normalement passer aux bailleurs mais qui, dans le cas particulier du crédit-bail, où le bailleur n'est autre que le moyen de se procurer le crédit nécessaire pour s'assurer l'usage de l'équipement convoité, ne peuvent évidemment s'attacher à un simple bailleur de fonds. Le résultat de cette situation complexe et originale est que le droit a dû mettre au point des techniques pour produire quelques-uns des effets de la propriété, aussi bien que l'usus, en faveur du preneur. L'auteur voit dans cette situation la création d'un "mandat imparfait", le preneur ne laissant au bailleur que les droits et obligations nécessaires à l'exercice et à la protection de ses objectifs, en tant que pourvoyeur de crédit, alors qu'il se réserve ceux qui ne peuvent manifestement se rattacher à une simple source de crédit.

86. Il semble que tous les pays de droit continental reconnaissent la nature hybride et composite du contrat de crédit-bail, comme mélange d'un contrat de louage et d'un contrat de vente. Les français et les belges parlent de "contrat de louage de choses avec promesse unilatérale de vente" (89), et les allemands de "Mietkauf" (90). L'un et l'autre de ces termes sont suffisamment larges pour embrasser davantage que la situation typiquement financière du crédit-bail, puisqu'ils ignorent la complexité introduite par la tierce partie à l'opération connue sous le nom de crédit-bail financier. Toutefois, en Allemagne et en France, on reconnaît qu'en ce qui concerne l'opération contractuelle complexe, moderne et originale, connue sous le nom de crédit-bail financier, il s'agit de quelque chose de plus qu'un contrat de louage de choses avec promesse unilatérale de vente, ou "Mietkauf". Ainsi, de nombreux auteurs de langue française et de langue

allemande pensent que les contrats de crédit-bail doivent plutôt s'expliquer à travers les clauses particulières qui figurent dans cette nouvelle forme contractuelle et estiment ainsi qu'ils devraient être reconnus comme contrats nouveaux "sui generis" (91). La même position a été adoptée par la doctrine italienne (92).

87. Toutefois, avant de discuter cette position, il convient d'examiner quelques-unes des classifications qui ont été proposées par les auteurs de langue allemande. Quelques-uns, parmi les plus importants, n'y voient autre chose qu'un "Mietvertrag" ou contrat de louage, présenté sous un aspect particulier avec quelques caractéristiques spéciales (93). D'autres estiment qu'il s'agit d'un contrat sui generis ("Vertrag eigenen Charakters") qui contient à la fois des éléments de la vente et du louage (94). D'autres soutiennent encore qu'il s'agit plutôt d'un contrat mixte ("gemischter Vertrag") contenant des éléments de "Pacht", "Darlehen", et de vente (95). Une autre école de pensée propose la qualification de "Rechtskauf", avec le preneur achetant au bailleur un droit d'usage limité dans le temps et relevant du droit des obligations plutôt que du droit des biens (96).

88. Il existe aussi une forte tendance en Allemagne en faveur d'une définition se référant au contrat de mandat ("Geschäftsbesorgungsvertrag"), au motif que l'établissement de financement se présente comme mandataire du preneur, lorsqu'il demande l'équipement désiré par ce dernier, équipement qui sera remis au preneur pour utilisation, alors que l'établissement de financement fournira les fonds nécessaires (97). Toutefois, cette thèse du mandat a été fortement critiquée en ce qu'elle ne met pas l'accent sur l'opération centrale du crédit-bail qui repose davantage sur la "cession d'usage" jointe à l'option d'achat (98).

89. Un autre auteur (99) estime que le seul lien rapprochant le crédit-bail du "Pacht" et le louage se manifeste au

moment de la remise des marchandises et que, lorsque le contrat de crédit-bail contient une option d'achat, l'ensemble de l'opération doit plutôt être analysé comme une vente à tempérament d'un type particulier. Cette conclusion a aussi été proposée par un important apport de la doctrine suisse (100).

90. Quelques auteurs allemands reprennent l'idée des autorités fiscales américaines (101) en ce qui concerne les opérations de crédit-bail financier véritable en notant que ce contrat n'est en réalité qu'une vente déguisée. A l'appui de cette thèse, on remarque que dans ces opérations de crédit-bail financier qui comportent une option d'achat, le montant total des loyers plus le montant de l'option couvre le prix de l'achat de la chose (102).

91. Plusieurs auteurs (103) ont mis en évidence les similitudes frappantes qui existent, spécialement en Autriche et en Suisse, entre le partage des droits et des obligations dans le contrat de crédit-bail et dans l'usufruit. Ainsi, sous le régime de l'ABGB (104) et du code civil suisse (105), tous les risques et les charges de l'usufruit pèsent sur l'usufruitier qui est aussi responsable du maintien de la chose en bon état et des réparations. Toutefois, toute tentative d'assimiler le contrat de crédit-bail à un usufruit est condamnée au départ, en raison du fait que, d'une part, les parties à une opération de crédit-bail n'ont jamais l'intention de créer un droit "in rem", avec les implications que ceci comporterait dans le cadre contractuel (106) et, d'autre part, parce que l'objectif poursuivi par le crédit-bail ne nécessite pas "Dinglichkeit" (107).

92. Le Bundesfinanzhof de la République Fédérale d'Allemagne a, dans un arrêt devenu célèbre (108) auquel il a déjà été fait

référence, du 26 janvier 1970, estimé que dans la grande majorité des cas le crédit-bail financier doit être considéré comme un contrat de vente et que le preneur doit, aux fins fiscales, être traité comme le propriétaire de l'équipement qui se trouve en sa possession. Cette décision a considéré que le crédit-bail financier doit être traité comme un contrat de vente dans tous les cas où la durée de base du contrat de crédit-bail représente 90% de la durée d'usage économique normale de l'équipement, et qu'il en va de même lorsque la durée du contrat de crédit-bail est inférieure à 40% de la durée d'usage économique de l'équipement, mais que le contrat donne au preneur une option pour renouveler le bail (109). Toutefois, il convient de garder présent à l'esprit que cette qualification du crédit-bail en tant que vente, exactement comme elle existe aux Etats-Unis, comme nous l'avons vu précédemment, ne vaut que pour l'application de la loi fiscale et n'a guère d'influence en ce qui concerne la classification du contrat de crédit-bail dans les catégories de droit privé. Un contrat de crédit-bail, bien qu'il puisse contenir certains éléments d'une vente, spécialement comme résultat de l'option d'achat, est quelque chose de beaucoup plus complexe que le contrat de vente tel qu'on le conçoit en droit privé, et ne contient pas l'essentiel du contrat de vente, à savoir l'obligation faite au vendeur de transférer la propriété de la chose. (110).

93. Il apparaît toutefois très clairement que des lacunes existent dans pratiquement toutes les tentatives de classification qui ont pu être avancées(111). Le louage, tel qu'il est généralement conçu, ne rend pas compte de la distribution des risques dans le crédit-bail. A l'encontre de la thèse du "Rechtskauf", on a remarqué que la concession d'un droit d'usage temporaire relevant du droit des obligations, est considérée comme "Miete", "Pacht" ou "Leihe". Comme nous l'avons noté

précédemment, la thèse du "Geschäftsbesorgung" ou mandat ne tient pas compte de l'objectif prédominant des opérations de crédit-bail, à savoir la cession d'usage, "Gebrauchsu^{berlassung}" ou usage de l'équipement (112).

94. Les facteurs essentiels qui doivent rester à l'esprit lors de la recherche de la nature juridique du contrat de crédit-bail demeurent d'abord l'objectif poursuivi par l'opération, à savoir procurer au preneur l'usage d'un équipement qui serait pour lui trop coûteux, les moyens mis en oeuvre pour atteindre cet objectif, à savoir les facilités de crédit d'un établissement, ce qui donne au crédit-bail sa caractéristique principale comme moyen de se procurer du crédit, et enfin la nature purement financière du rôle joué par le bailleur, dont le seul intérêt, une fois que le contrat de crédit-bail a été établi, est d'amortir le bien, tout au long de la durée du bail, laquelle doit, en conséquence, correspondre approximativement à la durée de vie économique du bien loué. Chacun de ces trois facteurs permet de distinguer le crédit-bail de deux autres institutions juridiques en matière de crédit auxquelles le crédit-bail est souvent comparé, à savoir le contrat de location-vente (113) et la vente à tempérament (114): l'objectif principal de ces deux dernières opérations est la vente, revêtue de modalités différentes, alors que dans le crédit-bail la vente ne prend qu'un aspect optionnel, en tant qu'élément subsidiaire au but essentiel qui est de procurer l'usage d'une chose particulière désirée par le preneur.

95. De toutes ces tentatives pour replacer le crédit-bail dans des classifications juridiques pré-existantes, il résulte assez clairement que, bien qu'il soit vrai que le crédit-bail contienne des éléments de toutes ces institutions, aucune ne

rend réellement compte de sa nature originale, complexe, hybride, et c'est pour cette raison que, au cours des dernières années, une partie de plus en plus importante de la doctrine tend à reconnaître le crédit-bail comme un contrat innomé, sui generis (115) qui doit être reconnu en fonction de ses clauses spéciales particulières (116). Cette approche n'a pas seulement été préconisée par une partie influente de la doctrine des pays de langue française et de langue allemande (117), mais elle a également reçu l'appui des premières décisions des tribunaux italiens qui ont discuté la nature juridique précise de ce contrat (118), ceci malgré l'existence d'une doctrine partagée, mais moins abondante (119).

96. On peut donc penser qu'il serait plus sage d'abandonner l'approche stérile qui consiste à essayer de classer le crédit-bail dans des schémas contractuels préexistants, et de le traiter comme un contrat innomé sui-generis qui, dans une mesure et selon des modalités qui varient de contrat à contrat, combine des éléments de différentes institutions juridiques mais qui, en substance, ne peut réellement être expliqué que par référence à sa finalité économique, à savoir l'obtention du crédit nécessaire à procurer au preneur l'usage de l'équipement dont il a besoin. En ce sens, il transcende les frontières qui séparent le domaine de la propriété personnelle en Common Law - essentiellement axé sur la création d'un droit temporaire d'utiliser des biens, avec cette conséquence que l'utilisateur supporte à l'égard de ces biens pratiquement tous les risques qui pèsent normalement sur le propriétaire - du domaine de droit continental du droit des obligations, le contrat de crédit-bail étant dans la tradition civiliste essentiellement un contrat consensuel formé par un accord de volontés. Cette superposition reflète simplement l'exportation de cette technique des Etats-Unis dans une Europe essentiellement civiliste et le

changement inévitable de caractérisation opéré dans le cadre juridique afin qu'il corresponde à la finalité économique de l'opération. Toutefois, on peut penser que les seules difficultés qui en résultent sont principalement de nature académique et qu'une réglementation bien adaptée du contrat de crédit-bail peut être réalisée par référence aux clauses particulières que l'on trouve dans ces contrats (120).

97. Finalement, il convient de mentionner la très intéressante approche de la question du cadre juridique dans lequel s'insère le crédit-bail contenue dans la suggestion formulée par un éminent auteur britannique en matière de droit du crédit (121) : il préconise la création d'une sûreté uniforme applicable à toutes les formes de garantie en matière de propriété personnelle, de la même manière que l'article 9 du code de commerce uniforme des Etats-Unis (122). Une sûreté uniforme représenterait un pas de géant vers l'harmonisation de l'énorme prolifération de dispositifs de garantie hétérogènes existants, qui sont tous régis par leurs règles spéciales et dont chacun requiert une procédure distincte pour assurer son efficacité. Ainsi, le seul terme "security interest" (sûreté) tel qu'il est employé dans le code de commerce uniforme couvre toute une variété de dispositifs de crédit séparés qui se sont jusqu'ici développés indépendamment les uns des autres, à savoir les ventes sous conditions, les nantissements, les gages, les hypothèques, les garanties diverses, etc. . . , et l'article 9 dudit code les a classés non pas en fonction de distinctions juridiques pré-existantes, mais par référence à leurs différences fonctionnelles quant à l'objet et à la finalité de la sûreté. Un tel système aurait également pour effet de rapprocher la Common Law et le droit continental en matière de sûretés. Bien que la portée d'une telle suggestion soit infiniment plus large que le domaine du présent rapport (123), il s'agit néanmoins d'une directive

de pensée constructive dans la perspective d'une harmonisation future, qui ne doit pas être perdue de vue lors de la préparation de règles uniformes en matière de crédit-bail, et qui met en relief l'utilité pratique des sûretés, aspect essentiel d'une réglementation uniforme du contrat de crédit-bail.

IV DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES DANS LE CONTRAT DE CREDIT-BAIL

98. Les droits et obligations des trois parties dans une opération de crédit-bail financier sont à peu près les mêmes dans tous les pays; cette similitude reflète la très grande ressemblance des termes et conditions contenus dans les contrats ordinaires de crédit-bail, qui peuvent être considérés comme des contrats d'adhésion, avec toutes les disparités économiques que cela implique entre les situations des parties, le preneur n'ayant généralement qu'une possibilité très réduite, voire inexistante, lorsqu'il signe le contrat, de faire modifier les clauses souvent très sévères qui lui sont imposées.

A) Obligations du fournisseur

99. Le fournisseur ou son mandataire doit :

1) livrer le matériel commandé par le bailleur à la suite du contrat de crédit-bail. Il doit aussi installer ce matériel. Ceci incomberait normalement au bailleur, mais dans le cas particulier du contrat de crédit-bail, le bailleur, qui ne remplit qu'une fonction purement financière en tant que source de crédit, se décharge de cette obligation sur le fournisseur ou son mandataire, bien que ce dernier ne soit pas partie au véritable contrat. Le fournisseur ou son mandataire répond en conséquence directement vis-à-vis du preneur de tout retard dans la livraison.

2) répondre de tout défaut qui pourrait troubler l'usage que le preneur fait du matériel. Ceci recouvre non seulement ce que le droit français désigne par l'expression "garantie du matériel", c'est à dire la garantie que l'équipement livré est conforme, dans tous ses aspects, à ce qui a été spécifié par le preneur dans le contrat de crédit-bail, mais aussi ce que le droit français appelle "la garantie des vices cachés" la garantie que le matériel n'a pas de défaut non apparent qui puisse le rendre impropre à l'usage auquel il est destiné, ou qui puisse réduire cet usage dans une mesure telle que l'acheteur, s'il l'avait connu, n'aurait pas acheté le matériel.

100. Ces obligations qui pèsent sur le fournisseur seraient normalement à la charge du bailleur, mais celui-ci, dans le contrat de crédit-bail, s'en décharge, avec l'accord du preneur, pour les raisons suivantes :

a) il n'a joué aucun rôle dans le choix du matériel, lequel a plutôt été sélectionné (et quelquefois même conçu) par le futur utilisateur ;

b) sa compétence étant exclusivement financière, il n'a aucun désir d'assumer des responsabilités de nature technique;

c) la garantie légale à laquelle il est tenu est plus étendue que celle qui pèse généralement sur le fournisseur ou le fabricant, dont les garanties ne sont en fait que des limitations de garantie;

d) en tant qu'établissement financier impliqué dans un important volume d'affaires, une société de crédit-bail ne saurait prendre tous les risques potentiels qui pèseraient lourdement sur son activité et pour lesquels elle serait mal préparée en raison de la multiplicité des problèmes techniques qui pourraient se poser (124).

101. De nombreux efforts ont été faits, spécialement par la doctrine française, pour expliquer et justifier ce transfert au fabricant ou fournisseur des obligations qui devraient normalement peser sur le bailleur. Il convient aussi de souligner que les juridictions de Common Law ne semblent pas pour l'instant reconnaître de tels liens directs d'obligations entre le preneur et le fournisseur, d'abord en raison de la règle de l'effet relatif du contrat (*privity of contract*), et ensuite en raison du fait que, comme il vient d'être dit, dans le contrat de louage - qui est la qualification donnée en droit anglo-américain à cette nouvelle espèce de contrat nommé crédit-bail financier - de telles obligations ne peuvent naître qu'entre le bailleur et le preneur.

102. La doctrine française, dans ce domaine, est partagée entre les tenants de la théorie du mandat ou de la représentation (125) - en vertu de laquelle le fournisseur ou fabricant agit en tant que mandataire du bailleur pour tout ce qui concerne la livraison et les questions techniques liées à la

garantie des choses données à bail- et ceux qui parlent d'une stipulation pour autrui (126) conclue entre le fabricant ou fournisseur du matériel et le futur bailleur, en faveur du futur utilisateur. L'une et l'autre de ces explications, de même que la thèse d'une "délégation" (127), ont retenu l'attention des tribunaux, tant en France qu'en Belgique. La Cour de Cassation française (128), dans une importante décision, a marqué sa préférence pour la théorie d'un mandat général conféré au preneur par le bailleur pour exercer tous les droits et actions du bailleur, et a considéré que ce mandat général pouvait être invoqué contre le fournisseur initial du matériel, pourvu qu'il en ait eu connaissance et qu'il y ait consenti. Il est intéressant de remarquer que, à l'appui de cette décision, la Cour de Cassation a rappelé l'interdépendance étroite qui existe entre le contrat de vente et le contrat de louage dont procède l'opération complexe du crédit-bail, interdépendance qui signifie la subordination de l'existence de l'un à l'existence de l'autre, et une confusion des droits et obligations des parties qui peuvent chacune les exercer ou en être tenue.

103. Une thèse du même genre, fondée sur la représentation, a été invoquée au Royaume-Uni, pour expliquer les rapports du bailleur et de l'établissement financier dans le cas de conventions de location-vente (129), le premier étant considéré par les tribunaux comme un mandataire de l'établissement financier pour livrer les marchandises; en conséquence, on considère que l'établissement financier, du fait de son obligation de livraison, deviendra responsable des négligences du fournisseur à l'égard de l'état des marchandises, par exemple en ce qui concerne les défauts, lorsque les marchandises livrées ne sont pas conformes à ce qui était convenu dans le contrat de location-vente. Un éminent auteur a remarqué que dans ce cas l'établissement financier ne devrait toutefois pas être res-

ponsable de telles négligences lorsque le défaut ne vicie pas la livraison -par exemple lorsque l'obligation de livraison est précisée par les termes du contrat (130).

104. On trouve même quelques auteurs qui pensent que toutes ces difficultés sont résolues par les clauses d'exonération que les établissements de crédit-bail insèrent dans leurs contrats avec les preneurs, clauses par lesquelles ils cherchent à exclure toute garantie de leur part et à transmettre aux preneurs tous les droits et toutes les actions qui peuvent naître de ces garanties à l'encontre des fournisseurs (131). Toutefois, au delà de toutes ces discussions, ce qui en réalité explique et justifie ces clauses d'exonération de garanties demeure le fait que, d'une part, l'établissement de crédit-bail joue davantage un rôle de bailleur de fonds qu'un rôle de bailleur de meubles, et, d'autre part, que le preneur jouit d'une liberté complète dans le choix de l'équipement qu'il désire utiliser, qu'il a discuté les modalités de la livraison et de l'installation, qu'il est un professionnel capable de juger par lui-même de la valeur et de la qualité de l'équipement qui sera acheté par l'établissement de financement. La seconde de ces deux raisons paraît être la plus importante à cet égard, et elle met l'accent sur le rôle spécial joué par le preneur dans ce type particulier d'opération de louage, soulignant ainsi l'originalité de l'opération. On peut aussi se demander s'il ne serait pas en fait normal que le preneur ait à sa charge un degré de responsabilité mieux proportionné à la position très spéciale dont il jouit, en comparaison avec la situation habituelle des preneurs en matière de louage. On peut donc considérer, en conséquence, que ces arguments vont en faveur d'une reconnaissance, en raison des circonstances particulières qui entourent les opérations de crédit-bail, de l'existence d'un réseau de droits et d'obliga-

tions quant à la livraison et aux garanties, entre le fournisseur et l'utilisateur, ce qui implique une exclusion de la responsabilité du bailleur dans ces domaines.

B) Obligations du bailleur

105. Du point de vue économique, le contrat de crédit-bail relève de la fourniture de crédit et, du point de vue juridique, il relève du louage. En tant que conséquence de l'aspect économique de l'opération, aspect qui est le plus important, nous relevons d'abord la charge principale qui pèse sur le bailleur, à savoir le fait qu'il supporte le risque de l'insolvabilité du preneur, risque contre lequel il a, toutefois, une sécurité sérieuse puisqu'il demeure le véritable propriétaire de l'équipement (bien que, comme il a été noté plus haut, il puisse en résulter de très sérieux problèmes lorsque le bailleur et le preneur sont dans des Etats différents (132)), ainsi que les clauses pénales sévères insérées dans les contrats de crédit-bail. L'aspect juridique de l'opération pour le bailleur est la conclusion d'un contrat de vente avec le fournisseur désigné par l'utilisateur futur, et l'obtention de la livraison du matériel à l'utilisateur par le fournisseur. Nous observons ici encore les traits caractéristiques d'une relation de représentation ou mandat, au sujet de laquelle nous renvoyons aux remarques du A) ci-dessus, obligations du fournisseur. Il convient également de noter à cet égard que le bailleur ne peut jamais se décharger de son obligation de payer le prix de l'équipement stipulé dans le contrat de vente entre le fournisseur et lui-même. Une telle obligation est en parfaite concordance avec le rôle purement financier du bailleur et elle ne souffre aucune exception.

106. En outre, le bailleur doit fixer la durée du bail. Pour calculer celle-ci, il doit tenir compte de la durée prévisible de l'usage économique de l'équipement, en relation avec le rythme du progrès technologique, du type d'équipement faisant l'objet du contrat et de la nécessité d'amortir le matériel pendant le cours du bail.

