

Etude LIX -- Doc. 3  
UNIDROIT 1976  
(Original: anglais)

U n i d r o i t

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

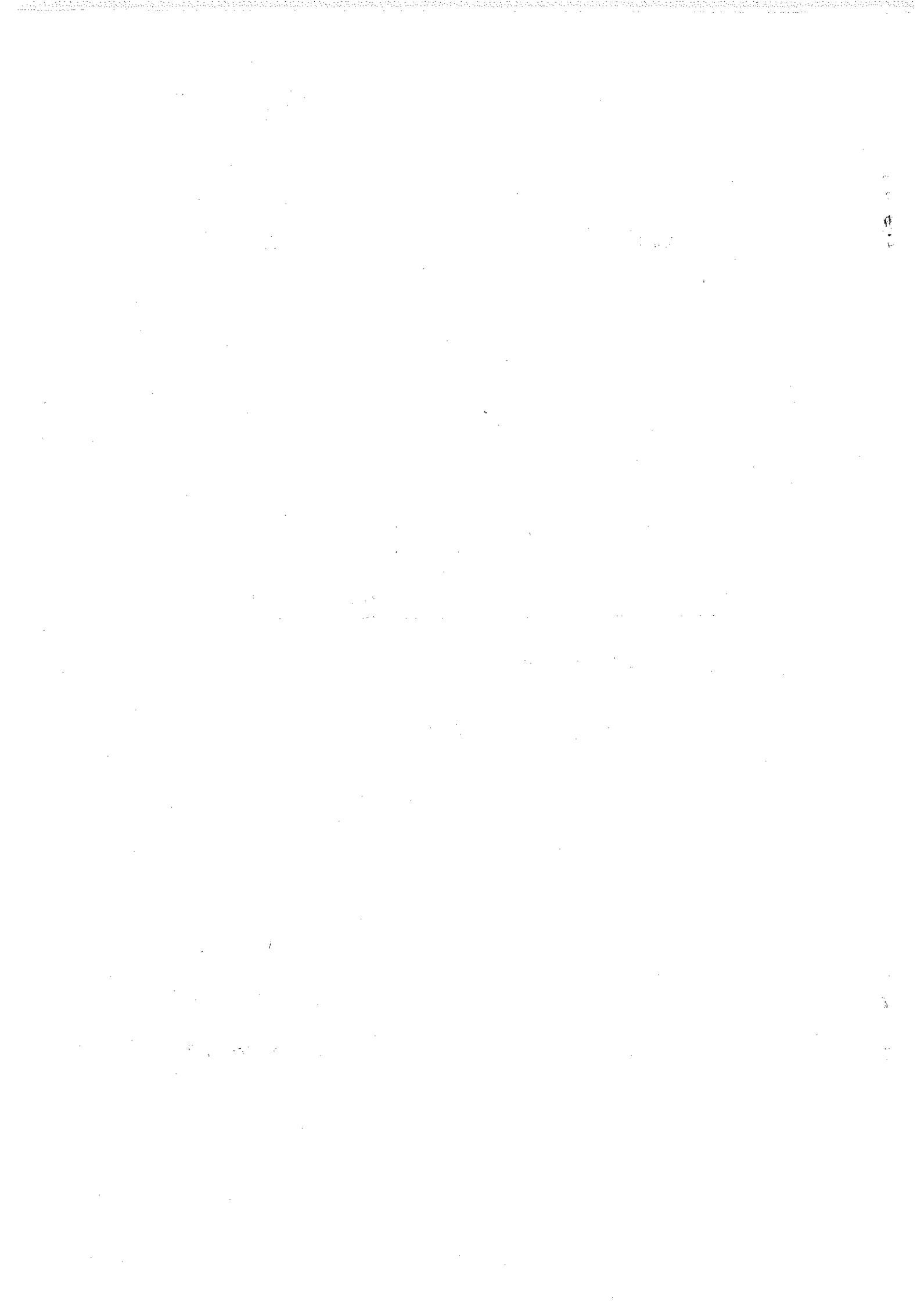
ANALYSE PRELIMINAIRE

DES REPONSES AU QUESTIONNAIRE SUR LE CONTRAT DE LEASING

(AVEC REFERENCE PARTICULIERE AU LEASING INTERNATIONAL)