107. Sauf au Royaume-Uni, où une telle clause transformerait la convention en opération de location-vente soumise aux rigueurs de la législation en vigueur dans cet Etat pour un tel contrat, le bailleur souscrit habituellement dans le contrat de crédit-bail un engagement unilatéral et irrévocable de vente de l'équipement, moyennant un prix fixé dans le contrat, ce qui ouvre au preneur, à l'expiration du bail, l'option d'achat qui a été discutée précédemment et au sujet de laquelle le lecteur est invité à se reporter aux chapitres précédents(133). Toutefois, ainsi qu'il a été également indiqué ci-dessus, l'option d'acheter l'équipement n'est pas la seule solution ouverte au preneur à l'expiration de son bail -il peut également choisir le renouvellement du contrat, généralement moyennant un loyer réduit, ou encore restituer simplement l'équipement. Les raisons qui favorisent l'exercice de l'option d'achat ont également été exposées dans les chapitres précédents (133).

108. Le bailleur n'assume généralement pas de garantie vis-à-vis du preneur quant à l'usage de l'équipement, pendant la durée du bail, mais lorsqu'il le fait, les frais d'entretien sont pris en compte pour le calcul du montant des loyers.

109. Selon la Common Law, le bailleur a également l'obligation d'assurer au preneur une possession paisible, en ce qui concerne l'équipement, étant donné que le crédit-bail d'équipement est considéré comme contrat de louage, dans ce

systeme juridique (134). Il s'agit là d'une règle qui s'applique à tous les contrats de louage et les troubles visés ne sont pas seulement ceux qui peuvent provenir du bailleur mais également ceux qui pourraient être causés par des tiers (135). Toutefois, les contrats de crédit-bail réservent généralement au bailleur le droit de venir inspecter le matériel donné à bail (136). Il s'agit, là encore, d'une disposition normale en matière de contrat de louage.

C) Obligations du preneur

110. Le rôle prédominant joué par le preneur dans l'opération complexe désignée sous le nom de crédit-bail est reflété dans le fait qu'il est obligé d'assumer un ensemble beaucoup plus large d'obligations que celles incombant normalement à un preneur dans un contrat de louage. Il s'agit là d'un effet du rôle purement financier de créateur de crédit joué par le bailleur, et de la position spéciale du preneur, lequel est à la fois, initialement, complètement libre dans la sélection du matériel, compte tenu de ses besoins et à la lumière de ses connaissances professionnelles, et aussi possesseur comme s'il en était propriétaire du matériel durant le cours du bail. Ces observations ont déjà été présentées à plusieurs reprises dans le présent rapport, mais elles méritent qu'on y insiste particulièrement.

111. Les obligations du preneur sont larges, en ce qui concerne l'équipement en sa possession, et correspondent à sa position qui ressemble presque à celle d'un propriétaire, à l'égard de cet équipement, renforcée encore, rappelons-le, par la transmission de la part du bailleur de pratiquement tous ses droits et obligations concernant ledit équipement. Ces obligations sont les suivantes :

1) Paiement des loyers

112. Il s'agit là, très certainement, du premier devoir du preneur, tout manquement à celui-ci le rendant débiteur de sévères pénalités et entraînant la résolution de plein droit du contrat. Ces loyers, comme nous l'avons déjà indiqué, sont calculés par le bailleur de façon à amortir l'équipement pendant la durée du bail, et à couvrir ses frais en lui laissant une marge de profit. Ces loyers sont payables mensuellement de façon à assurer au bailleur une rentrée régulière de l'argent qu'il a investi en achetant l'équipement.

113. La réserve de propriété de l'équipement au profit du bailleur signifie que, si le preneur fait défaut dans le paiement des loyers, le bailleur peut exercer des droits analogues à ceux d'un créancier nanti (137). L'interruption dans le paiement des loyers par le preneur signifie que le bailleur peut reprendre possession du matériel, ce qui aura généralement pour effet d'interrompre l'activité économique du preneur, laquelle dépend, le plus souvent, de l'usage dudit matériel. L'usage intransigeant qui est fait des clauses pénales des contrats de crédit-bail à cet égard a généralement un effet catastrophique pour le preneur, particulièrement lorsque les clauses prévoyant la reprise du matériel sont assorties de clauses pénales qui ont souvent attiré l'attention des auteurs par leur caractère draconien, voire léonin.

114. Ces clauses pénales stipulent le plus souvent que le bailleur doit recevoir, soit une somme précisée qui couvre à la fois ses débours (le *damnum emergens*) plus sa perte de profit (le *lucrum cessans*) causés par le fait qu'il doit reprendre possession de l'équipement, soit une somme équivalente au total des loyers restant à payer, ou quelquefois l'une et l'autre.

115. Bien entendu, le preneur et ses créanciers, en cas de faillite, ont contesté devant les tribunaux la validité de telles clauses. En France et en Belgique, tout d'abord, une synthèse des décisions rendues dans ce domaine (138) indiquerait plutôt que leur validité est, en général, admise. Ainsi, a été rejeté l'argument selon lequel de telles clauses seraient nulles pour des motifs d'ordre public fondés sur leur caractère draconien, c'est-à-dire en invoquant l'abus par le bailleur de sa position économique dominante vis-à-vis du preneur, le contrat de crédit-bail étant alors assimilé à un contrat d'adhésion. De la même façon, il semble que les tribunaux renoncent à invoquer l'article 1231 du code civil qui leur permet de réduire les sommes fixées à titre de clause pénale, lorsque l'obligation principale a été exécutée en partie, au motif que cet article n'est pas applicable lorsque les parties au contrat de crédit-bail l'ont écarté en convenant elles-mêmes de la sanction applicable en cas d'inexécution partielle pesant sur le preneur (139). Les tribunaux ont relevé à ce sujet que les parties sont parfaitement libres dans leurs stipulations à cet égard, de la même façon qu'elles distribuent la charge des risques et les modalités de la résolution du contrat (140), que toutes les phases de l'opération sont liées et interdépendantes, que l'obligation est indivisible et que le contrat de crédit-bail n'est pas susceptible d'exécution partielle.

116. Il faut toutefois signaler à cet égard les observations des auteurs du rapport de la Cour de Cassation française pour l'année judiciaire 1972-1973 (141). Ils estiment que le droit français est d'une excessive sévérité à cet égard et souhaitent une modification de l'article 1152 du code civil qui permettrait au juge de contrôler le montant des sommes fixées à titre de clause pénale et de réduire celle-ci,

le cas échéant, compte tenu de l'importance réelle du préjudice subi par le bailleur ainsi que de l'importance de la défaillance du preneur.

117. Un auteur (142) a souhaité une action du législateur pour fixer une limite aux dommages-intérêts qui pourraient être stipulés dans le contrat de crédit-bail en cas d'inexécution. Un auteur belge (143) soutient que les tribunaux français et belges ont commis une erreur en considérant que l'article 1231 du code civil ne possède qu'un effet supplétif, et estime qu'il a en réalité un caractère d'ordre public, puisque l'article 1231 n'est qu'une application de l'article 1229, de sorte que si l'article principal pose un principe d'ordre public, il doit en être de même pour l'article subsidiaire. Il invoque une décision de la Cour de Cassation belge (144) qui a considéré que l'article 1152 n'est pas applicable lorsque la preuve est rapportée que la clause pénale ne peut être considérée comme une véritable évaluation du dommage. Il invoque également le projet de convention préparé par un groupe de travail du Bénélux en vue de l'unification des règles relatives à la clause pénale, qui prévoit que le juge doit avoir la possibilité de tempérer les clauses pénales pour des raisons d'équité (145).

118. La situation à l'égard de telles clauses devant les juridictions de Common Law est sensiblement différente. D'abord, au Royaume-Uni, il est très souvent prévu dans les clauses de paiement minimum stipulées dans les contrats de crédit-bail que le bailleur, après avoir repris possession du matériel loué, devra alors le vendre de façon à déterminer le montant exact des paiements minimum qui pourront être exigés du preneur défaillant. Toutefois, la somme dont le preneur sera crédité pour le calcul de ses dommages-intérêts ne sera pas

égale à la totalité du produit de la vente, mais seulement à la différence entre cette somme et celle qui aurait représenté la valeur du matériel à l'expiration du bail (146). Dans la mesure où ce système rend plus difficile l'estimation préalable des pertes par le bailleur, les tribunaux tendent à considérer de telles clauses de paiement minimum, dans les contrats de louage, de façon plus favorable que des clauses du même genre insérées dans des contrats de location-vente. Toutefois, le principe de base en Common Law, à cet égard, demeure d'apprécier si la somme fixée dans une telle clause se limite à la perte réellement subie par le bailleur. En raison de la difficulté de déterminer la perte réelle subie par le bailleur, en raison du temps qui doit s'écouler, un des juges les plus éminents a indiqué :

"Les tribunaux rendraient un mauvais service à ceux que les règles relatives à la clause pénale ont pour objet de protéger s'ils devaient appliquer celles-ci d'une façon qui rendrait impossible un accord des parties au moment de la conclusion du contrat sur une somme rapidement et aisément déterminable qui serait due par l'une des parties à l'autre, à titre de dommages-intérêts, pour la perte qui pourrait résulter d'une inexécution du contrat. Il est souhaitable, dans l'intérêt des affaires, que les parties à un contrat puissent connaître ce que seront, pour chacune d'elles, les conséquences pécuniaires d'une inexécution du contrat, car dans certaines circonstances il peut se produire que l'exécution du contrat puisse se traduire par une perte. Et plus il est difficile de prouver et de mesurer la perte qu'une partie subit en cas d'inexécution, plus il est avantageux pour l'une et l'autre des parties de fixer dans le contrat lui-même une somme facile à déterminer qui doit être payée dans un tel cas" (147).

119. Ainsi, dans l'espèce à propos de laquelle ce commentaire a été fait, la Cour a confirmé la validité d'une clause de paiement minimum considérée comme une véritable pré-évaluation des dommages-intérêts, alors qu'elle prévoyait le paiement, en cas de résolution du contrat, de 50% du total des loyers restant à payer. La Cour a considéré, à la majorité, que la perte subie par le bailleur pouvait être mesurée par référence à la valeur des loyers restant à courir, diminuée du montant de la différence entre la valeur du matériel et celle qu'il aurait eu à la fin du bail. La Cour a également considéré que la perte subie par le bailleur n'était pas diminuée par le fait qu'il pouvait louer à nouveau le matériel, puisque l'offre excédait la demande. Toutefois, il convient de rappeler que, dans les pays de Common Law, la décision dans chaque espèce, et tout spécialement dans ce domaine, est souvent commandée par des considérations particulières à chaque cause.

120. Une décision de la Haute Cour d'Australie (148) a validé une clause de paiement minimum qui prévoyait le paiement par le preneur (en supplément, bien sûr, de tous les loyers échus mais non versés) du total des loyers futurs ramenés à leur valeur du moment, compte tenu de leur paiement anticipé.

121. Aux Etats-Unis (149), les droits du bailleur en cas de défaillance du preneur sont traditionnellement déterminés par les règles du droit du louage. Les actions généralement offertes par les législations des Etats sont la restitution du matériel loué, ainsi qu'une créance de dommages-intérêts dont le montant est déterminé en faisant la différence entre le montant total des loyers qui restent dus et la valeur du matériel pour le bailleur qui en reprend possession (150). Le contrat lui-même peut prévoir des pénalités supplémentaires. Il existe souvent une stipulation de paiement

minimum selon laquelle le bailleur peut exiger, en cas de défaillance du preneur, non seulement la restitution du matériel mais encore tous les loyers qui demeurent dus pour le temps du bail restant à courir. De telles clauses peuvent toutefois être déclarées nulles, en ce qu'elles infligent des pénalités, puisqu'aux Etats-Unis également, les dommages-intérêts stipulés dans le contrat doivent être en proportion raisonnable avec le dommage subi, pour être reconnus valables par les tribunaux (151).

122. Lorsque le bail est en réalité une sûreté, selon la définition du Code de commerce uniforme, la situation de la partie qui en bénéficie, lorsqu'elle a repris possession du matériel, est différente de celle du bailleur ordinaire (152). La partie qui bénéficie de la sûreté, lorsque celle-ci ne porte pas sur des biens de consommation, peut proposer de retenir ces biens, en satisfaction des obligations du preneur. Le preneur, toutefois, peut, en s'y opposant, obliger à une vente (153). En outre, le preneur a le droit de libérer la marchandise en payant sa dette à n'importe quel moment avant que la partie bénéficiaire de la sûreté ait disposé des biens, ou ait conclu un contrat pour en disposer (154).

123. Toutefois, il a été souligné que, économiquement, il n'y a pas de réelle différence entre le droit absolu de rétention du bailleur et le pouvoir limité de rétention de la partie bénéficiaire d'une sûreté, puisque la seule différence possible interviendrait au cas où un reliquat apparaîtrait à la suite de la vente, sur son produit, le code stipulant qu'un tel reliquat, doit aller au débiteur (155). Une telle situation ne peut se produire que très rarement puisque, dans des conditions normales d'offre et de demande, elle suppose une appréciation faisant apparaître une augmentation de la

valeur des biens. Une telle appréciation va à l'encontre de la notion de vieillissement naturel de tout équipement et, dans un tel cas, le preneur ne serait probablement pas défaillant (156). La valeur de tout avantage que le bailleur a pu tirer de quelque façon que ce soit du matériel repris doit être déduite du montant de son préjudice.

124. On observera que la situation dans les juridictions de Common Law présente un bon degré d'uniformité entre les différents systèmes examinés, mais que ce qui est validé dans ces juridictions en tant que véritable et loyale évaluation préalable du préjudice subi par le bailleur en cas de défaillance du preneur diffère considérablement, en raison du souci des juges d'aller aussi loin que possible dans l'appréciation des circonstances particulières de chaque espèce, de l'approche des représentants des traditions continentales analysées, lesquels font apparaître un refus catégorique d'analyser la loyauté des clauses de paiement minimum qui figurent dans les contrats de crédit-bail continentaux. Qu'il soit permis d'observer que, spécialement en considération d'opinions aussi respectables que celles exprimées dans le rapport de la Cour de Cassation française pour l'année judiciaire 1972-1973 précité, l'approche de la Common Law semble mieux en harmonie avec les réalités commerciales des contrats de crédit-bail tels qu'ils sont conclus dans les années 1970-75, spécialement si l'on considère la très grande disparité économique dans les situations économiques des bailleurs et des preneurs, qui donne au contrat de crédit-bail, en ce qui concerne les droits et obligations des parties, les caractéristiques d'un contrat d'adhésion.

2) Obligation d'entretien, de réparation, et d'assumer les charges relatives à l'équipement

125. Le preneur, en ce qui concerne les incidents dérivant de l'usage du matériel, supporte des obligations qui se rapprochent de celles qui sont habituellement associées à la propriété, plutôt qu'à l'usage. Les explications de cet étrange renversement des charges relatives au matériel loué ont déjà été dégagées précédemment, à savoir, principalement, la fonction essentiellement financière, et non technique, de l'établissement de financement qui n'intervient que comme fournisseur de crédit, ainsi que la qualification professionnelle du preneur et la position spéciale et originale que ce dernier occupe dès l'origine de l'opération complexe que constitue le crédit-bail.

126. Dans tous les systèmes, donc, le preneur a l'obligation de prendre soin du matériel et, en conséquence, de le maintenir en bonne condition de service, sauf, bien entendu, en ce qui concerne l'usure normale, et de procéder, à ses frais, à toutes les réparations qui pourraient devenir nécessaires pendant le cours du bail, et au remplacement de "toutes les pièces manquantes, endommagées, cassées, par des pièces de même qualité et valeur" (157). Le preneur doit également supporter toutes les charges qui découlent de l'usage du matériel.

127. Ces obligations ne sont en réalité qu'un reflet du fait que depuis la conclusion du contrat de crédit-bail, tous les risques qui s'attachent au matériel sont, sans égard au véritable détenteur du véritable droit de propriété, transférés au preneur. Il en va de même pour le groupe suivant des obligations qui pèsent sur le preneur :

3) Obligation d'assurance et responsabilité en cas de perte, vol, destruction ou dommage subi par l'équipement

128. C'est également une caractéristique commune à tous les contrats de crédit-bail que le preneur est responsable de toute perte, vol, destruction, dommage à l'équipement. Il en est ainsi, quelque soit la cause de l'accident, même si celui-ci est produit par un tiers ou par un préposé du bailleur. La survenance de tels événements ne libère pas le preneur de son obligation de payer les loyers (158).

129. Tout d'abord, le preneur doit utiliser le matériel conformément à l'usage défini dans le contrat - à cette fin, comme il a été indiqué plus haut, le bailleur a toujours le droit de venir faire une inspection- et, en outre, conformément aux exigences techniques et aux usages de la profession, en respectant, à cet égard, les instructions données en particulier par le fournisseur.

130. Au cas où l'équipement est endommagé, le preneur doit le réparer à ses propres frais, comme il a été indiqué au 2) ci-dessus. En cas de perte, vol ou destruction, partielle ou non, le preneur doit le remplacer par un autre de valeur équivalente ou, ainsi qu'il est quelquefois stipulé, il doit immédiatement payer au bailleur tous les loyers qui demeurent dus, à titre de dédommagement (159). Pour justifier cette responsabilité considérable, les bailleurs soulignent qu'ils ne peuvent rien faire pendant le cours du bail qui puisse gêner le preneur dans l'usage qu'il fait du matériel (159). Mais surtout, ce matériel représente, rappelons-le, l'unique garantie que possède le bailleur pour le crédit qu'il a accordé au preneur à l'origine de l'opération de crédit-bail.

131. L'obligation du preneur de souscrire une police

d'assurance étendue en ce qui concerne le matériel, dès que le contrat de crédit-bail est signé, est très étroitement liée à cette question (160). L'assurance doit être maintenue tout au long du cours du crédit-bail. Elle doit être souscrite en faveur du bailleur, et couvrir tous les risques auxquels le matériel pourrait être exposé. Ceci inclut donc la force majeure, le cas fortuit, l'intervention d'un tiers ou les défauts inhérents à l'équipement lui-même, mais non la guerre ou la fraude du bénéficiaire de l'assurance (161). Le montant de la police d'assurance doit toujours représenter la valeur totale de remplacement du matériel, compte tenu de son âge et des coûts de transport, d'installation et autres (162). Il est généralement prévu que les sommes provenant de l'assurance doivent être utilisées à réparer les dommages subis par l'équipement pendant le cours du bail et, en cas de perte, de vol ou de destruction du matériel, doivent être employées dans la mesure du possible pour remplacer ledit matériel ou pour dédommager le bailleur (163).

o-----o-----o

D) Droits du bailleur vis-à-vis des tiers

132. Après avoir traité des droits et des obligations entre les parties au contrat de crédit-bail, il convient maintenant d'aborder le problème des créances des tiers à l'égard des marchandises constituant le gage du bailleur. Les droits des tiers, qu'il s'agisse de créanciers ou d'acheteurs de bonne foi du preneur, peuvent aussi être affectés par la défaillance éventuelle du preneur. La solution évidente, dans ce cas, est un système efficace de publicité qui préviendra tous ceux qui pourraient être intéressés par l'équipement que celui-ci demeure la propriété du bailleur.

133. Le droit continental et le système de Common Law ont abordé ce problème de façon différente, mais les solutions

ne sont guère éloignées en pratique. On a très rapidement réalisé que la simple fixation d'une plaque d'identification sur le matériel, indiquant le nom du propriétaire, ne donnerait au bailleur qu'une protection très insuffisante, et, en fait, dans les pays qui ont adopté cette mesure, celle-ci s'est révélée très inefficace sur le plan pratique (164).

134. Aux Etats-Unis, les règles de la Common Law offraient déjà au bailleur une protection assez étendue, dans la mesure où quelqu'un peut transférer ce qu'il a, mais rien de plus, et que le créancier ne peut prendre à son débiteur que ce qu'il possède, et rien de plus. En conséquence, le preneur ne peut effectuer aucun transfert dégagé des droits du bailleur, lequel est généralement protégé, de ce fait, contre les tiers créanciers. Toutefois, un bailleur peut être empêché de faire valoir son droit de propriété contre des créanciers ou des ayants-droit du preneur si la preuve peut être rapportée que le preneur était revêtu de l'apparence de la propriété (165). Ceci demande bien entendu davantage que la simple possession et le contrôle appartenant à tous les preneurs : il doit y avoir en outre un comportement du bailleur, soit actif, soit passif, qui soit incompatible avec sa qualité de propriétaire des biens. Tel est le cas, par exemple, lorsque les marchandises sont louées pour être revendues dans le cours normal d'un négoce (166).

135. Une certaine surveillance de la part du bailleur est donc clairement nécessaire pour empêcher les preneurs de se comporter trop librement avec l'équipement loué, au détriment des tiers. Aux Etats-Unis, ce point a été traité par le code de commerce uniforme qui dispose que, en cas de bail constituant une sûreté, tel qu'il est défini par le code, et qui a été régulièrement constitué, les stipulations du bail peuvent être invoquées à l'encontre des acheteurs du bien et à l'encontre

des créanciers du preneur (167). Le corollaire de cette règle est, bien entendu, qu'une sûreté irrégulièrement constituée ne peut être invoquée à l'encontre des tiers (168). Le code permet au preneur de transférer ses droits sur la marchandise, en dépit de dispositions contractuelles contraires, mais une clause qui assimilerait un tel transfert à une inexécution est également valable (169).

136. La vente sous condition, qui est considérée aux Etats-Unis comme une opération financière comparable au crédit-bail, (170) crée, selon la terminologie du code, une sûreté sur le prix de la vente ("purchase money security interest"). Cette sûreté sur le prix de vente s'est vue reconnaître divers avantages dans le code. Ainsi, la nécessité de l'enregistrement est éliminée dans certains cas (171). Des délais sont accordés pour l'enregistrement (172) et elle bénéficie d'une priorité sur d'autres sûretés (173). Le Code reconnaît également, toutefois, que la partie qui bénéficie de cette sûreté, à savoir le bailleur, peut être empêchée de se faire restituer son bien par le tiers de bonne foi si le débiteur ou preneur est revêtu apparemment du droit de propriété, et le code protège un acheteur agissant dans le cours normal des affaires, même s'il connaissait l'existence de la sûreté. (174). La partie bénéficiaire de la sûreté est protégée par le code, en cas de transformation ou de conversion de la marchandise; du fait qu'une sûreté, lorsqu'elle est valable, suit le bien gagé et s'attache au produit de sa vente (175). Une limite de dix jours est attachée à la sûreté portant sur le produit de la vente, sauf dans le cas où des dispositions spéciales ont été enregistrées à l'avance, afin de prévoir explicitement que la sûreté continue à s'attacher au produit de la vente, ou à moins qu'une nouvelle sûreté soit constituée sur le produit de la vente au cours de ladite période de dix jours (176).

137. En France (177) la loi du 2 juillet 1966, modifiée par l'ordonnance du 28 septembre 1967, qui a institué une réglementation légale du contrat de crédit-bail dans ce pays, a également prévu une publicité pour cette opération (178), dont les modalités devaient être précisées dans un décret d'application. Avant l'entrée en vigueur du décret du 4 juillet 1972(179), la jurisprudence française reconnaissait déjà le droit du bailleur de faire valoir sa revendication à l'encontre de tous tiers (180), même lorsqu'il n'avait pas procédé aux mesures de publicité qui étaient alors d'usage (181). Le décret précité a modifié cette situation en stipulant deux mesures à prendre, en ce qui concerne la publicité, dans le cas du crédit-bail mobilier.

138. La première de ces mesures est l'enregistrement du contrat de crédit-bail au greffe de chaque tribunal de commerce ou de chaque tribunal de grande instance en tant que juridiction commerciale, à la demande de l'établissement de crédit-bail (182). Le décret stipule également que les entreprises qui ont recours au crédit-bail afin d'obtenir l'usage de matériel d'équipement doivent préciser le détail de l'opération dans une partie séparée de leur bilan, en indiquant les loyers payés et ceux qui demeurent à payer, en ce qui concerne ces opérations (183). Pour les besoins de la présente étude, la première de ces obligations concernant la publicité est la plus intéressante.

139. L'enregistrement du contrat de crédit-bail doit être dans ce cas effectué au greffe du tribunal dans le ressort duquel le preneur a son établissement, tel qu'il résulte des inscriptions au registre du commerce auprès dudit tribunal. Au cas où le preneur n'est pas inscrit au registre du commerce, l'enregistrement pour l'accomplissement de la publicité du contrat de crédit-bail doit être effectué au greffe du tribunal de commerce ou du tribunal de grande instance à compétence commerciale dans le ressort duquel se trouve l'établissement pour les besoins duquel le contrat de crédit-bail a été conclu (184). Cet enregistrement,

lorsqu'il est effectué conformément aux dispositions précitées, produit effet immédiatement, dès qu'il est fait (185).

140. Au cas où la publicité prévue par le décret n'est pas effectuée, la sanction est, pour le bailleur, l'inopposabilité de son droit sur les biens, à l'égard des créanciers ou des ayants-droit du preneur, sauf s'il parvient à démontrer que lesdits créanciers ou ayants-droit avaient eu connaissance de l'existence de ce droit (186).

141. Ces dispositions aboutissent au même résultat que celles du Code de commerce uniforme que nous avons examinées précédemment. Ainsi, le décret français a pour effet, en cas de défaillance du preneur et d'insolvabilité de celui-ci, de faire prévaloir la créance du bailleur à l'encontre des réclamations émanant du syndic ou de l'administrateur de faillite tendant à ce que le matériel soit conservé pour faire partie du gage général de la masse des créanciers du preneur; il suffira au bailleur de produire au syndic un extrait de l'enregistrement effectué, en ce qui concerne ce matériel. En outre, exactement de la même façon que nous l'avons indiqué précédemment au sujet de l'application du code de commerce uniforme, l'établissement de crédit, lorsqu'il a satisfait aux formalités de publicité exigées par ledit décret, peut exercer un droit de suite sur le bien, même lorsque celui-ci se trouve entre les mains d'un acheteur de bonne foi.

142. De même que dans le code de commerce uniforme, ce dont il s'agit réellement dans la publicité imposée par le décret français du 4 juillet 1972 n'est pas une obligation d'enregistrement du contrat de crédit-bail lui-même, mais plutôt l'enregistrement des droits de propriété du propriétaire-bailleur, qu'il se réserve expressément au moment de la conclusion du contrat. En conséquence, dans l'un et l'autre des systèmes,

le défaut d'accomplissement de ces formalités d'enregistrement n'affecte nullement le contrat de crédit-bail lui-même, mais la réserve de droit de propriété du bailleur. Les appellations des deux systèmes sont assez différentes, à savoir "sûreté" (security interest) et "droit de propriété", mais l'objectif poursuivi est le même. La raison pour laquelle les mesures de publicité adoptées dans les deux pays semblent se rapporter au contrat lui-même, mais se rapportent en réalité plutôt à la personne qui rend le contrat possible, à savoir le financier-bailleur, est que, alors que le but évident de cette publicité doit être de faire connaître aux tiers la situation légale réelle de leur co-contractant, la seule chose qui puisse être enregistrée à cette fin est le contrat de crédit-bail lui-même, bien que ce qui est en réalité protégé soit le droit de propriété du propriétaire-bailleur.

143. Le projet de loi italien sur le crédit-bail, dont il a été question plus haut, prévoit une procédure d'enregistrement semblable, un peu plus simple, en ce qui concerne l'équipement donné à bail, afin d'informer les tiers du droit du bailleur (187). Comme dans le décret français, l'enregistrement doit, pour des raisons évidentes de commodité pour les tiers qui négocient avec le preneur au sujet du matériel donné à bail, être effectué au registre du commerce correspondant à l'établissement du preneur.

o ----- o ----- o

DIVERS

144. Une question qui peut se poser, en cas d'insolvabilité du preneur, est celle du droit du bailleur de reprendre son

matériel lorsque celui-ci a été fixé à un immeuble. La plupart des contrats de crédit-bail contiennent quelques dispositions sur ce point et prévoient que l'équipement demeure un bien mobilier, nonobstant une telle fixation (188). Le projet de loi italien sur le crédit-bail traite spécialement de cette question, au cas de crédit-bail financier d'équipement; lorsque l'équipement a été fixé à un immeuble, il demeure soumis au statut juridique de bien meuble, le preneur conservant la possibilité de le dissocier de l'immeuble (189).

145. La liquidation de l'entreprise du preneur met généralement un terme automatique au crédit-bail (190), bien qu'une simple insolvabilité du preneur n'affecte généralement pas les relations bailleur-preneur, mis à part le fait que c'est le syndic de faillite du preneur qui assume les obligations de celui-ci découlant du contrat de crédit-bail, à moins que le contrat n'ait spécialement prévu que l'insolvabilité du preneur mette un terme au contrat et permette au bailleur de reprendre possession du bien. Le syndic de faillite du preneur a la possibilité de mettre un terme au crédit-bail, mais, le plus souvent, il aura intérêt à le poursuivre, spécialement dans les cas où une partie importante de la durée du bail s'est déjà écoulée et où, étant donné la façon dont les loyers reflètent le désir du bailleur d'amortir sa propriété à l'expiration du bail, il existe une incitation à exercer l'option d'achat. En cas de résiliation du bail par le syndic, toutefois, aux Etats-Unis au moins, la responsabilité ne porte que sur la valeur d'usage du matériel appréciée entre la date de la résiliation et la restitution au bailleur (191).

146. Le projet de loi italien prévoit que, au cas d'insolvabilité du bailleur, le bail demeure, mais que c'est désormais le syndic de faillite du bailleur qui assume les droits du bailleur (192). Dans l'hypothèse où le bailleur est en liquidation, le

projet prévoit que le preneur a le droit de devenir propriétaire de l'équipement loué, même si le bail n'est pas arrivé à son terme, moyennant paiement des loyers qui restent dus, diminués du bénéfice du bailleur, et du montant de la valeur résiduelle du bien fixée dans le contrat, diminuée en tenant compte du taux de l'escompte en vigueur au moment de l'exercice de l'option d'achat (193).



NOTES

- (1) cfr. Programme de Travail d'UNIDROIT pour les Exercices financiers 1975-1977, pp. 33-34.
- (2) Mais à ce propos, cfr. infra, § 34.
- (3) cfr. infra, §§ 23-32.
- (4) cfr. Compte-rendu de la 53ème session du Conseil de Direction (C.D. 53ème session), p. 20.
- (5) LWOWSKI: Erwerbsersatz durch Nutzungsverträge. Eine Studie zum Leasing, Thèse. Hamburg 1967, p. 2 ss.; SCHUBIGER: Der Leasing-Vertrag nach schweizerischem Privatrecht, St. Gallen 1970, p. 9 ss.; GÄRGEN: Leasing in den U.S.A., in Leasing-Handbuch, Frankfurt 1965, p. 110.
- (6) LAUZUN: Acheteur ou Louer, "Fortune", Service-Direction N° 95, Mai 1963, p. 489; COILLOT: Initiation au Leasing ou Crédit-bail, 1969, p. 10.
- (7) Dixième Journée Juridique, Genève 1970: STAUDER, Le contrat de "finance-equipment-leasing", p. 11. Même des centrales nucléaires sont maintenant construites moyennant des opérations de leasing, cfr. Le Soir, 23. I. 1975: "Des centrales nucléaires construites en leasing avec des 'pétro-dollars'."
- (8) cfr. l'"Official Account of the Proceedings" de ladite session de travail, pp. 2-3.
- (9) COILLOT: op.cit. p. 11.
- (10) Federal Income Tax Treatment of Equipment Lease-or-Purchase Agreements: Virginia Law Review, 1966, Vol. 52, p. 1336, 1339.
- (11) PAPE et RICHTER-HANNES: Nature juridique du contrat de leasing pour les navires, Le Droit maritime français, 1973, pp. 387-394 et 451-458.
- (12) idem, p. 387.
- (13) O.V. Erweiterung des Pacht- und Leihsystems in den Entwicklungsländern, dans le bulletin Inostrannoi Kommertscheskio Informaccii du 7.VII.1970, N° 79-80, p. 3 (en russe).
- (14) cfr. PACE: Pratique et technique financière du crédit-bail (leasing), E et F; COILLOT, op. cit., pp. 110-122; THIEL: "Zivilrechtliche und steuerrechtliche Probleme des Leasings", Der Betriebs-Berater, 1967, pp. 325-327; GOODE: "Hire-Purchase Law and Practice", 2^e édition, pp. 814-820 et 881-882.

- (15) cfr. Compte-rendu officiel des débats de la session de travail de Leaseurope.
- (16) cfr. PACE, op. cit. F² et F³.
- (17) Un arrêt récent du tribunal fédéral allemand des finances a pourtant assimilé le preneur, dans un contrat de crédit-bail financier, au propriétaire économique des biens d'équipement en question - arrêt du 26.I.1970, BB 1970, p. 332; DB 1970, p. 424; NJW 1970 p. 1148; WM 1970 p. 184.
- (18) cfr. "Leasing grows more popular", Financial Times du 26.VI.1974.
- (19) v. infra, §§ 47 - 73, pour les définitions légales établies jusqu'ici en matière de leasing, ainsi que les tentatives de définitions en la matière.
- (20) cfr. infra, § 33.
- (21) cfr. PACE, op.cit., C.
- (22) cfr. GOODE, op.cit., pp. 880-883; Dixième Journée Juridique, pp. 14-18; PACE, op.cit., A³ - A⁶.
- (23) cfr. GOODE, op. cit., p. 880 ss.
- (24) cfr. PACE, op. cit., A⁴ et B⁹ - B¹⁰.
- (25) cfr. le Rapport CROWTHER sur le crédit à consommateur (1971) Cmnd. 4596, § 1.2.14.
- (26) cfr. COILLOT, op. cit., pp. 200-202.
- (27) cfr. Handbuch der Aussenhandelsverträge, Vol. II, p. 384.
- (28) cfr. BOOK, Maschinen kaufen oder mieten (Leasing)? Der Betrieb 1964, p. 229 ss.; BÜSCHGEN, Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, Der Betrieb 1967, p. 473 ss., 561 ss.; LEMITZ, Maschinen kaufen oder mieten (Leasing) ? Der Betrieb 1964, p. 521 ss.; ULLENDAHL, Leasing und die unternehmerische Investitionsentscheidung. "Information" der Internationalen Treuhand AG, Bâle - Genève - Zürich, 33^e fascicule, mai 1970, p. 28 ss.
- (29) cfr. Dixième Journée Juridique, op.cit., p.14; NITSCHKE, Zur Rechtsnatur des Leasing, Österreichische Juristen-Zeitung 1974, p. 29 ss.
- (30) v. en général GOODE:"A Credit Law for Europe?"(1974) 23 I.C.L.Q. 227, notamment p. 247 ss.
- (31) cfr. Compte-rendu officiel des débats de ladite session de travail; Financial Times du 26.VI.1974: "Leasing grows more popular".

- (32) La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, lors de sa troisième session, a prié le Secrétaire Général d'inviter les gouvernements à communiquer des renseignements sur la législation et la pratique de leur pays touchant les sûretés réelles qui intéressent les transactions internationales, et d'entreprendre une étude des règles régissant le contrat de vente avec clause de réserve de propriété et la quittance fiduciaire ("trust receipt") dans les principaux systèmes juridiques (v. Annuaire de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, Vol. I, 1968-1970, 2^e partie, 3^e session, par. 145). Il a été signalé à la quatrième session que le Secrétaire Général espérait pouvoir présenter cette étude à la cinquième session de la Commission. L'un des buts de l'étude serait de servir de base pour trouver les éléments de dispositifs ou arrangements concernant les sûretés, qui faciliteraient le commerce international.
- (33) cfr. infra, § 47 ss.
- (34) cfr. SCHMITTHOFF, "The Unification or Harmonisation of Law by means of Standard Contracts and General Conditions" (1968) 17 I.C.L.Q. 551, 563-565.
- (35) cfr. PACE, op.cit., M¹ - M⁴.
- (36) cfr. arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de Cassation française du 3.I.1972, D. 1972, 649, note Michel TROCHU; JCP 1973, II, 17300, note J.-M. LELOUP.
- (37) cfr. PACE, op.cit., M³.
- (38) Ces illustrations sont tirées de PACE, op.cit., M³ - M⁴.
- (39) cfr. supra, § 12.
- (40) cfr. Compte-rendu officiel des débats de ladite session de travail.
- (41) cfr., pour une description plus détaillée, PACE, op.cit., B² - B¹¹.
- (42) cfr. E.M. BEY "De la Symbiotique dans les leasing et crédit-bail mobiliers", 1970, p. 34 ss.
- (43) cfr. J.S. BROWN "Leases: Security interests", 1964 Cornell Law Quarterly, p. 675.
- (44) cfr. l'article 1-201 (37) de l'"Uniform Commercial Code" qui est entré en vigueur dans la quasi-totalité des Etats des Etats-Unis d'Amérique.
- (45) cfr. l'affaire Re Wheatland Electric Products Co. (DC Pa) 237 F Suppl. 820.
- (46) cfr. l'affaire Sanders c. Commercial Credit Corp. (CA5 Ga) 398 F 2d 988.
- (47) cfr. l'affaire Re Vaillancourt (DC Maine Referee Bankruptcy) 7 UCCRS 748.

- (48) idem.
- (49) cfr. ANDERSON: Uniform Commercial Code (2^e édition, 1970), Tome 1^{er}, p. 146.
- (50) cfr. l'affaire Re Wheatland Electric Products Co., supra, note 45.
- (51) cfr. l'affaire Re General Assignment for Benefit of Creditors of Merkel, Inc. 45 Misc. 2d 753, 258 NYS 2d 118.
- (52) cfr. J.S. BROWN, op.cit., p. 675.
- (53) cfr. l'affaire Re Wheatland Electric Products Co., supra, note 45.
- (54) cfr. l'affaire Re Oak Manufacturing, Inc., (DC NY Referee Bankruptcy) 6 UCCRS 1273.
- (55) Rev. Rul. 540, 1955-2 Cum. Bull. 39, 41-42. Les tribunaux américains y ont généralement adhéré, mais cfr. l'affaire Western Contracting Corporation c. C.I.R., 271, F2d 1094 (8 Circ.1959); Kearney c. Trecker, 195, F. Suppl. 159 (D.C. Wisconsin, 1961).
- (56) Bon nombre de bailleurs ont, pour ces raisons d'ordre pratique, tendance à adopter la pratique de publier leurs contrats de leasing dans tous les Etats où l'"Uniform Commercial Code" s'applique, plutôt que de risquer de voir leur opération assimilée à une vente à tempérament. Puisque le critère pour la création d'une sûreté mobilière ("security interest") selon l'"Uniform Commercial Code" dépend de l'intention des parties, la publicité pourrait fournir la preuve d'intention suffisante pour que le contrat de leasing soit assimilé à une sûreté mobilière soumise à toutes les dispositions dudit code relatives à la publicité, aux priorités et à l'exécution. Le code, en définissant la sûreté mobilière en de larges termes, laisse une très grande liberté aux tribunaux américains de classer un contrat de leasing comme une location ou comme une sûreté mobilière. Il se peut que les conclusions qu'un tel tribunal adoptera dépendent si ou non ce dernier estime que le crédit garanti est opportun dans les circonstances du cas d'espèce (cfr. J.S. BROWN, op.cit., p. 677)
- (57) cfr. WILLISTON on Contracts, 3^e édition, Tome 9^e, p. 929.
- (58) cfr. GOODE: Hire-Purchase Law and Practice (2^e édition), pp. 880-881.
- (59) Cette note ne vaut que pour le texte anglais du présent rapport.
- (60) cfr. COILLOT, op.cit., p. 90 ss.

- (61) Pourtant, à ce propos, VEROUGSTRAETE (Le contrat de leasing, dans la Revue de la Banque 1969, p. 610,615) a signalé l'opposition apparente entre ce paragraphe et les précédents, car par hypothèse, en effet, la valeur résiduelle de l'équipement est devenue nulle. Selon cet auteur, le texte quitte, en posant cette dernière condition, le domaine d'un contrat de louage de choses qui n'était en fait qu'une vente où le prétendu locataire avait presque toutes les prérogatives du propriétaire. En supposant - dit-il - que l'équipement aurait gardé une certaine valeur et, partant, que le locataire pourrait avoir un intérêt à lever une option d'achat et garde un choix effectif entre la restitution du bien et la levée de l'option, le législateur revient à l'hypothèse d'un véritable contrat de louage de choses.
- (62) cfr. CHAMPAUD: Le leasing, Renaissance du phénomène contractuel, La Haye 1971, p. 206.
- (63) cfr. VEROUGSTRAETE; op. cit., § 615.
- (64) BFH, 25.X.1963, B. St. B1 1664, III S.44.
- (65) cfr. supra, § 54.
- (66) cfr. le document préparé par M. HOLSTEIN à l'intention de la première session de travail de Leaseurope, dans le Compte-rendu officiel des débats de ladite session, op. cit.
- (67) Le texte original en langue italienne se lit comme suit:

"Sono operazioni di locazione finanziaria, se parte locatrice è una impresa costituita ai sensi dell'articolo 2 della presente legge:

1) le operazioni di locazione di beni mobili, anche se iscritti in pubblici registri, acquistati o fatti costruire dal locatore su indicazione del conduttore, con facoltà per quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati, alla scadenza del periodo di locazione convenuto, dietro versamento di un prezzo determinato, salvo quanto disposto nell'articolo 5 della presente legge;

2) le operazioni di locazione dei beni immobili, per uso industriale, commerciale o di pubblico interesse, acquistati dal locatore su indicazione del conduttore o per suo conto dal primo fatti costruire, con facoltà del conduttore di divenire proprietario dei beni locati alla fine del periodo di locazione convenuto, dietro versamento di un prezzo determinato, salvo quanto è disposto dall'articolo 5 della presente legge.

Se la locazione finanziaria ha per oggetto macchine o attrezzature, le stesse, anche se materialmente connesse, incorporate o congiunte ad un immobile, sono sottoposte, ad ogni effetto, al regime giuridico dei beni mobili, restando autorizzato il locatore a farle separare dall'immobile al quale fossero connesse, incorporate o congiunte".

(68) L'article 2 se lit comme suit :

"Le imprese che intendono esercitare l'attività di locazione finanziaria devono costituirsi sotto la forma della società per azioni, con un capitale, sottoscritto o versato, non inferiore ad un miliardo di lire.

Esse non potranno iniziare l'attività senza l'autorizzazione del Ministero del Tesoro".

(69) L'article 5 se lit comme suit:

"In caso di scioglimento della società locatrice, il conduttore ha facoltà di divenire proprietario dei beni locati, anche prima della scadenza del contratto, dietro pagamento dei residui canoni locativi, dedotto l'utile d'impresa, e del prezzo residuo determinato in contratto, attualizzati al tasso di sconto corrente al momento dell'esercizio della facoltà di cui al presente articolo."