préparée par le Secrétariat

Rome, Septembre 1976



1.- Conformément aux instructions reçues du petit Groupe de travail du Conseil de Direction invité à examiner la possibilité d'élaborer des règles internationales uniformes sur le "contrat de crédit-bail" (leasing) en avril 1975 (1), le Secrétariat d'UNIDROIT a procédé entre temps à une vaste enquête destinée à débroussailler certains problèmes propres aux opérations de leasing en général et à mettre en lumière, en particulier, les implications des opérations de leasing international. Cette enquête a été menée sur deux fronts étroitement reliés.

2.- Premièrement, en mars 1976, le Secrétariat a rédigé un questionnaire intitulé "Questionnaire sur le contrat de leasing (avec référence particulière au leasing international)" (2) et entre la fin du mois de mars et le début du mois d'avril celui-ci a été diffusé dans les cinq continents et adressé aux banques spécialisées dans le leasing, aux sociétés de leasing, aux associations de sociétés de leasing, aux personnalités hautement qualifiées du monde scientifique, ainsi qu'aux Organisations internationales et régionales intéressées. A ce jour on a reçu un grand nombre de réponses et ce document est essentiellement destiné à en donner une analyse préliminaire (3). Il comprendra également des commentaires sur le rapport préliminaire du Secrétariat

---

(1) Cf. C.D.54 - Doc. 4/1, UNIDROIT 1975, pp. 1-2.

(2) Etude LIX - Doc. 2, UNIDROIT 1976.

(3) Jusqu'ici des réponses sont parvenues des pays suivants:

Allemagne (République Fédérale d'), Australie, Autriche, Belgique, République de Chine (Taiwan), Corée, Danemark, Espagne, Etats-Unis d'Amérique, Finlande, France, Hongrie, Inde, Italie, Japon, Pays-Bas, Norvège, République Démocratique Allemande, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie, Turquie, Yougoslavie.

On a reçu une autre réponse de la "Société Européenne pour le financement de matériel ferroviaire" (EUROFIMA).

Le Secrétariat saisit cette occasion pour exprimer sa gratitude à la Chambre de Commerce Internationale et à la Fédération Européenne des Associations des Etablissements de Crédit-bail (Leaseurope) dont les bons offices ont largement contribué au succès de cette enquête.

sur le contrat de leasing (4) lequel, conformément à la décision du Groupe de travail susmentionné (5), a été distribué en même temps que le questionnaire du Secrétariat (6).

3.- Le second front sur lequel l'Institut a opéré, a consisté à prendre et maintenir des contacts avec des praticiens du leasing tendant, d'une part, à obtenir des indications de première main sur le leasing et l'incidence et les implications des opérations à caractère international et, d'autre part, à mesurer le degré d'intérêt et d'enthousiasme des praticiens du leasing à l'égard de l'initiative de l'Institut. A cet égard également, les efforts de l'Institut ont été agréablement récompensés. En particulier, d'étroites relations de travail ont été établies avec la Fédération Européenne des Associations des Etablissements de Crédit-bail (Leaseurope) qui compte des sociétés membres dans 15 pays européens (7). Des réunions ont été organisées tant avec le Président de cette Fédération qu'avec des représentants des Associations nationales anglaise et italienne. La nouvelle des efforts d'UNIDROIT dans ce domaine a été accueillie favorablement lors de la dernière réunion annuelle de Leaseurope et le Secrétariat a été invité à participer à la prochaine réunion annuelle de la Fédération (8).

4.- Ces rencontres ont nettement montré qu'il fallait entamer, aussi rapidement que possible, la préparation de règles internationales uniformes sur le contrat de leasing. L'intérêt, au moins en Europe, semblerait se porter vers une réglementation internationale uniforme du contrat de leasing en général, plutôt que vers des règles traitant particulièrement des opérations de leasing international. Ceci est le résultat de l'absence presque

---

(4) Etude LIX - Doc. 1, UNIDROIT 1975.