(70) cfr. pour les Etats-Unis :

"Equipment Leasing under the U.C.C.," 1965 U.C.L.A. Law Review, 125;

"Expanding the definition of "security": sale-leasebacks and other commercial leasing arrangements," 1972 Duke Law Journal, 1221;

"Lease or sale under the U.C.C. § 1-201 (37)," 1971 Willamette Law Journal, 96;

"Symposium on commercial leasing": 1972 University of Illinois Law Forum, 433;

ANDERSON: Uniform Commercial Code, 2^e édition, Tome 1^{er};

W.L.B.: "Federal Income Tax Treatment of Equipment Lease-or-Purchase Agreements," 1966 Virginia Law Review, 1336;

BENDER's U.C.C. Service: Secured Transactions, Tome 1^{er}, p. 375;

J.S. BROWN, op. cit.;

JONES, FARNSWORTH et YOUNG: Contracts (1965);

NORDSTROM et LATTIN: Sales and Secured Transactions, Problems and Materials (1968) pp. 503-507;

J.R. PEDEN: "Treatment of equipment leases as security agreements under the U.C.C.," 1971 William and Mary Law Review, 110;

WILLISTON on Contracts (3^e édition), Tome 9e;

WILLISTON on Sales (édition révisée), Tome 2^e, § 336;

pour le Royaume-Uni:

CROSSLEY VAINES: Personal Property (5^e édition), p. 416;

GOODE: Hire-Purchase Law and Practice (2^e édition), p. 883;

pour la France:

"Le leasing," plaquette publiée par la Chambre nationale des conseillers financiers, 1965; Nouvelles techniques contractuelles, Montpellier 1970, p. 137 ss.;

EL MOKTAR BEY: De la symbiotique dans les leasing et crédit-bail mobiliers, 1970;

CALON: "La location de biens d'équipement ou 'leasing'," Dalloz 1964, Chron. 97;

CHAMPAUD "Le leasing," J.C.P. 1965, 1, 1954;

COILLOT: op. cit.;

GAULLIER: "Le leasing," Rev. Banque, 1964, 751;

HENNIQUEAU: "Le leasing," Rev. Banque, 1965, 558;

MERA, R.D.C., 1966, 49;

PAPE et RICHTER-HANNES: "Nature juridique du contrat de leasing pour les navires", Droit maritime français, 1973, pp. 387-394 et 452-458;

RIPERT-ROBLOT: Traité élémentaire de droit commercial (7^e édition), § 164;

pour la Belgique:

BIBOT: "Le leasing ou location-financement", Rev. Banque 1968, 51;

CHAMPAUD: "Le leasing", in "Renaissance du phénomène contractuel" (1971), p. 199 ss.;

VAN DAMME: "La location-financement, un procédé nouveau et rapide d'expansion," Rev. de la Soc. belge d'Etude et d'Expansion 1963, 589;

VAN HOLSBEEK: "Le leasing ou la location de matériel," Rev. Banque 1964, 356;

VAN HOLSBEEK: "La location-financement ou 'leasing' en Belgique", Rev. de la Soc. d'Etudes et d'Expansion 1968, 19;

VEROUGSTRAETE: "Le contrat de leasing," Rev. Banque 1969, 610;

VEROUGSTRAETE: "Privaatrechtelijke Aspecten van Finance Leasing in België," Tijdschrift voor Privaatrecht 1973, 741;

VINCENT et DEHAN: "La nature du contrat de leasing," Rev. crit. jur. belge 1967, 231;

VINCENT et DEHAN: Le statut légal du leasing," Journal des Tribunaux 1968, 75;

pour les Pays-Bas:

KEIJSER: "Civielrechtelijke aspecten van leasing in Nederland," V.U.G.A. 1972;

OOSTERHUIS-SMITS, in BEHRENDT: "Enige juridische aspecten van leasing," Praeadvies voor het Broederschap voor Notarissen, 1971;

VEROUGSTRAETE: "Le contrat de leasing," Rev. Banque 1969, 610, 618;

pour la République Démocratique Allemande:

"Der Leasing Vertrag" in Handbuch der Aussenhandelsverträge, 1974, Tome 2^e, 381;

pour la République Fédérale d'Allemagne:

- BINDER: "Rechtsnatur und Inhalt des Leasingvertrages," Thèse, Cologne, 1967;
- BOOK: "Leasing in Deutschland" in Leasing-Handbuch, 1965, 169;
- ESSER: Schuldrecht (édition de 1971), Tome 2^e, 134;
- Institut "FINANZEN UND STEUERN": "Leasing" 74^e fascicule, 1964;
- FLUME: "Das Rechtsverhältnis des Leasing in zivilrechtlicher und steuerrechtlicher Sicht," DB 1972, 1;
- HAGENMÜLLER: Leasing-Handbuch (2^e édition), 1968;
- HAVERMANN: "Leasing. Eine betriebswirtschaftliche, handels- und steuerrechtliche Untersuchung" 1965;
- KOCH et HAAG: "Die Rechtsnatur des Leasingvertrages," BB 1968, 93;
- KRAUSE: "Die zivilrechtlichen Grundlagen des Leasing-Verfahrens," 1967;
- LANGER: "Die rechtliche Ausgestaltung von Leasing-Verträgen," BB 1969, 610;
- LARENZ: Lehrbuch des Schuldrechts (édition de 1972), Tome II, 350;
- LWOWSKI: "Erwerbsersatz durch Nutzungsverträge," Thèse, Hambourg, 1967;
- MEILICKE: "Leasing," BB 1964, 691;
- MOSEL: "Leasing contra Abzahlungsgesetz" NJW 1974, 1454;
- PALANDT-PUTZO: Bürgerliches Gesetzbuch, 30^e édition (1971), § 535, 4b;
- PLATHE: "Die rechtliche Beurteilung des Leasing-Geschäfts," Thèse, Kiel, 1969;
- PLOETZ: "Der Leasingvertrag und seine Einordnung in das System der Vertragsverhältnisse," Thèse, Marburg, 1969;
- SCHMIDT: "Rationalisierung und Privatrecht," Archiv für die zivilistische Praxis, 166, S.10;
- THIEL: "Zivilrechtliche und steuerrechtliche Probleme des Leasings," BB 1967, 325;
- WAGNER: "Leasing als Geschäftsbesorgung?" BB 1969, 109;

pour l'Autriche:

- KLATIL: "Leasing - Miete oder Geschäftsbesorgung?" ÖJZ 1968, 376;
- KOCH et HAAG: "Leasing in juristischer und wirtschaftlicher Sicht" ÖJZ 1967, 505;
- NITSCHKE: "Zur Rechtsnatur des Leasing," ÖJZ 1974, pp. 29-35 et 61-68;

pour la Suisse:

- HAUSHEER: "Finanzierungs-Leasing beweglicher Investitionsgüter," ZBJV 1970, 209;
- LÜSSI: "Das Leasing-Geschäft," Thèse, Zurich, 1966;
- SCHUBIGER: "Der Leasing-Vertrag nach schweizerischem Privatrecht," St. Gallen 1970;
- STAUDER: "Le contrat de 'finance-equipment-leasing'" dans "Dixième Journée Juridique", Genève, 1970, p. 7 ss.;

pour l'Italie:

DI AMATO: "Profili giuridici del contratto di leasing," Giur. civ., 1973, I, 1795;

GARGIULLO: "Aspetti giuridici del contratto di 'leasing'," Foro italiano, 1971, V, 38;

MIRABELLI: "Il leasing e il diritto italiano," Banca Borsa e Titoli di Credito 1974, I, 228;

TABET: "La locazione-conduzione" dans "Trattato di diritto civile e commerciale" de CICU et MESSINEO, 1972, 265;

TABET: "La locazione di beni strumentali (leasing)," Banca Borsa e Titoli di Credito 1973, II, 287;

VAILATI: "Aspetti giuridici del leasing finanziario," Dir. econ. 1969, 594, et Riv. notar. 1973, I, 211;

pour le Portugal:

MOITINHO DE ALMEIDA: "A locação Financeira (Leasing)," Boletim do Ministerio da Justiça, N° 231, 5:

pour le Brésil:

WALD: "A introdução do 'leasing' no Brasil," Revista de Direito, 1970, 84;

WALD: "Noções básicas de leasing," Revista do Instituto dos Advogados Brasileiros, ano VI, n° 16, 83;

- (71) cfr. CHAMPAUD: "Le leasing" dans "Renaissance du Phénomène contractuel," op. cit., à la page 202.
- (72) idem, à la page 203.
- (73) A ce propos, il convient d'attirer l'attention sur le groupe de contrats de leasing figurant aux Annexes I à V du présent rapport.
- (74) cfr. supra, §§ 48-56.
- (75) cfr. supra, § 57.
- (76) cfr. NITSCHÉ, op. cit., à la page 33.
- (77) cfr. l'affaire Sagamore Corp. c. Willcutt, 120 Conn. 315, 180 A 464 (1935), citée dans JONES, FARNSWORTH et YOUNG: "Contracts" (1965), 851.
- (78) cfr. LAWSON: "Der Zeitablauf als Rechtsproblem," Archiv für die zivilistische Praxis 159, 97 (103).
- (79) cfr. CHAMPAUD: "Le leasing," J.C.P. 1965, I, 1954 (mandat donné par le futur bailleur au futur locataire); Chambre nationale des conseillers financiers, "Le leasing, nouvelle formule d'équipement, C.N.C.F." 1965.

- (80) cfr. BEY: "Pour une défense de l'efficacité du leasing," J.C.P. - C.I., 1969, 86 634, où il reconnaît l'existence de quatre mandats: choix du matériel; réception du matériel; accomplissement de formalités; pouvoir d'ester en justice.
- (81) cfr. LELOUP, note sous VERVINS, 18.IV.1967, J.C.P. 1968, 15291, et note sous App. Amiens, 20.XII.1967, J.C.P. 1968, 15504; cfr. également CALAIS-AULOY: Rapport général - "Le contrat de leasing," dans Nouvelles techniques contractuelles, op. cit., à la page 139.
- (82) cfr. PACE, op.cit., B³.
- (83) cfr. arrêt inédit de la Cour d'Agen, 15.I.1969, cité par CHAMPAUD: "Le leasing" dans "Renaissance du Phénomène contractuel," op. cit., à la page 209.
- (84) cfr. CHAMPAUD, op. cit., à la page 209; aussi BEY, note sous Paris, 5^e Ch. 8.I.1973, J.C.P. 1973, II, 17503 et note sous Cass. com. 20.II.1973, J.C.P. 1974, II, 17754.
- (85) cfr. BEY: De la Symbiotique dans les leasing et crédit-bail mobiliers, Dalloz 1970, p. 34 ss.
- (86) idem.
- (87) cfr. Nouvelles Techniques Contractuelles, à la page 139, et LELOUP, note sous Cass. com. 3.I.1972, J.C.P. 1973, II, 17300.
- (88) cfr. CHAMPAUD, op.cit., dans "Renaissance du phénomène contractuel," pp. 209-210.
- (89) cfr. décision de la Cour d'Appel de Gand, Gand, 27.VI.1966, R.C.J.B., 1967, 229; cfr. également Paris, 5^e Ch., 8.I.1973, J.C.P. 1973, II, 17503 et Cass. com. 20.II.1973, J.C.P. 1974, II, 17754. Mais VEROUGSTRAETE (Le contrat de leasing, Rev. Banque 1969, 610, 616) relève que la promesse unilatérale de vente n'est nullement une condition sine qua non du leasing, l'élément essentiel étant, à son avis, la garantie de l'usage du bien et non le titre juridique.
- (90) cfr. LARENZ, op. cit., 350.
- (91) cfr. COILLOT, op. cit.; LEEMEN: Typus und Rechtsfindung, § 14, 4a; NITSCHKE, op. cit., 68; ENDERLEIN: Der Leasing Vertrag, dans "Handbuch der Aussenhandelsverträge" (op.cit.), pp. 401-402; BINDER, op.cit., 39; KRAHL et SCHULZE: Leasing als Absatz- und Finanzierungsmethode in den nicht-sozialistischen Ländern, Kammer für Aussenhandel den DDR, Berlin 1969, 47.
- (92) cfr. arrêt du Tribunale di Vigevano, 14.XII.1972, Giustizia civile 1973, I, 1795, note DI AMATO, et Banca Borsa e Titoli di Credito 1973, II, 287, note TABEL.
- (93) cfr. PALANDI-PUTZO, op. cit., § 535, 4b; BOOK, op. cit., S.194.
- (94) cfr. références citées sous la note 91, supra.

- (95) cfr. SCHMIDT, op. cit., S. 10.
- (96) cfr. LWOWSKI, op. cit.; PLATHE, op. cit.
- (97) cfr. KOCH et HAAG, BB 1968, p. 93 ss.; WAGNER, op. cit.
- (98) cfr. STAUDER, op. cit., pp. 24-25; cfr. aussi, infra § 93.
- (99) cfr. ESSER, op. cit., § 74, 4.
- (100) cfr. STAUDER, op. cit., p. 28 ss. Mais cfr. aussi LARENZ, op. cit. 353, où il conclut qu'on peut caractériser le contrat de leasing comme tendant à la réalisation de la finalité économique d'une vente à tempérament moyennant une cession d'usage temporaire sans aucun changement du titre juridique, c.à d. dans les cas où le locataire ne bénéficie pas de la faculté d'achat.
- (101) cfr. THIEL: Das Leasing - steuerlich gesehen, dans Die Information 1964, p. 121 ss. et MEILICKE, op. cit., p. 691 ss.
- (102) cfr. PAPE et RICHTER-HANNES, op. cit., 451.
- (103) cfr. HAUSHEER, op. cit., 222; PLOETZ, op. cit., 94; SCHUBIGER, op. cit., 127 ss.; LWOWSKI, op. cit., 90 ss.; KLAAS: Die Risikoverteilung bei neueren Finanzierungs methoden, NJW 1968, 1502, 1507.
- (104) cfr. ABGB §§ 511-513.
- (105) cfr. Code civil suisse, artt. 752, 764, 765, 767.
- (106) cfr. STAUDER, op. cit., 27.
- (107) cfr. SCHUBIGER, op. cit., 127 ss.; contra LWOWSKI, op. cit., 98.
- (108) cfr. BB 1970, 332.
- (109) cfr. NITSCHKE, op. cit., 62.
- (110) cfr. LARENZ, op. cit., 353.
- (111) idem.
- (112) cfr. § 88 supra.
- (113) cfr. GOODE: "A Credit Law for Europe ?" (1974) 23.I.C.L.Q. 227, 287.
- (114) idem.
- (115) cfr. références citées sous la note 91, supra.
- (116) cfr. COILLOT, op. cit.

- (117) cfr. note 91.
- (118) cfr. note 92.
- (119) cfr. en particulier DI AMATO, note sous Vigevano, 14.XII.1972, Giustizia civile 1973, I, 1795, 1797-1798.
- (120) cfr. les exemples de contrats de leasing annexés au présent rapport.
- (121) cfr. GOODE: "A Credit Law for Europe?" op. cit., p. 252 ss.; cfr. par le même auteur: "Hire-Purchase Law and Practice" (2^e édition), p. 881.
- (122) L'"Uniform Commercial Code" a été adopté dans tous les Etats de l'Union à l'exception de la Louisiane; en outre, l'article 9 a été repris dans une province du Canada (à savoir, la "Personal Property Security Act" de l'Ontario), tandis que d'autres sont en train de l'examiner en vue de son adoption. Le Comité Crowther, dans son "Report on Consumer Credit" susdit, a recommandé l'adoption par les législateurs du Royaume-Uni des concepts de base de l'article 9 (cfr. chapitre 5.7 ainsi que l'annexe III). Cfr. aussi CARON: "L'article 9 du Code uniforme de Commerce. Peut-il être exporté? Point de Vue" d'un Juriste Québécois" dans "Aspects of Comparative Commercial Law" (éd. ZIEGEL), p. 378.
- (123) cfr. § 35 du présent rapport.
- (124) cfr. CHAMPAUD: Le leasing, dans "Renaissance du phénomène contractuel", op. cit., p. 214.
- (125) cfr. Bey: De la symbiotique dans les leasing et crédit-bail mobiliers, Dalloz, 1970; par le même auteur: notes sous Paris, 5^e Ch., 8.I.1973, J.C.P. 1973, II, 17503 et Cass. com. 20.II.1973, J.C.P. 1974, II, 17754; TROCHU: note sous Cass. com. 3.I.1972, D. 1972, 649, 650; cfr. également le courant doctrinal allemand préconisant la thèse du "Geschäftsbesorgungsvertrag", cité à la note 97.
- (126) cfr. en particulier LELOUP: notes sous Vervins, 18.IV.1967, J.C.P. 1968, II, 15291; App. Amiens, 20.XII.1967, J.C.P. 1968, II, 15504; Cass. com. 3.I.1972, J.C.P. 1973, II, 17300.
- (127) cfr. COILLOT, op. cit., p. 164 ss.
- (128) cfr. Cass. com. 3.I.1972, D. 1972, 649, note TROCHU, et J.C.P. 1973, II, 17300, note LELOUP.

- (129) cfr. GOODE: "Hire-Purchase Law and Practice" (2^e édition), p. 286 ss. Mais contra cfr. l'annexe II au présent rapport, § 13 du contrat de crédit-bail mobilier anglais (qui tend à dénier à tout fournisseur ou concessionnaire le droit d'être considéré comme représentant de la société de financement pour quelque motif que ce soit).
- (130) cfr. GOODE, op. cit., 292.
- (131) cfr. CHAMPAUD, op. cit., 215.
- (132) cfr. supra § 25.
- (133) cfr. supra §§ 44-45 du présent rapport.
- (134) cfr. GOODE: "Hire-Purchase Law and Practice" (2^e édition), 885.
- (135) cfr. GOODE, op. cit., 224.
- (136) cfr. les exemples de contrats de crédit-bail figurant aux annexes II (§ 3, al. 6) et IV (§ 10).
- (137) cfr. CHAMPAUD, op. cit., 218.
- (138) cfr. Comm. Versailles, 15.I.1969, Gaz. Pal. 21.III.1969, 157; Grande Inst. Bergerac, 26.III.1969, Gaz. Pal. 18.VII.1969, 67; Comm. Grenoble, 12.V.1969, J.C.P. 1970, II, 16155, note BOCCARA; Paris, 21.I.1970 et Cass. com. 13.XI.1969, J.C.P. 1970, II, 16376, note BOCCARA; Toulouse, 8.V.1970, J.C.P. 1970, II, 16481; Rouen, 3.VII.1970, J.C.P. 1970, II, 18581; Cass. com. 14.IV.1972, Bull. civ. IV, 105; Cass. com. 10.VII.1972, Bull. civ. IV, 212; Cass. com. 10.X.1973, Bull. civ. IV, 249; cfr. aussi le jugement de la Cour de Cassation belge du 17.IV.1970, Arr. Cass. 1970, 754, et DEBACKER: "Vers plus de sécurité juridique en matière de clause pénale," Jur. Comm. Bruxelles, 1968, 37. Cfr. généralement l'étude de droit comparé sur les clauses pénales en droit civil établie par UNIDROIT à la demande du Conseil de l'Europe (CCJ (72) 37).
- (139) cfr. le jugement de la Cour de Cassation française du 10.X.1973, auquel on a déjà fait référence dans une note précédente.
- (140) idem.
- (141) Cour de Cassation - Année judiciaire. Rapport - 1972-73. J.C.P. 1974, 2653.
- (142) cfr. CALAIS-AULOY, op. cit., 141.
- (143) cfr. DELVOIE: "Het Strafbeding in Financieringshuurcontracten (Leasing)," Jur. Comm. Belgique 1973, I, 523.

- (144) cfr. le jugement de la Cour de Cassation belge du 17.IV.1970, cité supra sous note 138.
- (145) cfr. l'article 4 du projet de Convention Benelux relative à la clause pénale, cité à la page 15 de la 2^e partie de l'étude établie par UNIDROIT à laquelle on a déjà fait référence sous note 138.
- (146) cfr. GOODE, op. cit., 887.
- (147) cfr. l'affaire Robophone Facilities, Ltd. c. Blank [1966] 3 All E.R. 128, 142, per DIPLOCK, L.J.
- (148) cfr. l'affaire I.A.C. (Leasing) Ltd. c. Humphrey, Haute Cour d'Australie 1971-1972 [126 C.L.R. 131]; cfr. aussi le même jugement à la page 143, per WALSH, J.:
- "A mon avis il n'existait aucun principe juridique empêchant les parties de stipuler un accord valable prévoyant que le locataire et non le propriétaire devrait supporter le risque de la réalisation d'une plus grande dépréciation que celle qui avait été prévue, soit en raison de l'utilisation des biens d'équipement par le locataire, soit en raison de changements dans la valeur vénale des biens conformes à cette description."
- (149) cfr. BROWN, op. cit., pp. 677-679.
- (150) cfr. WITHERBY: "Personal Property Lease Financing - The Lender's Point of View," 1963 Duke L.J. 98, 136-39.
- (151) cfr. les affaires Irving Trust Co. c. A.W. Perry, Inc., 293 U. S. 307 (1934); Lamson Co. c. Elliott-Taylor Wollfenden Co., 25 F2d 4 (6th. Cir. 1928); Lamson Consol. Store Serv. Co. c. Bowland, 114 Fed. 639 (6th. Circ. 1902); cfr. également COLLIER: "Bankruptcy" (14^e éd. 1964), Tome 3^e, § 63-33 [2.4] [4].
- (152) cfr. HOGAN: "The Secured Party and Default Proceedings under the U.C.C.," 47 Minn. L. Rev. 205 (1962).
- (153) cfr. l'U.C.C. § 9-505 (2).
- (154) cfr. l'U.C.C. § 9-506.
- (155) cfr. l'U.C.C. § 9-504 (2).
- (156) cfr. BROWN, op. cit., 679.
- (157) cfr. l'annexe II, § 3 (3) et l'annexe IV, § 5, au présent rapport.
- (158) cfr. LARENZ, op. cit., 352; l'annexe II, § 7 (3), au présent rapport.
- (159) cfr. ENDERLEIN, op. cit., 408.

- (160) Il convient néanmoins de signaler qu'on n'impose pas toujours cette obligation: c'est parfois le bailleur qui contracte l'assurance pour les biens d'équipement (cfr. ENDERLEIN, op. cit., 410) et dans ce cas le loyer du locataire tient compte de cet acte supplémentaire accompli par le bailleur.
- (161) cfr. ENDERLEIN, op. cit., 410; COILLOT, op. cit., 175.
- (162) cfr. COILLOT, op. cit., 175; l'annexe II, § 3 (11), au présent rapport.
- (163) cfr. l'annexe II, §§ 7 (1) et (2), au présent rapport. Quant aux autres obligations qui incombent normalement au locataire, notamment son obligation de ne pas enlever les biens du lieu stipulé dans le contrat, sans le consentement préalable du bailleur, ainsi que son obligation de payer tous les impôts relatifs aux biens, il convient d'attirer l'attention aux exemples de contrats de leasing mobilier annexés au présent rapport.
- (164) Cfr. VEROUGSTRAETE: Le contrat de leasing, Rev. Banque 1969, 610, 621; DI AMATO, note sous Trib. Vigevano, 14.XII.1972, Giustizia Civile, 1973, I, 1795, 1801.
- (165) cfr. BROWN: "Personal Property" (2^e éd. 1955), § 71, p. 240, et les arrêts qui y sont cités.
- (166) cfr. 8 Am. Jur. 2d Bailments § 92, p. 991 (1963) et les arrêts qui y sont cités.
- (167) cfr. 1^{er} "U.C.C." § 9-201: "Sauf disposition contraire prévue à la présente loi, une sûreté mobilière peut être invoquée selon ses termes entre les parties, à l'encontre des acheteurs du bien et à l'encontre des créanciers du preneur."
- (168) cfr. l'affaire "Matter of Royer's Bakery, Inc. (No. 2)", 4 CCH Instalment Credit Guide, 99274, 89631 (E.D. Pa. 1963); cfr. également l'affaire United Rental Equip. Co. c. Potts and Callahan Contracting Co., 231 Md. 552, 191 A. 2d 570 (1963).
- (169) cfr. 1^{er} "U.C.C.", § 9-311.
- (170) cfr. BROWN, op. cit., in 1964 49 Cornell Law Quarterly 672, 680.
- (171) cfr. 1^{er} "U.C.C.", § 9-302.
- (172) cfr. 1^{er} "U.C.C.", § 9-301.
- (173) cfr. 1^{er} "U.C.C.", §§ 9-312 (3), (4); cfr. aussi HOGAN: "Financing the Acquisition of New Goods under the Uniform Commercial Code," 3 Boston College Industrial & Commercial L. Rev. 115, 117-118 (1962).

(174) cfr. l'"U.C.C." § 9-307. § 1-201 (9) prévoit que "'acheteur dans les conditions normales du commerce' désigne une personne qui, de bonne foi et sans savoir que la vente qui lui a été faite porte atteinte aux droits de propriété ou aux sûretés d'un tiers, achète des marchandises dans des conditions normales à une personne vendant des marchandises du même genre ..." (traduction française faite par Mme Claude Lambrechts -"Code de Commerce uniforme des Etats-Unis. Livres I et II," édition Armand Colin, Paris 1971).

Si le seul fait qu'un acheteur dans les conditions normales du commerce connaisse l'existence d'une sûreté portant sur les biens n'entraîne pas l'exclusion de ladite protection, en revanche il ne pourra en bénéficier s'il a eu connaissance du fait que la vente constituait une violation de l'une des conditions de la sûreté, à moins que l'on ne puisse déduire du comportement de la partie titulaire de la sûreté qu'elle a renoncé à ladite condition (cfr. l'"U.C.C.," §§ 1 - 201 (9) et 9-307).

(175) cfr. l'"U.C.C." § 9-306; cfr. aussi le décret français n° 72-665 du 4 juillet 1972 (D. 1972.415) aboutissant au même résultat et qui sera traité ci-dessous.

(176) cfr. l'"U.C.C." § 9-306 (3).

(177) cfr. LUCAS DE LEYSSAC: L'obligation de publier les contrats de crédit-bail mobilier et son application dans le temps, D. 1975, I, 23; PACE, op.cit., D¹⁸ - D¹⁹.

(178) cfr. l'article 1^{er}, par. 3 de la Loi n° 66-455 du 2 juillet 1966, modifiée par l'ordonnance n° 67-837 du 28 septembre 1967, qui prévoit:

"Les opérations visées à l'art. 1^{er} ci-dessus sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par décret. Ce décret précisera les conditions dans lesquelles le défaut de publicité entraînera inopposabilité aux tiers."

(179) cfr. le décret n° 72-665 du 4 juillet 1972 (D. 1972.415), qui est entré en vigueur le 14 juillet 1972.

(180) cfr. Trib. com. La Rochelle, 26.VI.1964, J.C.P. 1965, II, 14331 bis, note LELOUP, et Rev. trim. dr. com. 1964, 857.

(181) cfr. Montpellier, 24.I.1972, Bull. Liaison et inf. trib. com. de France, janv. 1972, n° 48, p. 27; également BEY: De la publicité des opérations de crédit-bail mobilier, J.C.P. éd. C.I, 1973, 10869.

(182) cfr. l'article 2 du décret du 4 juillet 1972.

(183) cfr. l'article 12 du décret susdit.

(184) cfr. l'article 3 dudit décret.

(185) cfr. l'article 5 dudit décret.

(186) cfr. l'article 8 dudit décret qui prévoit:

"Si les formalités de publicité n'ont pas été accomplies dans les conditions fixées aux articles 2 à 5, l'entreprise de crédit-bail ne peut, en application de l'article 1^{er} - 3 de la loi modifiée du 2 juillet 1966, opposer aux créanciers ou ayants cause à titre onéreux de son client, ses droits sur les biens dont elle a conservé la propriété, sauf si elle établit que les intéressés avaient eu connaissance de l'existence de ces droits."

(187) cfr. l'article 7 du projet de loi susdit qui prévoit:

"I contratti di locazione finanziaria, stipulati a norma della presente legge, dovranno essere depositati a cura delle parti presso l'ufficio del registro competente in relazione alla sede del conduttore.

Il deposito dovrà essere annotato in apposito registro.

L'annotazione rende opponibile ai terzi i diritti spettanti al proprietario del bene concesso in locazione, ovunque il bene venga collocato."

(188) cfr. l'annexe II au présent rapport, § 5.

(189) cfr. l'article 1^{er} dudit projet de loi, cité plus haut, § 70 du présent rapport.

(190) en ce qui concerne les clauses pénales, cfr. plus haut, sub IV, C, 1 du présent rapport.

(191) cfr. BROWN, op. cit., in 1964 49 Cornell Law Quarterly, 682.

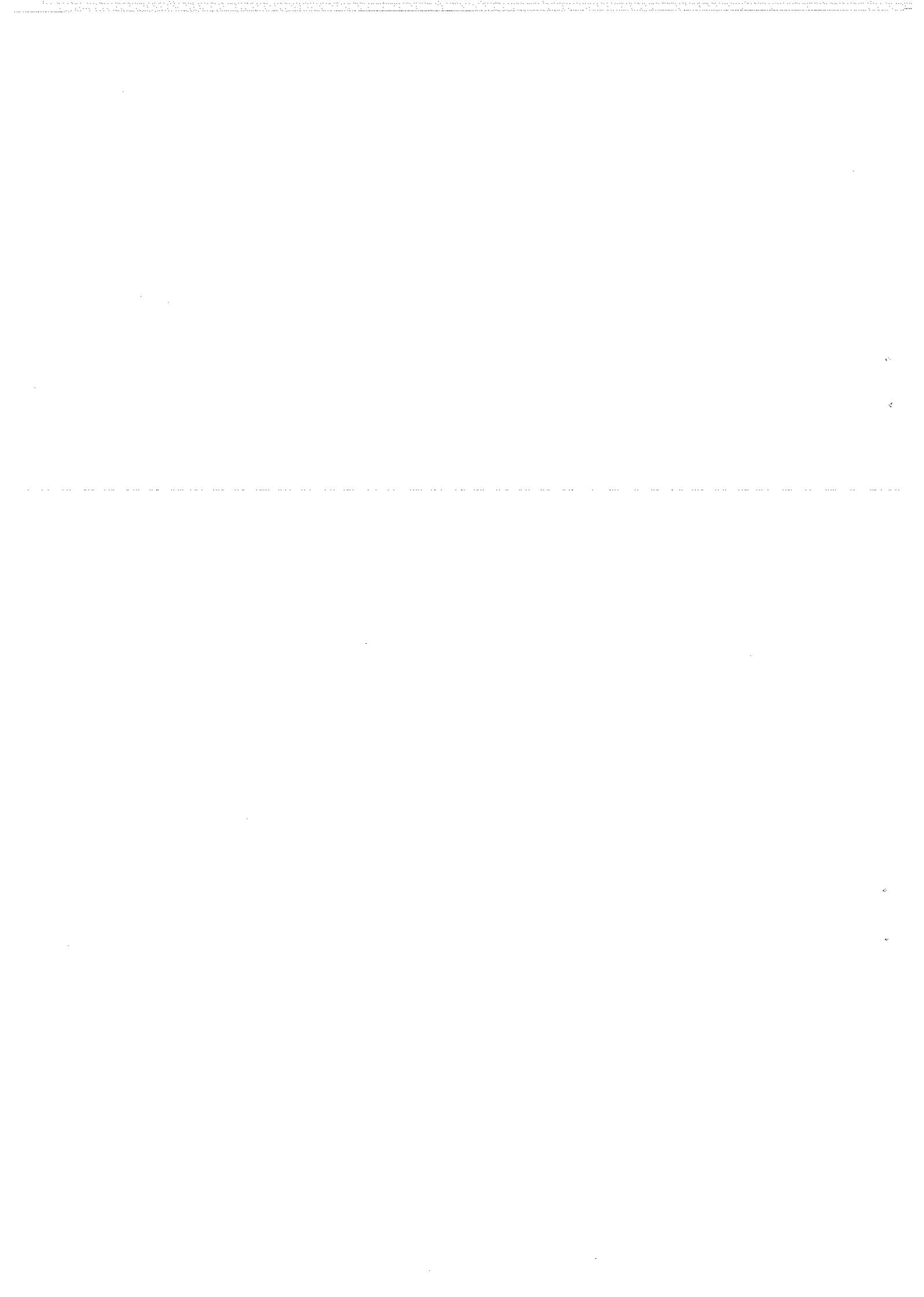
(192) cfr. l'article 6 du projet de loi susdit.

(193) cfr. l'article 5 du projet de loi susdit.



LISTE D'ANNEXES AU RAPPORT

- ANNEXE I : Illustrations tirées de "WILLISTON ON SALES", Tome 4^e (édition révisée, 1948) de la distinction faite aux Etats-Unis entre les ventes sous condition et les locations ("leases").
- ANNEXE II : Contrat de credit-bail mobilier à durée déterminée avec option de renouvellement - Royaume-Uni. Tiré de GOODE: "Hire-Purchase Law and Practice" (2^e édition), Annexe E.
- ANNEXE III A : Demande de location de matériel française, de Locafrance S.A., tirée de PACE: Pratique et technique financière du crédit-bail (leasing) (1974).
- ANNEXE III B : Convention de crédit-bail française, de Locafrance S.A., tirée de PACE: Pratique et technique financière du crédit-bail (leasing) (1974).
- ANNEXE IV : Contrat de leasing suisse, de la Auto - & Equipment - Leasing S.A., tiré de Dizième Journée Juridique (Genève 1970).
- ANNEXE V : "Domanda di locazione" et "condizioni generali di locazione di autoveicoli" de Sava Leasing S.p.A., Turin.



**FORM NO. 337. Contract Deemed Conditional Sale
and Not a Lease of Engine.**

(Farquar v. McAlevy, 142 Pa St 233, 21 A 811,
24 Am St Rep 497.)

LEASE.

This is to certify that A, of (address), has
this day hired from B, of (address),
to horse C Engine, on D boiler and wheels, No.
..... saw-mill,—valued at \$, upon which
..... have paid \$ advance hire, and I do here-
by promise and agree to pay to him the further sum of
\$, as follows: \$ in months;
\$ in months, all with per cent
interest, as hire, in advance, for the use of said machinery,
so long as I shall retain it. Said hire as aforesaid to be
paid on the days and times aforesaid until the sum of
\$ is paid. I also agree that if any installments
of hire as aforesaid is not paid when due, or within
days thereafter, the said B, or his agents, can, without
notice or process of law, take said machinery as above
described away from my premises, without committing tres-
pass or other violation of law, and I to forfeit the amount
previously paid as hire; and I further agree to take good
care of said machinery, and not to underlet, remove, or
permit its removal from my premises without the written
consent of said B.

In the event of my failure to comply with any of the above
conditions, then the hire paid to be forfeited; but when I
have fully complied with the conditions of the above agree-
ment, then I am to have the privilege of buying said machin-
ery from the said B, upon my paying to him the sum of
one dollar on the day of,
otherwise the title to said machinery to remain in the said
B as aforesaid.

FORM NO. 338. Agreement Held a Lease and Bailment of Machine and Not a Conditional Sale.

(Lambert Engine Co. v. Carmody, 78 Conn 416, 85 A 141.)

Proposal for A Sewer, Portable Cableway, Hoisting and Conveying Simultaneously.

We agree to deliver f.o.b. cars, Newark, N. J., a complete cableway of the A Hoisting Engine Co. type as follows: Span, feet. (Detailed description follows.) Erection. We will erect the cableway on such part of your work as you may direct, you to furnish all necessary labor; and we will place the machine in working order by furnishing a man familiar with the working system, who will superintend the erection, and who will stay with the machine for a time after it is erected to instruct your engineer, etc. We will expect you to furnish all necessary permits, coal, water, and to dig the holes for anchorages. The price of the above cableway specified is dollars f.o.b. cars, Newark, N. J. We will rent the above machine for the sum of dollars (\$) per month in advance, for the period of not less than months, the rent to apply on the purchase price at any time in the aforesaid months. If the prospective purchaser does not wish to purchase this machine, it is understood that he is to pay the freight back to Newark, N. J., and to return in good condition subject to wear and tear. The right of title to the machine herein referred to is to remain in the A Hoisting Engine Company until paid for by the prospective purchaser.

A Hoisting Engine Co.

We hereby accept the above proposition, and order from you one of these machines as specified.

B Construction Company.

FORM NO. 339. Agreement Held a Lease of Machines and Not a Conditional Sale.

(Singer Sewing Mach. Co. v. Independent Waist Mfg. Co.,
141 NYS 488.)

A Sewing Machine Company Lease.

This certifies that we, B Mfg. Co., now residing at, , and doing business at (addresses), have rented and received from the A Sewing Machine Company, (whose corporate existence for all purposes is hereby admitted), and hereinafter called the Company, through its offices, at (address), the following chattels, to wit: class machines, Nos., and , less old machines; class machines, No. with all apparatus belonging thereto, all in good order and valued at dollars, which we are to use with care and keep in like good order, and for the use of which we agree to pay rent as follows: dollars, dollars paid (date), dollars paid (date)—on the delivery of this agreement, the receipt whereof is hereby acknowledged and accepted as payment for the rent of the first month only, and then at the rate of dollars per month, payable in advance, on the day of each and every month thereafter, at the aforesaid office of said Company, without notice or demand. And it is further agreed that if we shall make default in any of the said payments, or in any covenant hereof, or if we shall sell, secret, pledge, mortgage, store, lease, or remove the said chattels from our aforesaid place of business, or permit or attempt to do any of said acts, or if said chattels should be subject to any levy by any officer, or come into the possession of any other person without the written consent of said Company, or if it should deem itself insecure, then, or in any of the said several events, or at the expiration of any period for which rent has been paid, we will return and deliver said chattels to the said Company, without legal process or demand, in

good order. And we do hereby authorize and empower said Company, or its agents, to enter any premises where said chattels may be and take and carry the same away without legal process, hereby waiving any action for trespass or damages therefor, and waiving all rights of residence, homestead, exemptions, and all rights under any laws heretofore passed or which may hereafter be passed requiring any public sale of said chattels in the event of repossession thereof by the said Company, and hereby agreeing that all rent paid shall belong absolutely to said Company, as compensation for the use thereof, any law to the contrary thereof notwithstanding. No agreement of sale of said chattels is implied hereby, and no sale of said chattels to us shall be valid without the written consent of the said Company. In case of damage by fire, water, theft, or other causes, we hereby agree to pay to the said Company the value of said chattels. The consent of the said Company in one or more instances shall not be deemed a waiver of future consents of the conditions herein, but the consents shall be required in every instance. And it is expressly understood and agreed that the acceptance of payments by the Company after any default hereunder on our part shall not be deemed a waiver thereof. And it is further agreed that we may at any time within said rental term purchase the said chattels and apparatus by paying the above valuation therefor, providing the terms and provisions have been punctually complied with, and then, and in that case only, the rent therefore paid shall be deducted therefrom.

FORM NO. 339A. Lease with option to purchase.

(Guerin v. Kirst, — Cal App2d —, 188 P2d 509, mod — Cal App2d —, 192 P2d 120, mod 33 Cal2d 402, 202 P2d 10.)

1. The lessor hereby agrees to lease to the lessee, and the lessee hereby agrees to rent from the lessors all of that certain personal property described as follows:

Equipment

No.	Description
17	Caterpillar Tractor, Serial No. 1H7401
28	Caterpillar Tractor, Serial No. 1H 949
12	Carryall, R. U., Serial No. S7747

2. The period of this lease shall be for ten months commencing on the seventh (7th) day of November, 1945, and ending on the seventh (7th) day of August, 1946, and receipt of payments totaling the sum of \$3,500.00 is hereby acknowledged to have been received up to December 14, 1945.

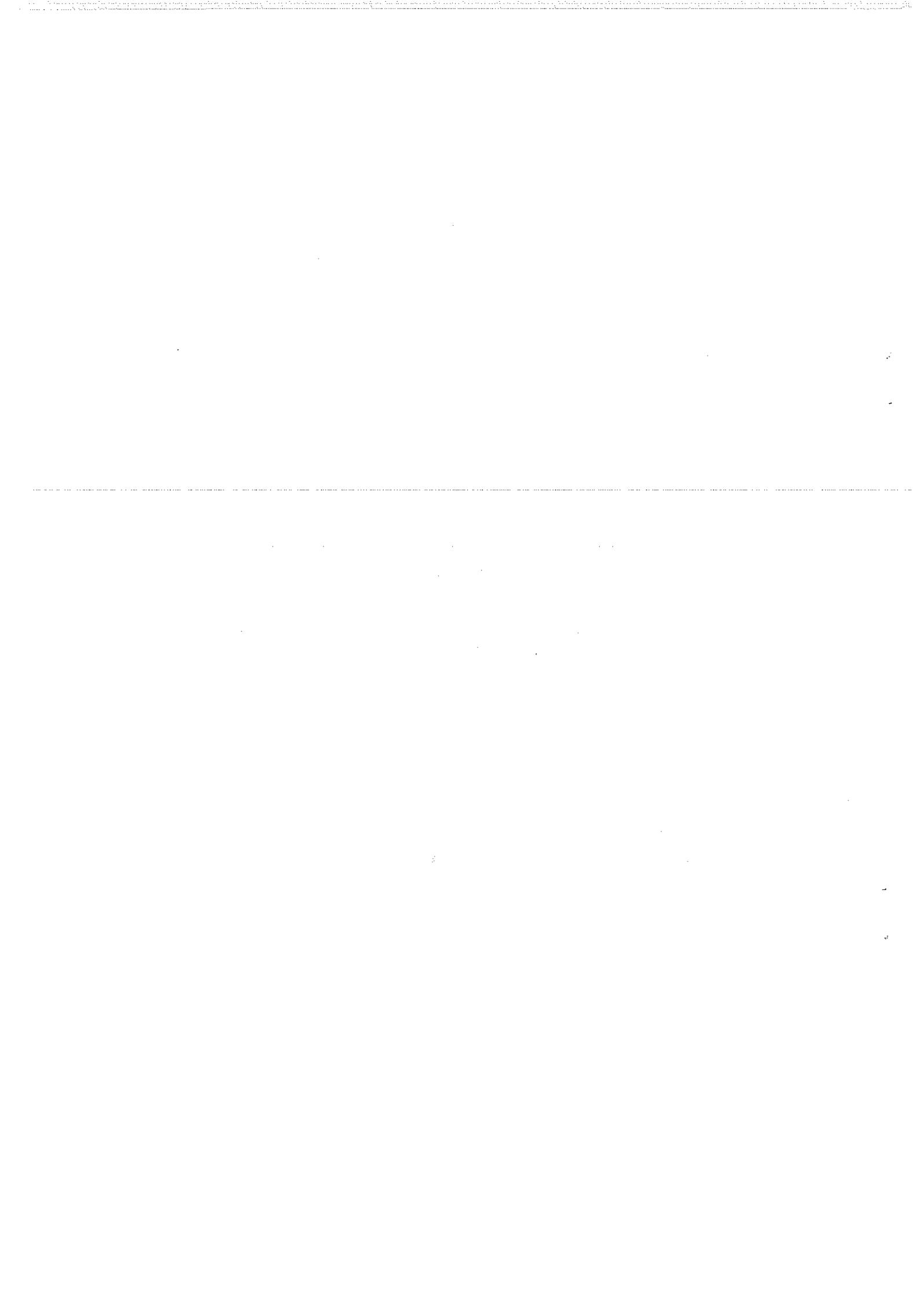
3. The agreed monthly rental shall be the sum of \$2,000 per month payable monthly in advance, commencing on the seventh (7th) day of November, 1945, and continuing on the seventh (7th) day of each and every succeeding month up to and including the seventh (7th) day of July, 1946, and the Balance of \$1,075.00 shall be paid on the seventh (7th) day of August, 1946, and the total rentals for said period shall be the sum of \$19,075.