(5) Op.cit., p. 2.

(6) Un résumé des discussions du petit Groupe de travail saisi de la question en avril 1975 a été également distribué avec le questionnaire.

(7) Ces pays sont: la République Fédérale d'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse.

(8) Elle se tiendra à Munich les 8-9 novembre 1976 et la discussion portera sur le crédit-bail en dehors de l'Europe, avec référence particulière à la situation en Extrême-Orient et en Amérique; le crédit-bail à l'exportation; les risques en matière de crédit-bail, en particulier les problèmes d'assurance; les tendances vers une réglementation du crédit-bail en Europe, y compris un débat sur l'évolution éventuelle en Europe.

totale de réglementation légale du contrat de leasing -- avec les importantes exceptions de la Belgique et de la France -- et des problèmes qui en découlent pour les bailleurs en particulier, lorsqu'ils viennent à faire valoir leur droit de propriété sur le matériel devant un tribunal. Il ressort en outre de l'enquête du Secrétariat que, malgré la création d'associations de leasing trans-nationales dans le but particulier de favoriser la conclusion de contrats de leasing international entre les membres de telles associations (9), la réalisation d'une véritable opération de leasing international en Europe a été jusqu'à présent tellement difficile, qu'elle a rendu minimes en pratique les incidences de telles opérations. Il semblerait donc que la seule manière pour un entrepreneur d'opérations de leasing qui souhaite réaliser des opérations à l'exportation en Europe, consisterait à les réaliser par l'intermédiaire de filiales constituées selon la loi du pays où il souhaite agir (10). On abordera par la suite la question des difficultés inhérentes

---

(9) Parmi de tels clubs, on citera l'"International Credit Union" (I.C.U.), "Lease Club", "Multilease", "Exfinter", "Leasunion".

(10) Cfr. "Des espoirs prématurés ... et déçus, Le Monde, 20/21 juin 1976: "En départ, la création des réseaux internationaux de crédit-bail a été très souvent le fait des principales sociétés américaines spécialisées avec, à leur tête, la société-mère, qui se trouvait conduite, en raison du volume de ses affaires et de ses moyens financiers, à développer son influence par le contrôle direct d'un réseau de participation et de filiales ... Les consortiums bancaires, de leur côté, créèrent des filiales un peu partout ... Des clubs, enfin, furent constitués par des sociétés indépendantes ... Ajoutons-y les clubs formés par des consortiums bancaires ... Pourquoi les espoirs placés dans ces formules ont-ils été, la plupart du temps, déçus? Essentiellement parce que le crédit-bail ne s'exporte pas: il faut que la nationalité du bailleur et du preneur soit la même, toute différence se révélant un cauchemar, car les réglementations en vigueur ne sont harmonisées ni sur le plan comptable, ni sur le plan juridique, ni sur le plan fiscal, ni même sur la définition du crédit-bail. Une telle harmonisation a été reconnue souhaitable lors du Congrès annuel de "Leaseurope" ...";

cfr. aussi Bernard MAROIS: Le leasing international, Banque, 1976, p. 288 à 292, où il indique: "la plupart des opérations de leasing se font par l'intermédiaire de sociétés domiciliées à l'étranger (dans le pays de destination du bien ou dans un pays fiscalement accueillant)... Le coût d'un financement international par leasing serait ... prohibitif par rapport au coût d'un financement par crédit acheteur ou fournisseur. C'est pourquoi les sociétés de leasing opèrent peu au départ de la France et font acheter les biens mobiliers qu'elles veulent donner en leasing par une filiale située hors de France. Ainsi elles peuvent bénéficier du crédit export, et leur filiale peut établir un contrat de leasing avec le preneur à un coût compétitif."

aux opérations de leasing international lors de l'examen des réponses au questionnaire. Cependant, les conversations menées par le Secrétariat avec les praticiens ont montré que les principaux facteurs sont, premièrement, l'incertitude fiscale et juridique résultant du fait que le traitement du leasing varie d'un pays à l'autre, et, comme on l'a déjà mentionné, de l'absence presque totale de réglementation consacrée spécialement au leasing; deuxièmement, les problèmes monétaires afférents au rapatriement des loyers payés par un preneur à l'étranger; troisièmement, les problèmes pratiques et juridiques inhérents à la récupération des biens loués à l'étranger; et quatrièmement, les problèmes connexes à la détermination de la crédibilité au plan commercial d'un preneur étranger.

5.- L'attitude générale du corps des entrepreneurs de leasing représenté dans Leaseurope quant à la création d'un cadre juridique uniforme est indéniablement favorable. Cela ne veut pas dire que ne soit pas largement débattue, entre les membres de Leaseurope la question des détails précis d'un tel cadre, débat centré en particulier sur l'opportunité de suivre le modèle plus vaste prévu par le système anglais, par exemple, ou celui plus restrictif des systèmes belges et français. Cependant il ne peut y avoir de doute quant à la volonté générale de combler l'actuel vacuum juridique par un code juridique uniformément applicable. Dans ce contexte il est utile de prendre note des quatre points auxquels le Président de Leaseurope limiterait, au moins pour commencer, les efforts tendant à l'élaboration de règles uniformes sur le contrat de leasing, les opérations de leasing spécifiquement internationales étant pour le moment laissées de côté. Ces quatre points sont: premièrement, la formulation d'une définition uniforme du contrat de leasing; deuxièmement, la protection du droit de propriété du bailleur; troisièmement, l'exigence de l'amortissement du bien au cours de la location; quatrièmement, l'inclusion dans le contrat d'une option d'achat du bien en faveur du preneur. Quant au premier de ces points, définition, il préconise qu'elle comprenne deux éléments essentiels, à savoir que le contrat de leasing est un contrat dans lequel des biens sont achetés par une partie à une autre en vue de leur location à un tiers. Il est évident en soi que la formulation d'une telle définition uniforme serait la pierre angulaire de toute unification dans ce domaine (11). Pour protéger le droit de

---

(11) Cfr. les remarques de M. D.R. Soper lors de la réunion de travail de Leaseurope, Zurich, 1974: "Je crois que personne d'entre nous ne sait plus ce qu'est le leasing".

propriété du bailleur, il serait favorable à une disposition indiquant que le droit de propriété sur les biens demeure dévolu au bailleur. Incontestablement, le point le plus controversé est le quatrième, puisque de nombreux pays, situés notamment dans l'orbite anglo-saxon, ne considéreraient pas un contrat contenant une telle option comme une location ("lease") (12). Le Président de Leaseurope a souligné les difficultés qu'a engendré l'incertitude sur ce point, de sorte que, même dans un même pays, un tribunal admettrait une telle option dans le contrat, alors qu'un autre refuserait qu'une telle option puisse être ainsi admise. Cette incertitude met en pleine lumière le caractère favorable des conditions pour une tentative de réglementation uniforme, d'autant plus si l'on se souvient de l'absence presque totale de législation nationale traitant spécifiquement du leasing (13).

---

(12) Cfr. la lettre du 14 janvier 1976 de l'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni:

"... on ne trouve jamais d'option d'achat dans les locations au Royaume-Uni. Un contrat contenant une option d'achat serait parfaitement licite dans ce pays. Mais il ne s'agirait pas d'une location. Le traitement juridique, fiscal et comptable serait tout à fait différent. Au Royaume-Uni nous estimons que l'absence d'une option d'achat est essentielle pour la définition d'une location. A notre avis, une location ne transfère pas le droit de propriété sur les biens. L'essence d'une location, à notre sens, est qu'elle est un contrat pour financer l'utilisation des biens - par rapport à un contrat pour financer l'achat des biens." Cependant, le système français ne transfère pas automatiquement la propriété, puisqu'il s'agit d'une simple option et non d'une obligation (cfr. les remarques de M. A. Dietz et de M. R. Bas lors de la réunion annuelle de Leaseurope à Londres, octobre 1975, pp. 56-58 du compte rendu officiel de ladite réunion).