4. The lessor hereby grants to the lessee the option to purchase said equipment at the expiration of said rental period for a price of \$1,425.00 provided that the lessee shall give notice in writing of his intention to exercise said option and which notice must be given to the lessor on or before the seventh (7th) day of August, 1946, and provided further that the lessee's right to so purchase said equipment shall be conditional upon a complete and full performance of his undertakings as herein provided, and also conditional upon the full payment by him to lessor of the rental herein above provided.

5. That should lessee exercise said option to purchase said personal property, he shall pay to lessor, in addition to the other sums herein provided, interest at the rate of eight (8) per cent per annum on the sum of \$21,000.00 from the seventh (7th) day of November, 1945, to and including the seventh (7th) day of August, 1946 on the basis of the monthly deferred balances, and provided further

that in the event of such election, lessee will pay to lessor the amount of repairs and maintenance incurred or paid by lessor in connection with said personal property during the term of this lease.

6. Payments shall be made to the lessors at their office at South San Francisco, California.



**Equipment lease for term of years with option for renewal:
equipment outside Control of Hiring Order 1969¹¹**

THIS LEASE made the . . . day of . . . BETWEEN [lessor] having its registered office at [address] (hereinafter called the lessor which expression shall where the context so admits include the lessor's successors in title) of the one part and [lessee] having its registered office at [address] (hereinafter called the lessee) of the other part

Parties.

WITNESSETH as follows:

1. The lessor hereby lets and the lessee takes on lease from the lessor upon the terms and conditions hereinafter mentioned the equipment more particularly described in the schedule hereto (hereinafter called the equipment) for the term of . . . years commencing on the . . . day of . . .

Term of lease.

2. The lessee shall pay to the lessor during the said term a rental of £ . . . per month payable in advance on the first day of each month the first rental payment to be made on the . . . day of . . . Punctual payment shall be of the essence of this lease and the lessee shall be deemed to have repudiated this lease if any rental or part thereof shall remain unpaid for more than fourteen days after becoming due. All payments of rental hereunder shall be paid to the lessor at [address] or at such other address as the lessor may from time to time specify and payments made by post shall be at the risk of the lessee.

Rental.

3. The lessee shall throughout the said term

- (1) punctually pay all amounts of rental payable hereunder;
- (2) pay to the lessor interest on overdue rentals at the rate of . . . per cent per annum until payment thereof such interest to run from day to day and to accrue after as well as before any judgment;
- (3) keep the equipment in good and serviceable repair and condition (fair wear and tear only excepted) and replace all missing damaged or broken parts with parts of equal quality and value and in default of so doing permit the lessor to take possession of the equipment for the purpose of having repairs carried out and repay to the lessor the full cost of such repairs and the lessor shall have a lien on the equipment until such repayment but exercise of such lien shall not prevent the accrual of rental hereunder;

Covenants by lessee:
Punctual payment.
Interest on overdue instalments.
To repair.

Operation of the equipment.
To pay all charges, etc., and in default permit lessor to pay and recover.

- (4) ensure that the equipment is operated in a skilful and proper manner and by persons who are competent to operate the same;
- (5) punctually pay all registration charges licence fees rent rates taxes and other outgoings payable in respect of the equipment or the use thereof or in respect of any premises in which the equipment may from time to time be placed or kept and produce to the lessor on demand the last receipts for all such payments and in the event of the lessee making default under this sub-clause the lessor shall be at liberty to make all or any of such payments and to recover the amount thereof from the lessee forthwith;

To permit lessor to enter and inspect.

- (6) permit the lessor and any person authorised by the lessor at all reasonable times to enter upon the premises in which the equipment is for the time being placed or kept for the purpose of inspecting and examining the condition of the equipment;

To keep the goods in lessor's possession.

- (7) keep the equipment at all times in the possession and control of the lessee and not remove the same from [the place where it is installed by the lessor] without the consent in writing of the lessor;¹²

To notify lessor of altered address or whereabouts of equipment.

- (8) notify the lessor of any change in the lessee's address and upon request by the lessor promptly inform the lessor of the whereabouts of the equipment;

To indemnify lessor against loss of or damage to equipment.

- (9) indemnify the lessor against loss of or damage to the equipment or any part thereof from whatever cause arising and whether or not such loss or damage results from the negligence of the lessee;

To keep equipment free from distress, etc.

- (10) punctually pay for all servicing of and repairs and other work done to the equipment and for spare parts and accessories thereof and keep the equipment free from distress execution or any other legal process;

To insure.

(11) immediately after the signing of this lease insure the equipment and keep the same insured throughout the term against loss or damage by accident fire theft and other risks usually covered by insurance in the type of business for which the equipment is for the time being used the equipment to be insured to the full replacement value thereof with some insurance company to be approved by the lessor under a comprehensive policy of insurance free from restriction or excess in the joint names of the lessor and the lessee [or name of the lessee bearing an indorsement recording the lessor's interest] and stating that no payment is to be made to the lessee under the policy until the lessor's interest has been discharged and in default of the lessee so doing the lessor may insure as aforesaid and recover the cost from the lessee forthwith. The lessee hereby irrevocably appoints the lessor the agent of the lessee for the purpose of receiving all monies payable under the said policy and giving a discharge therefor;

To pay insurance premiums.

(12) punctually pay all premiums payable under the said policy produce the receipts for such payments to the lessor on demand do everything necessary to maintain the said policy in full effect and not do anything whereby the said policy will or may be vitiated;

(13) obtain all necessary licences permits and permissions for the use of the equipment and not use the equipment or permit the same to be used contrary to law or any regulation or bye-law for the time being in force;

To obtain all consent, etc., for use of the equipment.

(14) indemnify the lessor against all claims and demands made upon the lessor by reason of any loss injury or damage suffered by any person from the presence of the equipment or the use thereof;

To indemnify lessor against third party claims.

(15) in the event of default by the lessee hereunder pay to the lessor all expenses (including legal costs on a full indemnity basis) incurred by or on behalf of the lessor in ascertaining the whereabouts of taking possession of preserving insuring and storing the equipment and of any legal proceedings by or on behalf of the lessor to enforce the provisions of this lease;

To pay all legal and other expenses.

(16) ensure that in so far as the equipment is affixed to any land or building such equipment shall be capable of being removed without material injury to the said land or building and that all such steps shall be taken as are necessary to prevent title to the equipment from passing to the owner of the said land or building.¹³

To ensure that equipment affixed to realty can be removed without material damage.

4. The lessee shall not

(1) sell assign sub-let pledge mortgage charge incumber or part with possession of or otherwise deal with the equipment or any interest therein nor create nor allow to be created any lien on the equipment whether for repairs or otherwise and in the event of any breach of this sub-clause by the lessee the lessor shall be entitled (but shall not be bound) to pay to any third party such sum as is necessary to procure the release of the equipment from any charge incumbrance or lien and shall be entitled to recover such sum from the lessee forthwith;

Lessee not to sell or otherwise dispose of the equipment.

(2) sell mortgage charge demise sub-let or otherwise dispose of any land or building on or in which the equipment is kept or enter into any contract to do any of the aforesaid things without giving the lessor at least six weeks' prior notice in writing and the lessee shall in any event procure that any such sale mortgage charge demise sub-lease or other disposition as the case may be is made subject to the right of the lessor to repossess the equipment at any time (whether or not the same or any part thereof shall have become affixed to the said land or building) and for that purpose to enter upon such land or building and sever any equipment affixed thereto.

Lessee not to sell, charge, etc., realty on which equipment kept without prior notice to lessor.

5. As between the lessor and the lessee and their respective successors in title the equipment hereby demised shall remain personal property and shall continue in the ownership of the lessor notwithstanding that the same may have been affixed to any land or building. The lessee shall be responsible for any damage caused to any such land or building by the affixing of the equipment thereto or the removal of the equipment therefrom (whether such affixing or removal be effected by the lessor or the lessee) and shall indemnify the lessor against any claim made in respect of such damage.

Equipment to remain personal property despite affixation to the realty and lessee to indemnify lessor against damage to realty.

Loss or destruction of or damage to equipment.

6. Where the equipment or any part thereof is lost stolen destroyed or damaged by the negligence or wrongful act of a third party the lessee shall immediately notify the lessor thereof, shall not compromise any claim without the consent of the lessor, shall allow the lessor to take over the conduct of any negotiations (except in relation to claims of the lessee for personal injuries loss of use of the equipment or loss or damage to the property of the lessee unconnected with the equipment) and shall at the expense of the lessee take such proceedings (in the sole name of the lessee or jointly with the lessor) as the lessor shall direct, holding all sums recovered, together with any monies received by the lessee under any policy of insurance taken out by the lessee pursuant to the provisions of this lease, on trust for the lessor and paying or applying as the lessor directs such part thereof as is necessary to discharge the lessee's liability to the lessor at the date of such payment and to compensate the lessor for the loss or destruction of or damage to the equipment any surplus being retainable by the lessee for the lessee's own benefit.

Application of insurance monies.

7. (1) If the equipment shall be damaged during the term of this lease and in the opinion of the insurers it is economic that such damage be made good all insurance monies payable under the said policy shall be applied in making good the said damage.

(2) If the equipment shall be lost stolen destroyed or damaged to such an extent as to be in the opinion of the insurers incapable of economic repair the insurance monies payable under the said policy shall at the option of the lessor

(a) be applied so far as possible in replacing the equipment with equipment of similar type and quality in which event the fresh equipment shall be held by the lessee under the terms of this lease; or

(b) be paid to the lessor to the extent necessary to discharge the lessee's liability to the lessor at the date of such payment and to compensate the lessor for the loss theft or destruction of or damage to the equipment¹⁴ any surplus being paid to the lessee but if the insurance monies paid to the lessor are insufficient to discharge the lessee's said liability and to compensate the lessor as aforesaid the amount of the deficiency shall forthwith be paid by the lessee to the lessor and thereupon this lease shall come to an end.

Effect of loss, etc., of equipment.

(3) Save as provided by sub-clause (2) (b) of this clause the loss theft or destruction of or damage to the equipment shall not affect the continuance of this lease or the lessee's liability for payment of rental hereunder.

Fair wear and tear and capital allowances.

8. The lessee shall not be liable for fair wear and tear of the equipment and the burden of depreciation resulting from any such fair wear and tear shall fall upon the lessor who shall be entitled to claim from the Revenue all capital allowances in respect of the equipment.¹⁵

Termination by lessor by notice.

9. (1) If the lessee shall make default in payment of any of the sums payable hereunder or shall fail to observe or perform any of the other terms and conditions of this lease whether express or implied or if the

lessor shall on any reasonable ground consider itself insecure the lessor may without prejudice to any pre-existing liability of the lessee to the lessor by notice in writing left at or sent by prepaid post to the above-mentioned address or at or to the registered office or any business address of the lessee or the lessee's last known business address determine this lease and upon such notice being so served sent or left this lease shall for all purposes determine and thereafter the lessee shall no longer be in possession of the equipment with the consent of the lessor and subject to the provisions hereinafter contained and any pre-existing liability of the lessee hereunder neither party shall have any rights against the other.

(2) If a winding-up order shall be made against the lessee or if the lessee shall pass a resolution for voluntary winding up (otherwise than by way of amalgamation or reconstruction) or shall make any arrangement with its creditors or any assignment for the benefit of such creditors or if distress or execution shall be levied or threatened upon the equipment or upon any of the lessee's property or if any judgment against the lessee shall remain unsatisfied for more than fourteen days or if the lessee shall abandon the equipment then this lease shall automatically and without notice determine and subject to the provisions hereinafter contained and any pre-existing liability of the lessee hereunder neither party shall have any rights against the other.

Automatic termination of lease in stated events.

(3) Where this lease is determined or comes to an end pursuant to the provisions contained in this clause and the lessor suffers loss as a result of being unable to re-let the equipment at a rental as much as that payable under this lease for the whole period between the date of such determination or coming to an end and the date on which this lease would have expired by effluxion of time if it had not been determined or come to an end as aforesaid the lessor shall be entitled to recover the amount of such loss from the lessee.¹⁶

Lessor may recover from lessee loss suffered by termination.

10. Upon the expiration or earlier termination of this lease the lessee shall if required by the lessor deliver up the equipment to the lessor at the address of the lessor stated in this lease or at such other address as the lessor may specify or if not so required shall hold the equipment available for collection by the lessor or its agents and the lessor or its agents may without notice retake possession of the equipment and may for that

On termination lessee to deliver up equipment; lessor may repossess and may sever equipment affixed to realty.

purpose enter upon any land or buildings on or in which the equipment is or is believed by the lessor or its agents to be situated and if the equipment or any part thereof is affixed to such land or buildings the lessor shall be entitled to sever the same therefrom and to remove the equipment or part thereof so severed and the lessee shall be responsible for all damage caused to the land or buildings by such removal.

11. If the lessee, having observed and performed all the covenants and conditions of this lease, shall desire to renew this lease and shall give notice of such desire not less than . . . months prior to the expiration of the term hereby granted the lessee shall be entitled to a new lease of the equipment for the term of . . . commencing on the date of expiration of this lease at a rental of £ . . . a month but otherwise upon the same terms and conditions as those herein contained including [or excluding] the right of renewal as aforesaid.¹⁷

Lessee's right to renew for a further term.

12. Any liability the lessor might otherwise incur and any right or immunity the lessee might otherwise possess in respect of any conditions warranties or representations relating to the condition of the equipment or its merchantable quality or suitability or fitness for the particular or any purpose for which it is or may be required whether express or implied and whether arising under this lease or under any prior agreement or in oral or written statements made by or on behalf of any person in the course of negotiations in which the lessee or its representative may have been concerned prior to this lease are hereby excluded. No liability shall attach to the lessor either in contract or in tort for loss injury or damage sustained by reason of any defect in the equipment whether such defect be latent or apparent on examination and the lessor shall not be liable to indemnify the lessee in respect of any claim made against the lessee by a third party for any such loss injury or damage.

Exclusion of conditions warranties, etc.

13. No dealer or supplier through whom this lease was negotiated or by whom the equipment was supplied nor any person in the employ of any such dealer or supplier is or is to be deemed the agent of or acting on behalf of the lessor for any purpose and no liability is to be attached to the lessor for any conditions warranties or representations made by such dealer or supplier or person in the employ of such dealer or supplier.

Dealer or supplier not agent of lessor.

14. The lessor shall be entitled to assign this lease or any right or rights hereunder including the right conferred on the lessor to enter upon land or buildings to inspect the equipment and to sever and repossess the same and any assignment of this lease by the lessor shall be deemed to include an assignment of the lessor's rights to enter sever and repossess.

Lessor's rights including licence to enter, sever and repossess assignable.

15. In this lease 'the equipment' shall include all additions and accessions thereto and all replacements and renewals thereof whether made before or after the date of this lease.

Equipment to include accessions and renewals, etc.

16. The equipment shall remain the property of the lessor and the lessee shall have no right or interest therein otherwise than as lessee.

Equipment to remain property of the lessor.

17. If the lessor (1) fails to obtain in respect of the cost of acquisition of the equipment an investment grant amounting to the sum of £ . . . or (2) having obtained an investment grant in respect of such cost is required to repay it wholly or in part the lessee shall pay to the lessor such additional amount as will when added to the investment grant received and retained by the lessor (if any) amount to not less than the said sum,¹⁸

Adjustment if lessor does not obtain or has to repay investment grant.

18. Any notice required or permitted to be given to the lessee under this lease shall be validly given if served in any manner specified in clause 9 hereof and shall if sent by post be conclusively deemed to have been received by the lessee within forty-eight hours after the time of posting.

Service of notices.

19. No relaxation forbearance delay or indulgence by the lessor in enforcing any of the terms and conditions of this lease or the granting of time by the lessor to the lessee shall prejudice affect or restrict the rights and powers of the lessor hereunder nor shall any waiver by the lessor of any breach hereof operate as a waiver of any subsequent or any continuing breach hereof.

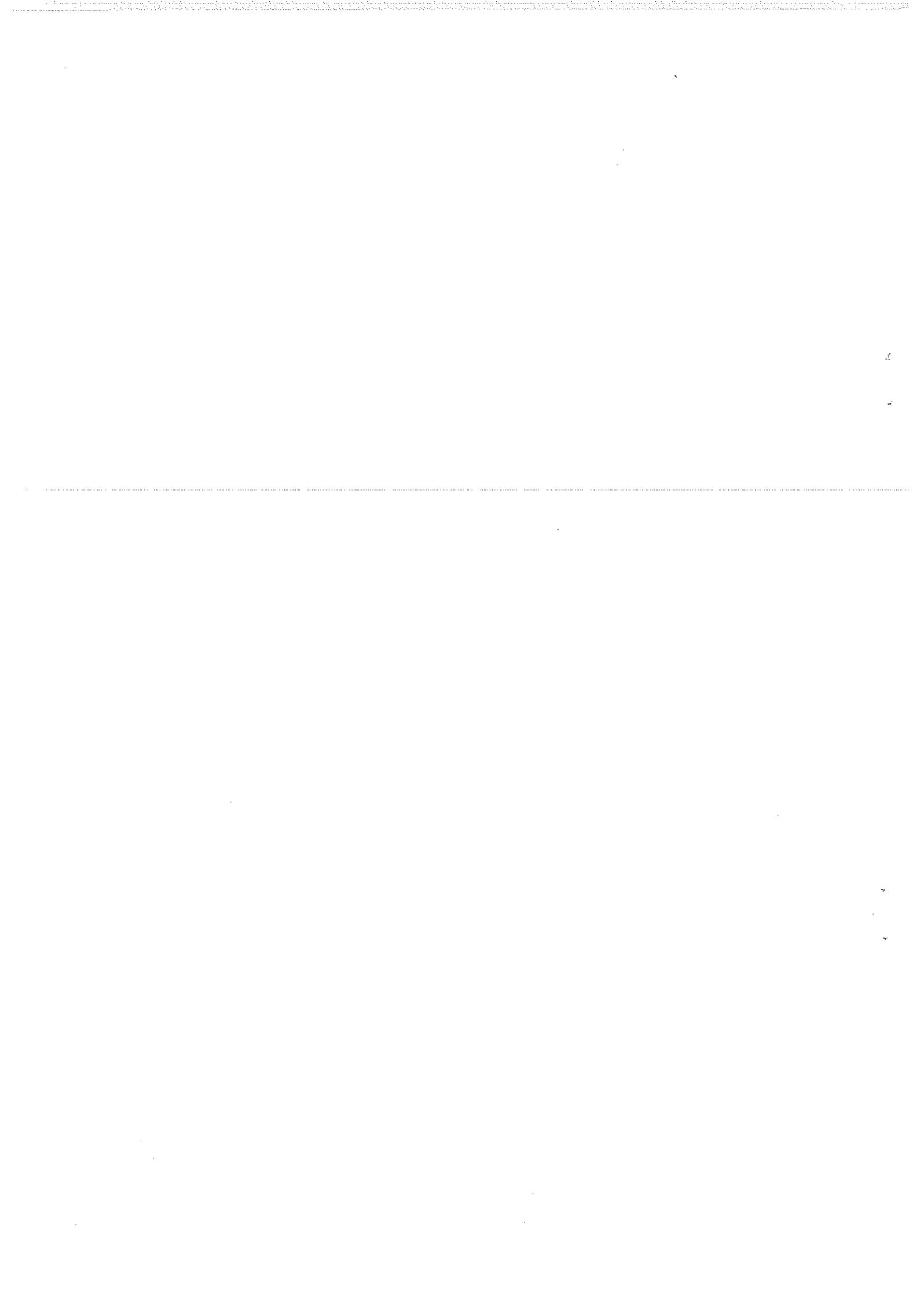
Lessor's rights not to be prejudiced by indulgence, granting of time, etc.

As WITNESS etc.

SCHEDULE

[Here set out particulars of the equipment]

[Signatures on behalf of both parties]



LOCALFRANCE

Siège Social
34, rue Marbeuf, PARIS 8e
Tél. 225-78.95
256-68.20
359-31.85
Télex Paris-Localfran 65 170

AGENCE de _____

DEMANDE DE LOCATION DE MATÉRIEL

PRÉSENTÉE PAR

Nom ou Raison sociale _____

Adresse _____

Tél. _____

SOCIÉTÉS	ENTREPRISES PERSONNELLES
Forme juridique : _____ Capital : _____	Prénoms _____
N° d'INSEE : _____	Né (e) le : à _____
N° du Registre de Commerce : _____	Situation de famille : _____
Activité _____	Régime matrimonial : _____
Répartition du Capital (principaux actionnaires) (1) : _____	Activité : _____
_____	N° du Registre de Commerce ou des métiers _____
_____	N° d'INSEE : _____
Membres du Conseil d'Administration (SA) (1) _____	Etes-vous propriétaire d'immeubles (terrains, constructions : OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> "en dehors des immeubles d'exploitation" ?
_____	Si oui, adresse (1) : _____
Noms des Gérants (SARL) (1) _____	Valeur assurée (1) : _____
_____	Valeur estimative (1) : _____
Nom, prénom et titre de la personne habilitée à jouer le matériel :	Ces immeubles sont-ils hypothéqués : OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
_____	Si oui, montant (1) : _____
_____	Etes-vous assuré sur la vie : OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
_____	Si oui, Compagnie, montant : _____

Historique : (Date de création, éventuellement date de transformation en Société, modalités des dernières augmentations de capital)

CA : prévu pour l'année en cours _____

Domiciliation bancaire _____

N° de compte _____

Agence _____

Ville _____

Tél. _____

Autres banques _____

Tél. _____

(1) Si nécessaire joindre note détaillée

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES MATÉRIELS * LES VÉHICULES * FAISANT L'OBJET DU FINANCEMENT DEMANDÉ

* Rayer la mention inutile.

Matériels d'Équipement

Désignation nature, marque, type	Prix T.T.C.	Noms et adresses des fournisseurs	Dates de livraisons prévues	Conditions de règlement

Matériels de Transport

Détails des Matériels	Marques	Prix T.T.C.	Noms des Fournisseurs & Adresses	Dates de livraisons prévues	Conditions de règlement
Chassis-Cabine					
Carrosserie					
Équipements					
Prix Total					

Joindre dans tous les cas devis ou factures proforma de chaque fournisseur

Durée de vie économique des matériels _____

Durée minimum d'amortissement fiscal _____

Nombre d'heures d'utilisation par jour _____

S'agit-il d'un matériel de remplacement _____ OUI NON

d'un matériel nouveau dans l'Entreprise _____ OUI NON

a) permettant de nouvelles fabrications _____ OUI NON

b) permettant d'accroître la production existante _____ OUI NON

POUR LES VÉHICULES SEULEMENT

— Nature des marchandises transportées : _____

— Kilométrage annuel moyen : _____

— Transports sur route Ville Chantier Carrière

— Le véhicule est-il assujéti à { la taxe à l'essai — oui non
la vignette — oui non

— Le matériel est-il destiné à des Transports Privés ← Transports Publics de Marchandises
Transports Publics de voyageurs

— Le matériel est-il destiné à une zone de camionnage — zone courte zone longue
toutes zones

— Nombre et valeurs des cartes de transport (Ponts & Chaussées) détenues par l'entreprise :

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'EXPLOITATION

1) ACTIVITE

- Nature (fabrication, services) _____
- % du chiffre d'affaires exécuté à façon : _____
- Débouchés, principaux clients _____
- Commandes, marchés en cours ou à exécuter (montants, délais) _____
- Si l'activité est saisonnière préciser le cycle de fabrication et de vente _____

2) MOYENS D'EXPLOITATION

- Effectif du personnel _____
- Surface et emplacement des terrains, usines et immeubles d'exploitation _____
- L'Entreprise est-elle propriétaire des immeubles d'exploitation ? _____ **OUI** **NON**
- si oui : valeur d'assurance _____
- Montant éventuel des hypothèques _____
- Si l'Entreprise est locataire : montant du loyer annuel _____
- Le propriétaire est-il associé dans l'Entreprise ? _____
- Valeur assurance du matériel en service _____

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

● JOINDRE LES 3 DERNIERS BILANS ET COMPTES D'EXPLOITATION.

- Observations éventuelles sur le bilan _____
(Plus ou moins values, Trésorerie, Fonds de roulement, Evolution du Chiffre d'Affaires, etc.)

● Régime fiscal de l'Entreprise : T.V.A. _____ Taux _____

L'Entreprise est-elle à jour vis-à-vis du Fisc et de la Sécurité Sociale ? _____

● Emprunts contractés

PRETEURS	MONTANT DES CHARGES ANNUELLES					GARANTIES ACCORDEES
	19	19	19	19	19	
A la date du dernier bilan :						
Depuis le dernier bilan :						

● Contrats de location de matériel conclus

ORGANISME BAILLEUR	NATURE DU MATERIEL LOUE	CHARGES ANNUELLES DE LOYERS				
		19	19	19	19	19

● Avals donnés par l'Entreprise

NATURE DES OPERATIONS AVALISEES	MONTANT

● Prévisions d'investissement pour les années à venir (Nature, montant, modalités de financement)

ASSURANCES

Souhaitez-vous adhérer aux assurances Groupe Locafrance ? Assurance matériel
 Tierce crédit bail (Pour les véhicules exclusivement) Vie

GARANTIES

Le demandeur peut-il proposer, à titre de garantie, la caution d'une personne physique ou morale : OUI NON

Si oui, préciser pour la caution proposée :

PERSONNE PHYSIQUE : Nom _____ Prénoms _____
 Adresse _____
 Profession _____
 Surface financière représentée par immeubles, propriétés, etc. _____
 _____ Valeur _____
 Banque _____ Notaire _____

PERSONNE MORALE : Dénomination de la société _____ Capital _____
 Forme juridique _____
 Adresse _____
 Nature de l'activité _____
 Nom et prénoms du représentant qualifié à se porter caution _____
 Banque _____
 Joindre le dernier bilan et comptes d'exploitation.

A _____, le _____
 Signature

A adresser à l'Agence Locafrance dont le nom est repris en page 1 ou à défaut le plus proche de votre domicile. Les renseignements communiqués resteront strictement confidentiels.

Locafrance

Société Anonyme au capital de 95.268.000 F. - R. C. 03 8 2001
Siège social : 34, rue Marbeuf, 75008 Paris - Téléphone : 228.72.93

CONVENTION DE CRÉDIT-BAIL Véhicules Industriels de Transport Routier

Réf.	821	Secteur	
Dossier n° _____ A rattacher sur facture et correspondance.			

Nom du locataire : _____
Siège social : _____

Fournisseur : _____
Adresse : _____

Entre le locataire désigné ci-dessus, d'une part, et la Société LOCAFRANCE, bailleur, d'autre part il est convenu et arrêté de ce qui suit : aux conditions particulières et spéciales ci-dessous, le bailleur donne en location au locataire le matériel suivant :

Type	Marque	Carrosserie	Equipement	N° d'immatriculation

Article premier. — Adresse complète d'immatriculation du matériel :	Article 2. — Prix de référence. Pour l'application de l'article 2.2. de la Convention de Crédit-Bail, le prix de référence du matériel, à la date de signature du bailleur figurant ci-dessous est fixé à : + Carte grise pour F	H.T. _____ T.V.A. _____ T.T.C. _____
---	---	--

Article 3. — Le matériel est réceptionné au plus tard le _____
Passé ce délai les parties décident du sort de leur convention dans le limite des accords pouvant être conclus avec le ou les fournisseurs.
Article 4. — Durée de la location, _____ ans, payable en _____ loyers mensuels ou trimestriels, termes à échoir. Le premier loyer est exigible lors du règlement du châssis-cabine par le bailleur, toutefois son échéance est fixée au 10 ou 20 du mois, selon que le paiement du châssis-cabine est effectué respectivement du 1^{er} au 14 inclus ou du 15 au 31 inclus.
Tous les autres loyers sont payables au même quantum des mois ou des premiers mois des trimestres suivants sur présentation par LOCAFRANCE, d'avis

de prélèvement domiciliés auprès de la banque désignée par le locataire. L'autorisation de prélèvement correspondant à ces avis de prélèvement sera émise par le locataire en même temps que la présente Convention de Crédit-Bail. Le locataire s'engage à maintenir ladite autorisation pendant toute la durée de la location. Tout transfert à une autre banque sera soumis à l'autorisation préalable du bailleur.
Article 5. — Option d'achat. A l'expiration de la _____ année de location, il est consenti au locataire une option d'achat au prix de F _____ correspondant à la valeur résiduelle du matériel.
Article 6. — Montant des loyers.

Années	LOYERS (compléter par mensuels ou trimestriels)	Taxes		
		H.T.	T.V.A.	T.T.C.
1	1 loyer (y compris C.G.) de _____ — loyers de chacun _____			
2	— loyers de chacun _____			
3	— loyers de chacun _____			
4	— loyers de chacun _____			
5	— loyers de chacun _____			
TOTAL de la location				

Article 7. — Assurance-Loyers. Conformément à l'article 6 de des Conditions générales de Crédit-Bail, les loyers portés sur le présent contrat sont garantis par une police risque crédit-bail souscrite par le bailleur. Les charges afférentes à cette police s'élevant pour une franchise de _____ % à T.T.C. _____

Article 8. — Etant conclu par correspondance, le présent contrat devient signé par le locataire obligatoirement accompagné de tous documents constitutifs de garantie, doit être réceptionné par le bailleur dans un délai de trente jours à compter de la date de signature de ce document. A défaut, tout bailleur cesse d'être engagé.

CONDITIONS SPECIALES :

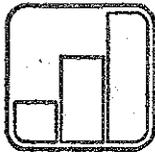
Fait en quatre exemplaires à
Le Bailleur :
(Signature et cachet)

Le
Le Locataire :
(Signature et cachet)

* Les parties devront faire précéder leur signature des mentions « Lu et approuvé » et « Bon pour accord ».

LOCAFRANCE Siège

Locafrance



34, RUE MARBEUF 75008 PARIS TÉLÉPHONE 856 70 60 - 856 81 82 - 856 80 80 TÉLEX COMEX LOCAFRAFR PARIS

- 3 -

AVENANT N°

A LA CONVENTION DE CREDIT-BAIL N°

Passé en date du
Entre
la Société LOCAFRANCE
Et

Le montant des loyers et de l'option d'achat indiqué respectivement aux Art. 5 et 6 des conditions particulières de la convention de crédit-bail, a été établi par le bailleur en tenant compte :

- des versements échelonnés aux dates ci-après indiquées en fonction des conditions de paiement retenues :

- d'une réception du matériel effectuée dans la période du
au ; la date d'échéance du premier loyer étant fixée au
(Art. 2 §2.1. de l'accord général de location).

En conséquence, la base de calcul des loyers et de l'option d'achat a été déterminée comme suit :

- Prix de référence : F (H.T.)
- augmentés des intérêts débiteurs calculés au taux de % l'an + TVA sur les versements à effectuer par le bailleur avant la date d'échéance du premier loyer, pendant la période courante de la date de chacun de ces versements à la date d'échéance du premier loyer ;
- diminué des intérêts créditeurs calculés au taux de % l'an + TVA sur les versements à effectuer par le bailleur après la date d'échéance du premier loyer pendant la période comprise entre cette dernière date et la date desdits versements.

Dans l'hypothèse où la date d'échéance du premier loyer ou les dates de versements effectués par le bailleur ci-dessus précisées seraient modifiées, le montant des loyers et de l'option d'achat ferait l'objet d'un rajustement selon la même méthode de calcul, pour tenir compte des décalages constatés.

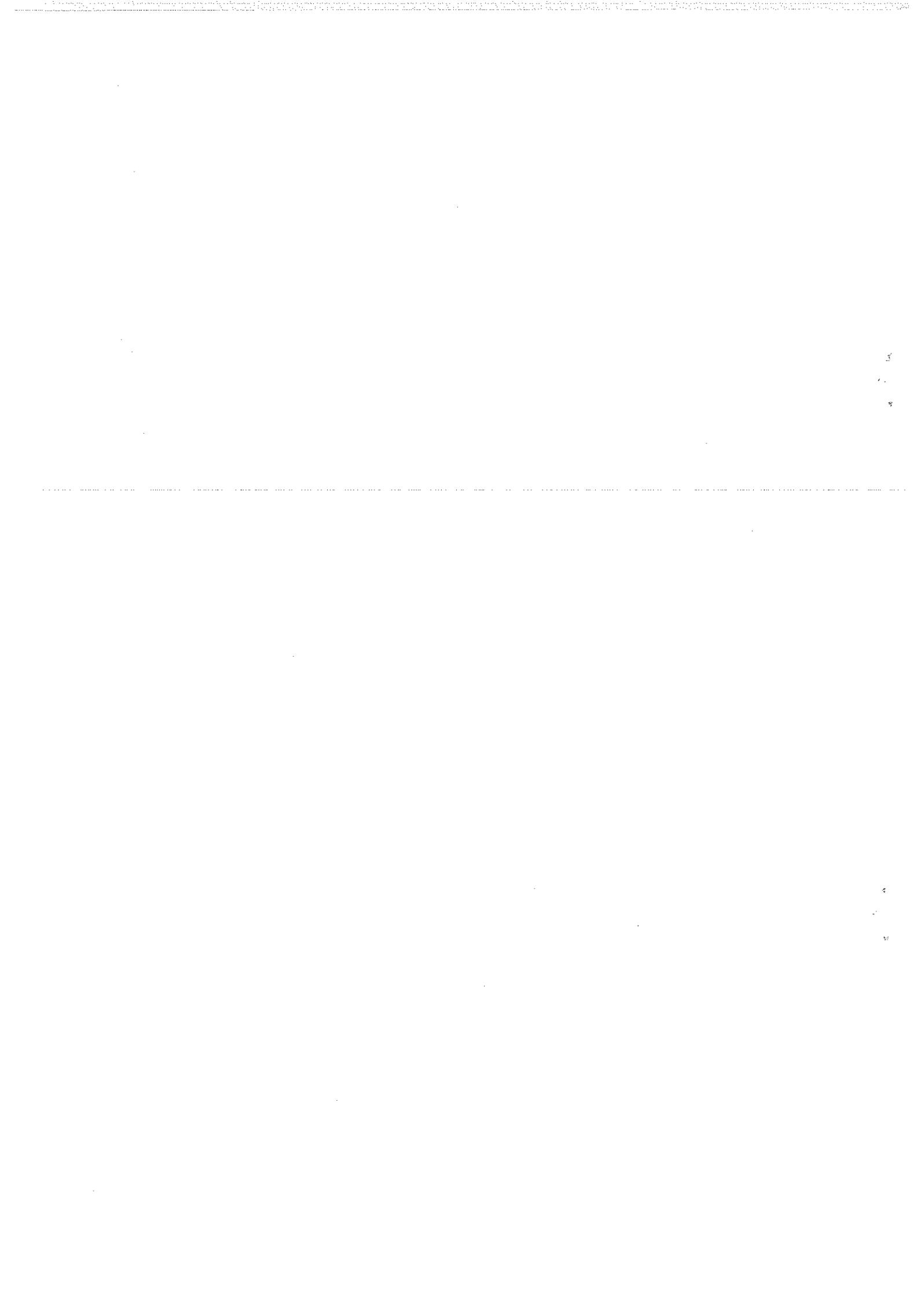
FAIT EN DOUBLE EXEMPLAIRE, à PARIS, le

Le Bailleur
(signature et cachet)

Le Locataire
(signature et cachet)

31 AGENCES EN FRANCE - SOCIÉTÉS AFFILIÉES À L'ÉTRANGER :
ALLEMAGNE, BELGIQUE, ESPAGNE, ÉTATS UNIS, GRANDE-BRETAGNE, ITALIE, PAYS BAS, SUISSE, AFRIQUE DU SUD.
LOCAFRANCE SA AU CAPITAL DE 10 000 000 F - RC PARIS 23 B 145

Les parties devront faire précéder leur signature de la mention "Lu et approuvé. Bon pour accord"



ANNEXE IV

MODÈLE DU CONTRAT DE LA
« AUTO- & EQUIPMENT-LEASING S.A. »

CONTRAT DE LEASING N°

Entre

Auto- & Equipment-Leasing SA
Müllerstrasse 16, 8004 Zurich
(bailleur)

et

(preneur)

il est conclu le contrat de bail suivant :

A. *Objets de bail :*

Assurés selon art. 7 auprès de : a)
b)

B. *Lieu d'emplacement :*

C. *Durée du bail :* mois
début :
fin :

D. *Loyer par mois :* fr. avec/sans frais d'entretien et
de service *

La part des intérêts comprise dans le loyer est calculée à l'aide du taux d'intérêt pour les crédits en blanc, taux fixé par les banques zuricoises, membres de la convention sur les taux d'intérêt. Si ce taux augmente de ¼ %, le bailleur peut augmenter le loyer de base de 1%. Un recul du taux n'a pas d'influence sur le loyer de base.

E. Lors de la conclusion du contrat, une taxe de fr. est payable.

* L'auteur de l'article "Le contrat de finance-equipment-leasing" d'où l'on a tiré ce modèle de contrat signale qu'un contrat de "finance-equipment-leasing" avec entretien du bien d'équipement est très inhabituel. A sa connaissance, seule la "Auto- & Equipment-Leasing S.A." le propose, et cela uniquement si certaines conditions sont réunies (bien d'équipement dont l'entretien exige des connaissances particulières, possibilité de fixer les frais d'entretien par avance, etc.), cfr. STAUDER, op. cit., Dixième Journée Juridique, p. 43.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE BAIL.

1. *Début de bail.*

Le contrat de bail lie les parties dès qu'il est signé. Le bail au sens propre et l'obligation de paiement des mensualités commence, sous réserve des dispositions suivantes, à partir du moment de la remise de l'objet de bail au preneur.

Le présent contrat est conclu sous réserve que les objets de bail soient fournis. Si la livraison devait être retardée de plus de deux mois, le bailleur aura le droit d'annuler le contrat sans devoir allouer une indemnité.

Des revendications relatives à une livraison tardive des objets de bail doivent être adressées au fournisseur et non pas au bailleur. En conséquence, le bailleur ne répond pas de la demeure du fournisseur. En revanche, le bailleur s'engage de céder au preneur tous les droits résultant du contrat d'achat avec le fournisseur.

2. *Loyer.*

Le loyer est payable le premier jour d'un mois. Les loyers ou parties de ceux-ci qui ne parviennent pas au bailleur jusqu'au septième jour d'un mois, sont prélevés sans avertissement préalable par remboursement postal. Si ce remboursement n'est pas payé, le bailleur peut exiger par avance le paiement du loyer pour toute la durée du bail, ou annuler le contrat conformément à l'art. 265 du CO.

Le loyer est également dû au cas où les objets de bail ne peuvent être utilisés pour une raison quelconque.

3. *Ajustement du loyer.*

La part des intérêts comprise dans le loyer est calculée à l'aide du taux d'intérêt pour les crédits en blanc, taux fixé par les banques zuricoises, membres de la convention sur les taux d'intérêt selon lettre D du contrat de leasing. Si ce taux augmente de $\frac{1}{4}\%$, le bailleur peut augmenter le loyer de base de 1%. Un recul du taux n'a pas d'influence sur le loyer de base.

4. *Obligation de vérification et défauts.*

Dès leur remise, le preneur doit vérifier les objets de bail et, le cas échéant, aviser immédiatement le bailleur et le fournisseur des défauts constatés. Si des défauts se révèlent plus tard, le preneur les signalera dès qu'il les aura découverts.

D'éventuelles revendications à la suite de défauts des objets de bail doivent être adressées directement au fournisseur. Le preneur s'engage de faire valoir ces droits envers le fournisseur à ses frais et en temps utile.

Ces revendications ne libèrent pas le preneur de ses obligations de paiement et autres obligations relevant de ce contrat. Le bailleur ne répond pas des défauts des objets de bail. En revanche, le bailleur cède au preneur tous les droits de garantie que la loi et le contrat d'achat confèrent au bailleur envers le fournisseur.

5. *Entretien des objets de bail.*

Le preneur est tenu d'assurer une utilisation normale des objets loués, d'éviter une utilisation exagérée, d'entretenir les objets à ses frais et d'une manière adéquate et — pour quelque raison que ce soit — de procéder immédiatement et à ses frais à des travaux nécessaires de rétablissement ou de réparation. A cet effet, seules des pièces de rechange fournies ou admises par le fabricant peuvent être utilisées.

Si les travaux réguliers d'entretien et de service sont compris dans le loyer, les rétablissements ou les réparations sont à la charge du fournisseur. Toutefois, le bailleur ne répond pas de l'exécution adéquate de ces travaux par le fournisseur.

6. *Responsabilité.*

Le preneur est responsable envers le bailleur de tous les endommagements des objets de bail qu'ils aient été causés par le preneur lui-même, ses auxiliaires ou par des tiers.

Le preneur répond de même de tous les dommages causés auprès de tiers à des choses ou personnes par les objets de bail à moins que les prescriptions coercitives de la loi règlent la responsabilité différemment. Le preneur ne peut faire valoir aucun droit envers le bailleur pour des dommages qui lui sont causés.

7. *Assurances.*

Le preneur a l'obligation de faire assurer les objets loués en faveur du bailleur contre perte, extinction ou endommagement. En outre, le preneur doit prouver l'existence d'une assurance de responsabilité civile ou inclure les objets de bail dans son assurance de responsabilité civile d'entrepreneur.

Si l'existence d'un contrat d'assurance ne peut pas être prouvée lors de la signature du contrat de leasing, le bailleur a le droit de conclure une assurance adéquate aux frais du preneur.

8. *Sous-location.*

Le preneur n'a pas le droit de remettre à des tiers les objets loués ou de transférer à des tiers des droits relevant de ce contrat. Les objets loués ne peuvent en aucun cas être déclarés comme accessoires d'un immeuble ou être mis en gage.

9. *Propriété.*

Les objets loués demeurent la propriété du bailleur. Si les objets devaient être saisis, frappés d'une rétention ou encore d'une confiscation relevant du droit des poursuites, le bailleur est à aviser sans délai par télégramme. Cela est également valable si une tierce personne demande la vente aux enchères de l'immeuble sur lequel les objets loués se trouvent.

10. *Droits d'accès et d'inspection.*

Le bailleur a en tout temps accès aux objets loués et peut les faire examiner.

Le preneur est tenu de signaler immédiatement au bailleur tout changement du lieu d'emplacement des objets loués.

11. *Expiration du loyer.*

Après l'expiration du contrat, les objets loués doivent être rendus dans un état intégral et utilisable (au sens de l'art. 271 CO) si le preneur ne fait aucun usage de son droit d'achat ou du droit de prolongation de location.