(13) Le rôle potentiel de règles uniformes sur le leasing pourrait en ce sens être comparé à l'élaboration en 1929 de la Convention de Varsovie sur le transport aérien international et sa promulgation ultérieure comme loi nationale dans le monde entier; un exemple plus récent d'unification, encore au stade de l'élaboration, mais qui offre la même législation modèle dans un nouveau domaine, est la préparation dans le cadre d'UNIDROIT depuis ces dernières années d'une réglementation internationale uniforme sur le statut juridique des véhicules à coussin d'air ("aéroglosses").

6.- Cette absence de législation a également attiré l'attention de la Commission des Communautés Européennes. On envisage en conséquence une éventuelle harmonisation des règles régissant le leasing dans les Etats membres de la CEE, dans la mesure où une telle harmonisation s'avère utile pour faciliter les opérations de leasing entre entreprises établies dans différents pays des Communautés. Pour le moment, le souci de la Commission en matière de leasing se borne à décider si les contrats de leasing doivent ou non être inclus dans le champ d'application de la directive en cours de préparation sur le crédit à la consommation.

7.- Au niveau international, le Secrétariat a aussi établi des contacts avec l'Union Internationale des Avocats (UIA) qui organise un séminaire sur le leasing international à Genève le 13 septembre 1976. (14).

8.- Avant d'entreprendre l'analyse des réponses au questionnaire envoyé par le Secrétariat d'UNIDROIT en mars/avril 1976, il faut mentionner un ou deux des commentaires relatifs au rapport préliminaire sur le contrat de leasing préparé par le Secrétariat en mars 1975.

9.- Le principal point soulevé concernait les nouveaux types de contrat de leasing qui se sont développés au cours de ces dernières années pour répondre aux besoins toujours plus variés du monde des affaires dans ce domaine. En République Fédérale d'Allemagne, par exemple, les plus importantes de ces nouvelles opérations de leasing sont, premièrement, le contrat de leasing "non-pay-out" avec option pour le bailleur de demander au preneur de lui acheter les biens loués; deuxièmement, le leasing d'automobiles; troisièmement, le contrat de leasing susceptible de résolution (15).

---

(14) Ce séminaire étudiera les problèmes juridiques qu'engendrent les opérations de leasing entre ressortissants de pays différents concernant la propriété et sa protection, la garantie de fonctionnement du bien loué, l'assurance et le financement, en fonction de la responsabilité des parties, de la protection de leurs droits, de la procédure applicable et des juridictions compétentes.

(15) Réponse de M. le Professeur Ulrich Drobnig du Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Hambourg).

Comme le remarque M. le Professeur Drobnig, le leasing est encore tellement sujet à de nouveaux développements et expériences que, même dans un proche avenir, de nouvelles formes de contrat de leasing sont susceptibles de se développer (16).