En cas de décès du preneur, le contrat ne pourra être annulé qu'avec l'assentiment du bailleur.

Si le preneur déplace son domicile, resp. son siège à l'étranger, le bailleur a le droit de résilier le contrat. Cela est également valable si le preneur change le lieu d'emplacement des objets loués sans en aviser le bailleur. Le droit de résiliation s'étend en outre au cas où l'objet loué serait déplacé à l'étranger.

12. *Droit de prolongation de location.*

Pour autant que le preneur ait rempli correctement ce contrat jusqu'à la fin de la durée prévue et qu'il le signale au bailleur, au plus tard un mois avant l'expiration du contrat, le preneur a le droit, après l'échéance du contrat, de continuer à louer les objets pour un temps indéterminé moyennant d'un paiement de 1/12 du loyer annuel. Durant cette prolongation de location, le contrat peut être résilié à la fin du mois par le preneur moyennant avis donné un mois à l'avance.

13. *Formalités.*

Des conventions supplémentaires stipulées verbalement ne sont pas valables. Des réserves et des conventions spéciales ne sont valables que si elles sont faites par écrit.

14. *For et lieu de l'exécution.*

Les deux parties reconnaissent Zurich comme for de juridiction et lieu d'exécution. Si le preneur déplace son domicile ou son siège à l'étranger, le lieu de l'exécution est également le for de la poursuite.

Les deux parties ont pris connaissance de l'ensemble des clauses du présent contrat de leasing et se déclarent formellement d'accord avec son contenu.

Zurich, le

Le bailleur

Le preneur

Spett.le SAVA LEASING S.p.A.
 Direzione Centrale
 TORINO

ANNEX V

Cod. Fornitore	Fornitore
	Collaboratore

Cod. Sede	Domanda n.:
	Data

DOMANDA DI LOCAZIONE

IL RICHIEDENTE:

Ragione sociale o cognome o nome:
Luogo e data di costituzione o nascita:
Sede contraente o residenza: C.A.P. tel.
Soggetto/non soggetto d'imposta, attività sociale o professionale: Codice fiscale n.

in relazione alle vostre Condizioni Generali di locazione, di cui ha preso visione, fa domanda di consegna in locazione, non appena possibile, ed alle vostre condizioni di tariffa in vigore al momento della firma del contratto di locazione, il seguente:

OGGETTO DELLA LOCAZIONE:

n. nuov. di fabbrica/usat. marca modello versione
accessori, varianti, attrezzature
allestimenti, carrozzeria

da adibire ad: uso privato/pubblico - trasporto conto proprio/conto terzi, con copertura assicurativa
 per un periodo di mesi per una percorrenza massima di km., per un impiego massimo di n. turni di lavoro,
 pari a n. ore al mese, con « Tagliandi di Manutenzione » come da Testera Tipo con n. canoni anticipati.

A titolo di deposito cauzionale trasmette la somma di L. (dicesi)
 che sarà decurtata dall'importo dei canoni anticipati previsto dal contratto di locazione e che resterà acquisita di diritto alla SAVA LEASING qualora il sottoscritto richiedente revochi la domanda di locazione o comunque non provveda al perfezionamento del contratto entro il termine comunicatogli per iscritto dalla SAVA LEASING, mentre gli verrà restituita senza interessi, penalità od altro se la domanda non verrà accettata.

Fornisce i seguenti ulteriori dati informativi: sede o residenza precedente attività precedente
 fallimenti e protesti eventuali

proprietario dei seguenti immobili

contatti telefonici preesistenti a mezzo SAVA LEASING

sede sociale Via n. tel. Codice Fiscale a

forma giuridica capitale sociale di cui versato

data di costituzione durata

Principali Azionisti e Soci

Membrì del Consiglio di Amministrazione o Soci Amministratori o Titolari

Membrì del Collegio Sindacale

Attività svolta

Fatturato degli ultimi esercizi: 19... L.; 19... L.; 19... L.

Numero dei dipendenti: dirigenti impiegati operai

Dà le seguenti: referenze eventuali

Garanzie eventuali

Comunica nome o cognome e qualifica della persona abilitata a stipulare il contratto di locazione

Garantisce che tutte le notizie ed i dati riportati corrispondono a verità, impegnandosi a comunicare prontamente tutte le variazioni.

Data,

Firma,

Dò espressa accettazione alle vostre Condizioni Generali di locazione retro riportate, dichiarando ad ogni effetto che specificamente accetto, ai sensi degli art. 1341 e 1342 del Codice Civile, gli articoli:

1), comma terzo - 5), comma secondo - 6), comma primo - 8), comma primo - 9) - 14), ultimo comma - 15) - 16) - 17), comma terzo e quarto - 18) - 20) - 21) e 23).

Firma,

Tutte le informazioni ricevute rimarranno strettamente riservate.

Art. 1. - Conseguenza

La consegna del bene locato sarà eseguita non appena il Fornitore in avrà messo a disposizione del Locatario. Il Locatario sarà informato dalla SAVA LEASING della località di giacenza del bene e del termine entro il quale dovrà effettuare il ritiro.

È in facoltà della SAVA LEASING mettere a disposizione il bene per il ritiro da parte del Locatario presso la propria sede contrattante o presso il Fornitore del bene locato.

La SAVA LEASING non assume alcuna responsabilità per eventuali ritardi ed inadempimenti del Fornitore.

Il bene locato viene consegnato al Locatario in regola rispetto alle norme della circolazione. Lo spese relative al trasporto ed alla consegna sono a carico esclusivo del Locatario.

Art. 2. - Verbale di consegna

All'atto della consegna sarà redatto e sottoscritto apposito verbale, che è anche di constatazione della conformità e dello stato e funzionamento del bene.

Nel caso in cui il ricevitore da parte del Locatario del bene oggetto della locazione avvenga presso il Fornitore, il suddetto verbale sarà firmato da quest'ultimo, o suo rappresentante, nonché dal Locatario, o suo rappresentante, che assume anche la veste di mandatario del proprietario - Locatario.

Art. 3. - Immatricolazione

Per i beni locali soggetti ad immatricolazione quest'ultima viene curata dalla SAVA LEASING (la quale richiederà e pagherà per sé l'estratto cronologico generale del PRA) a spesa del Locatario. Al fine il Locatario è obbligato a fornire al Locatario la necessaria documentazione con propria piena responsabilità per ogni conseguenza derivante da errore, deficienza od inadempienza della documentazione stessa.

Nei casi in cui si renda necessaria una variazione dei documenti di circolazione (come cambio di domicilio, revisione ecc.), il Locatario deve informare la SAVA LEASING, effettuare a proprio spese le formalità necessarie ed inviare immediatamente copia dei documenti regolarizzati al Locatario. Nel caso in cui la SAVA LEASING dovesse apportare variazioni nei suddetti documenti di circolazione, il Locatario è obbligato a metterli a disposizione del Locatario per l'ispezione delle relative formalità.

Art. 4. - Tassa di circolazione

Il versamento della tassa di circolazione, per il periodo iniziale stabilito contrattualmente, avviene di norma a cura della SAVA LEASING con l'anticipazione in nome e per conto del Locatario e con rimborsi da parte di quest'ultimo secondo le modalità indicate nel contratto. Tale versamento può essere delegato dalla SAVA LEASING al Locatario.

I termini di validità di circolazione e l'assolvimento delle varie incombenze riscorsive (previsione annuale, licenza trasporto, diritti vari, ecc.) dovranno essere effettuati direttamente ed a proprio spese dal Locatario.

Art. 5. - Esercitazione

Alla scadenza del periodo di locazione, il bene locato, completo di ogni accessorio, variante ed allestimento (in conformità alla descrizione fatta nel contratto di locazione e nel verbale di consegna) deve essere restituito a cura ed a spesa del Locatario presso la Sede della SAVA LEASING contrattante od altro luogo convenuto prima della fine della locazione al Locatario e da questi accettato. Ciò fatto salva per il Locatario la facoltà di acquisto del bene ed il rinnovo della locazione nei modi e termini convenuti contrattualmente.

Integumenti e le addizionali apportate al bene locato restano esclusi dal Locatario tanto rinnovamento di alcuni indumenti al Locatario.

Il bene locato deve essere restituito in buon stato di conservazione, manutenzione e funzionamento in tutte le parti che lo compongono, salvo il normale deterioramento derivante dall'uso previsto.

In caso di mancata restituzione del bene oggetto della locazione alla scadenza del contratto - sempre che il Locatario non abbia già esercitato la suddetta facoltà di acquisto con avvenuta trasferimento di proprietà oppure non abbia rinnovato l'adempimento con la SAVA LEASING il contratto stesso - la sua detenzione da parte del Locatario costituisce appropriazione indebita. In tale ultimo ipotesi ogni responsabilità per infrazione alla norma sulla circolazione e sugli altri adempimenti derivanti, dalla legge 26/12/1950 n. 293 sulla assicurazione obbligatoria contro i rischi della responsabilità civile resterà ad esclusivo carico del Locatario.

Art. 6. - Utilizzazione

Il Locatario, nel prendere in consegna il bene locato, assume l'obbligo di servirsene:

- con la diligenza del buon padre di famiglia;
- senza alienarlo, sublocarlo, darlo in pegno ed altrimenti distrarlo o costituire sullo stesso gravame di proprietà (od altro diritto reale) o possesso e qualsiasi titolo che possa pregiudicare i diritti del Locatario. In caso di sversamento o pregiudizio ad istanza di terzi il Locatario deve dare comunicazione immediata alla SAVA LEASING ed in ogni caso ha l'obbligo di segnalare il sinistro stando la proprietà del Locatario e di procurarsi nel più breve tempo a far rinviare il provvedimento;
- con piena responsabilità per l'uso, la manutenzione ordinaria e straordinaria e le riparazioni, nell'entità che in caso di danni al bene locato od a terzi, anche se per tutta o in parte imputabile, dovrà darne immediata comunicazione alla SAVA LEASING.

Il bene oggetto della locazione dovrà essere usato nella piena osservanza delle norme sulla circolazione, regolarmente per l'abilitazione alla guida e la regolarità della patente, sia per la validità che per l'aggiornamento.

Dovrà inoltre essere adibito agli usi consentiti dalla licenza ed autorizzazioni di cui si è in possesso all'atto della locazione, con esclusione di ogni addebiamento a terzi, fatta eccezione dei familiari e dei propri dipendenti, regolarmente e sia abituali e comunque con adeguata esperienza di conduzione e manovra del bene locato. Gli impieghi dovranno essere conformi alla normale destinazione del bene locato.

Art. 7. - Ufficio

Il Locatario deve denunciare alla SAVA LEASING il luogo di abituale custodia del bene locato e le eventuali variazioni, permettendo in qualsiasi momento l'accesso agli incaricati del Locatario per la verifica dello stato d'uso e di conservazione dello stesso e per gli altri eventuali accertamenti a rilievo.

Art. 8. - Manutenzione - Riparazione

Il Locatario dovrà prontamente sottoporre il bene locato ad ogni intervento consistente e riparativo che si renda necessario e ciò anche nell'ipotesi che il danneggiamento di sia verificato senza sua colpa. Il Locatario non può chiedere alcuna riduzione dei canoni od indennità nei casi in cui, anche per caso fortuito o di forza maggiore, il bene locato resterà non utilizzato o parzialmente utilizzato, anche se per un periodo superiore ai venti giorni. Verificandosi guasti di particolare entità o comunque anomali conseguenti ad uso anormale, la SAVA LEASING ha facoltà, con semplice comunicazione scritta al Locatario, di risolvere il contratto.

Qualora le riparazioni non siano affidate ad un'officina dell'organizzazione assistenziale della Casa Costruttrice, occorrerà la preventiva autorizzazione della SAVA LEASING.

Il Locatario assume l'impegno di mantenere in perfetta efficienza a propria cura e spesa la gamma del bene locato, nel rispetto delle norme di legge in materia, provvedendo di conseguenza alla sostituzione parziale o totale del consumativi ogni qual volta presentino un'usura incompatibile con la sicurezza della circolazione.

Art. 9. - Garanzia

Il Locatario riconosce che nessuna responsabilità potrà essere imputata al Locatario per vizi palesi ed occulti, per difetti di funzionamento del bene locato, anche se sopravvenuti durante il corso della locazione.

Se il bene oggetto della locazione è nuovo di fabbrica, fruita della garanzia eventualmente concessa dalla Casa Costruttrice, secondo le norme riportate nel libretto di garanzia che accompagna il bene locato.

Art. 10. - Prestazione di servizi di manutenzione

Pravia espresse pattuizioni contenute in contratto ed aggiuntive possono essere stipulate con supplemento di canone accordi per la prestazione di servizi di manutenzione periodica od altri, in particolare qualora tra i servizi sia prevista la sostituzione dei pneumatici resta fermo l'obbligo del Locatario di mantenere l'efficienza della gamma senza alcuna stabilizzazione nell'art. 6, nell'eventualità che non si sia espressamente richiesta l'intervento della SAVA LEASING.

Art. 11. - Documenti di circolazione

I documenti di circolazione, il certificato di autotrasporto privi di bolli e legittimazioni, addebitati contro i rischi della responsabilità civile sono

conservati a cura del Locatario e devono sempre accompagnare il bene locato durante la circolazione, sotto la sua diretta responsabilità.

Art. 12. - Contravvenzioni

Il Locatario risponderà in proprio per le eventuali infrazioni alle norme di legge sostenendo direttamente gli oneri per le contravvenzioni, salvo il rimborso la SAVA LEASING nei casi in cui questa abbia anticipato il pagamento per l'esecuzione del provvedimento a suo nome.

Art. 13. - Esportazione

L'esportazione, anche se di breve durata, del bene locato, è subordinata all'assenso scritto della SAVA LEASING, che possiede non assume oneri per spese, né responsabilità in ordine alla documentazione relativa.

Art. 14. - Canone - Modalità di pagamento

Il Locatario si obbliga a pagare il canone di locazione ed a rimborsare gli importi anticipati in suo nome e per suo conto dalla SAVA LEASING puntualmente alla scadenza stabilita secondo le modalità fissate nel contratto di locazione.

In caso di mancato pagamento, totale o parziale, alla scadenza prevista a favore della SAVA LEASING oltre che spiccare tratta, per l'importo dovuto, che fin d'ora il Locatario dichiara espressamente di autorizzare ed accettare, resterà, ai sensi del seguente articolo 15, il contratto di locazione per colpa del Locatario.

Nei espressamente convenuto che qualunque contestazione fosse sollevata dal Locatario o dovesse comunque sorgere fra le parti, non potrà in alcun modo facilitare il Locatario a sospendere il puntuale pagamento dei canoni pattuiti e dei rimborsi dovuti.

Art. 15. - Mancato degli interessi di mora

Gli ritardi nei pagamenti la SAVA LEASING addebiterà, come altro onere di mora in base, interessi computati al tasso ufficiale di sconto aumentato di quattro punti.

Art. 16. - Responsabilità

Del momento della consegna fino a quello dell'acquisto o della restituzione del bene locato alla SAVA LEASING il Locatario scatta la totalità dei rischi, anche in caso di furto o di furto-maggiorazione, connessi alla circolazione e all'impiego del bene locato.

In particolare il Locatario è responsabile, anche in via di riposta da parte di Locatario, di tutti i danni causati a persone ed a cose del bene locato, della sua detenzione, circolazione ed impiego.

Inoltre il Locatario si assume nei confronti del Locatario tutti i rischi di estorsione e di perdita parziale o totale del bene locato, quale ne sia la causa.

Art. 17. - Assicurazione

Per coprire i rischi di cui al precedente art. 16 il Locatario si obbliga a sottoscrivere e mantenere durante tutta la durata della locazione adeguata copertura assicurativa.

La polizza di assicurazione contro i rischi di responsabilità civile verso terzi, di incendio e di furto, sarà di norma effettuata a cura della SAVA LEASING (per le condizioni, la garanzia ed i massimali indicati dal Locatario e risultanti dalla polizza consegnata alle stesse) presso la SAI - Società Assicuratrice Industriale - con l'anticipazione in nome e per conto del Locatario del relativo premio e con rimborso da parte di quest'ultimo in concomitanza con il pagamento del canone di locazione, secondo le modalità stabilite contrattualmente.

In tutti i casi, anche se si tratta di copertura assicurativa effettuata direttamente dal Locatario presso la stessa SAI od altre Compagnie di Assicurazione, la polizza di assicurazione deve essere stipulata a favore della SAVA LEASING, e i nomi e nei termini da quest'ultima richiesti, in quanto i diritti derivanti saranno di spettanza del Locatario, fermo restando che i premi e tutti gli oneri del contratto di assicurazione saranno a carico del Locatario.

Per quanto ad abbondanza, resta espressamente convenuto che per la parte dei rischi che risulterà comunque non coperta e non indennizzata dalla Compagnia Assicuratrice (anche nell'ipotesi di polizza SAI) effettuata a cura della SAVA LEASING il Locatario si obbliga a risarcire il Locatario di ogni e qualsiasi danno in proprio ed a rimborsare il Locatario da ogni risarcimento verso terzi quanto quanto alla detenzione, alla circolazione ed all'impiego del bene locato.

Nell'eventualità di mancato pagamento da parte del Locatario del premio di assicurazione, come in ogni caso di scadenza della polizza nel corso della locazione, è in facoltà della SAVA LEASING, salvo ogni diritto derivante dal contratto di assicurazione, di sospendere o di risolvere il contratto di assicurazione ritenuto più idoneo presso Compagnia di propria scelta per quanto ed a spesa del Locatario, con diritto di immediata e totale revoca su quest'ultima.

Art. 18. - Sinecasi

In caso di sinecasi il Locatario deve farne tempestiva e contemporanea segnalazione alla Compagnia Assicuratrice ed alla SAVA LEASING: se il sinistro o di notevoli gravità, la segnalazione dovrà essere preceduta da telegramma.

Art. 19. - Clausole risolutive

In caso di inadempimento del Locatario anche ad una sola delle clausole di cui ai precedenti articoli 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 12, 14, 15, 16, 17, come nel caso di limitazione delle garanzie nonché dei requisiti economici e di dati evidenti in materia di locazione del Locatario sulla base del quali è stata assunta la presente operazione, la SAVA LEASING può invocare il diritto di risoluzione anticipata della locazione.

Tale risoluzione diverrà senz'altro operativa con il semplice fatto il Locatario di una lettera raccomandata contenente il contestato nell'adempimento, la volontà di avvalersi della sua menzionata facoltà e la comunicazione della medesima (lungo o termine) con cui il Locatario dovrà immediatamente mettere a disposizione del Locatario il bene oggetto della locazione.

Poiché comunque in caso di risoluzione il Locatario ha diritto di rientrare in modo temporaneo in possesso del bene oggetto della locazione, senza alcuna particolare formalità, il Locatario autorizza sin d'ora l'accesso al bene dove sarà dislocato in stesso bene agli incaricati della SAVA LEASING. Quest'ultima potrà accedere, a loro discrezione, tutti i provvedimenti, e spesso ed in danno del Locatario, che riterranno opportuni e necessari al fine sia di impedire l'uso del bene locato che di recuperare il possesso.

In tutti i casi di risoluzione resta espressamente convenuto che il Locatario dovrà versare alla SAVA LEASING un importo pari all'ammontare dei canoni scaduti e non pagati o di quelli da scadere, fino alla fine della locazione, ed oltre l'eventuale valore di effettivo realizzo del bene locato ed aumentato del valore di consegna pattuito nel contratto di locazione.

È salvo in ogni caso il diritto del Locatario al rimborso di tutte le spese e carichi del Locatario che il Locatario avesse anticipato, nonché al rimborsamento di tutti gli ulteriori danni ivi compresi gli interessi di mora, nella misura di cui al precedente art. 15, dovuti dalla data di scadenza delle singole obbligazioni fino al momento dell'effettivo soddisfo.

È riservato al Locatario la facoltà di non avvalersi della risoluzione ma di chiedere l'adempimento del presente contratto procedendo alla esecuzione coattiva dello stesso.

In tutti i casi di risoluzione resta salva per il Locatario la facoltà di acquisto del bene con il pagamento in contanti ed in un'unica soluzione del canone scaduto e non pagati, dei canoni da scadere e del prezzo di acquisto convenuto in contratto.

Art. 20. - Condizioni Generali del Costruttore e del Fornitore

Le Condizioni Generali di vendita e d'uso del Costruttore e del Fornitore del bene oggetto della locazione, che il Locatario dichiara di conoscere ed accettare, nonché accettate hanno piena efficacia.

Art. 21. - Imposte e Tasse

Ogni imposta, tassa e carico fiscale, come ogni loro inasprimento presente e futuro, inerente o conseguente alle conclusioni ed esecuzione del contratto di locazione, è a carico del Locatario.

Art. 22. - Cessione

È espressamente stabilito fra le parti che il Locatario ha la facoltà in qualsiasi tempo di cedere parte o tutti i diritti che gli derivano dal contratto di locazione. Tale cessione con le relative modalità di esecuzione sarà a cura del Locatario, notificata al Locatario il quale sin d'ora si obbliga ad accettarla.

Art. 23. - Foro convenzionale

Per qualsiasi contestazione, comunque dipendente dal contratto e collegata con il medesimo, ed anche in ipotesi di continuazione o convalidazione di cessione, con la SAVA LEASING sia convenuta, sarà esclusivamente competente il Tribunale di Torino. Qualora invece la SAVA LEASING si faccia uniche in qualità, potrà a sua scelta adire il Foro di Torino ed a quello della residenza del Locatario dichiarato in contratto.