10.- Les commentaires du Service de Recherches Juridiques Comparatives de Paris ont attiré l'attention sur la dissociation entre la propriété théorique et la propriété effective d'un bien sous contrat de leasing, relevant que par une sorte de détournement de fonction, le bailleur de crédit utilise l'efficacité du droit de propriété pour garantir sa créance. La conclusion que le Service de Recherches Juridiques Comparatives (S.R.J.C.) tire de cette observation est qu'il est souhaitable de limiter spécifiquement le champ de l'étude d'UNIDROIT en la matière aux seules opérations de leasing ayant le caractère d'opération de crédit, à l'exclusion de celles qui sont de véritables locations "pure leases" et rien d'autre. Le S.R.J.C., dans un souci d'efficacité, serait favorable en fait à l'extension de l'étude d'UNIDROIT à toutes les sûretés mobilières sans dépossession (sous réserve, comme il ajoute, des interférences avec les travaux en cours à la CNUDCI). Les raisons qui conduisent à cette conclusion sont, premièrement, qu'une réglementation efficace du leasing pourrait être considérée comme trop contraignante par les praticiens qui imagineraient alors d'autres formules de garantie qui échapperaient à la réglementation internationale; deuxièmement la tendance qui se manifeste dans l'"Uniform Commercial Code" et dans le rapport Crowther, à l'instauration d'une réglementation globale de toute opération financière constituant en pratique une sûreté mobilière sans dépossession, indépendamment de la qualification donnée par les parties. Le S.R.J.C. signale la grande simplification des opérations juridiques de crédit qui serait le fruit d'une telle initiative, en unifiant des régimes juridiques dont la diversité ne se justifie souvent que par des raisons purement contingentes. L'argument du S.R.J.C. est que l'instauration d'une telle réglementation unitaire pourrait fournir au commerce international un instrument simple et efficace, particulièrement utile pour des entreprises de moyenne importance souvent déroutées par les subtilités du droit du crédit. Elle constituerait ainsi un modèle pour la réforme des droits nationaux.

---

(16) Cfr. aussi la remarque de M. T.M. Clark lors de la réunion annuelle de Leaseurope, 1975, p. 73 du compte rendu officiel de ladite réunion, où il attire l'attention sur la prolifération des nouvelles formes de location qui semblent se développer si vite que même l'entrepreneur moyen d'opérations de leasing ne peut espérer suivre les progrès de toutes les dernières manifestations. Comme le souligne M. Clark, cela sert simplement à mettre en pleine lumière la nécessité d'une définition globale.

11.- Cependant, comme le reconnaît le S.R.J.C., toute réglementation des surêtés mobilières se heurte au problème de la publicité nécessaire pour assurer l'efficacité de la surêté à l'égard des tiers. Non seulement il est certains Etats plus réticents que d'autres à la seule idée de publicité, mais à l'échelle internationale la question dans son ensemble devient même plus difficile, comme cela se comprend. Sur ce point le S.R.J.C. fait appel à l'imagination pour rechercher de nouvelles méthodes, comme celle qui est à l'étude dans la CEE à propos du projet de directive sur la reconnaissance des surêtés mobilières sans dépossession.

12.- Un autre point concernant le champ des travaux d'UNIDROIT dans ce domaine a été mentionné par M. le Professeur Goode du Royaume-Uni, lorsqu'il remarque que, en se référant à la décision du petit Groupe de travail, saisi de la question en premier en avril 1975, d'exclure le leasing des navires et des aéronefs du champ de l'étude d'UNIDROIT, "une partie substantielle du leasing international est effectué en relation avec des navires et des aéronefs ... Je ne suis pas en désaccord avec cette décision, mais signale simplement que le volume des affaires de leasing international à réglementer se trouve par là rigoureusement réduit." En fait, le leasing international a pris son essor dans le financement des navires et des aéronefs, ce type d'activité étant connu sous le nom de "big ticket leasing". Le potentiel de ce secteur peut être déduit du fait qu'en 1973 William Brandt, banque d'affaires londonienne, a estimé que le total des ordres d'armement nouveaux de 1973 à 1978 serait de l'ordre de 200 millions de tonnes, avec une valeur totale de 40 milliards de dollars. Les prix dans ce domaine ont tellement augmenté que le rôle du leasing a pris une grande importance. Cependant, il faudrait souligner que si le leasing international semble s'être imposé pour les gros contrats tels que les aéronefs, les navires et les plate-formes de forage, il n'en est pas de même pour ce qui concerne le financement international de biens d'équipement industriel ou de bureau (17).

13.- La réponse de Mme le Docteur Richter-Hannes de l'"Institut für ausländisches Recht und Rechtsvergleichung" de Potsdam-Babelsberg en République Démocratique Allemande, prenant note de la décision du petit Groupe de travail composé de membres du Conseil de Direction d'exclure le leasing des navires, a fait remarquer que les dispositions de la législation récemment adoptée en RDA en matière de leasing des navires (18) sembleraient

---

(17) Cfr. Marois, *op.cit.*, p. 289.

(18) §§ 87-89 de la "Seehandelsschiffahrtsgesetz" de la République Démocratique Allemande (SHSG) du 5.II.1976 (GB 1. Nr. 78. 109).

également convenir pour d'autres types de leasing financier. Elle fait observer que le leasing des navires est considéré en RDA comme une forme de leasing financier dont les caractéristiques principales du point de vue juridique sont les suivantes:

(i) Le bailleur remet au preneur l'objet du contrat de leasing et à l'expiration de la période contractuelle convenue, le bailleur est tenu de transférer la propriété de l'objet du contrat au preneur (le transfert peut être convenu dès le début ou comme option d'achat);

(ii) le preneur devient quasi-proprétaire de l'objet du contrat dès le moment de sa prise de possession, ce qui signifie qu'il doit supporter les risques de perte ou dommage dès le début (§ 88(2) de la nouvelle loi).

Mme le Docteur Richter-Hannes attire l'attention sur le fait que si le preneur d'un navire n'a pas l'intention de l'acheter, il n'a pas besoin d'un contrat de leasing et préférera un "bare-boat-charter" ("charter by demise").

La nouvelle loi offre des solutions dans deux domaines controversés. Premièrement, si le preneur est en retard de plus de deux loyers successifs, le bailleur a le droit, aux termes du § 89, alinéa 1<sup>er</sup>, de réclamer le paiement immédiat des loyers restant à courir. Deuxièmement, aux termes du § 89, alinéa 2, au cas où le preneur devient incapable de payer, le bailleur peut exiger la restitution du navire ou le paiement immédiat des loyers restant à courir, mais seulement l'un ou l'autre, et non les deux. Cette solution a été adoptée conformément au principe d'après lequel le bailleur ne peut réclamer dans un tel cas une somme supérieure à celle qu'il aurait obtenue si le contrat avait été entièrement exécuté. Au cas où la méthode choisie est la restitution du navire, le bailleur doit, aux termes du § 89, alinéa 3, rembourser la part du prix d'achat déjà payée par le preneur tandis que le bailleur a le droit de réclamer au preneur une compensation pour l'utilisation par lui du navire.

Le bailleur est protégé contre la perte du navire par l'introduction d'une police d'assurance obligatoire que doit contracter le preneur, les réclamations contre la compagnie d'assurance devant être exercées par le bailleur (§ 88, alinéa 3).

ANALYSE PRELIMINAIRE DES REPONSES RECUES AU QUESTIONNAIRE  
D'UNIDROIT EN MATIERE DE LEASING

Question 1.1.

1.1. Laissant de côté les opérations concernant les biens immobiliers, quelle est la forme de leasing la plus répandue dans la pratique: (a) leasing financier, (b) leasing opérationnel, (c) "sale-leaseback" ou (d) une autre forme de leasing ?

14.- On peut dire d'une manière générale que le leasing financier est la forme de leasing la plus utilisée, en partie en raison des liens étroits entre les principales sociétés de leasing et le secteur bancaire. Les réponses de certains pays montrent que le leasing opérationnel est également largement pratiqué, mais normalement pour des types particuliers de biens. En Inde, cependant, le leasing financier et le "sale-leaseback" tels qu'ils sont pratiqués en Occident ne sont pas en vogue, de sorte que, à part la location-vente traditionnelle, la seule forme d'opération de leasing pratiquée est le leasing opérationnel. Le "sale-leaseback" semblerait être moins répandu et principalement limité au marché des biens immobiliers, bien qu'utilisé tant sous la forme de leasing financier que sous celle de leasing opérationnel. D'autres formes de leasing ont été mentionnées en relation avec différents pays; par exemple, le "discounted leasing" est utilisé dans une certaine mesure au Danemark, le contrat de leasing étant conclu entre le fournisseur et le preneur, après quoi le contrat est cédé au bailleur au moment où le matériel est vendu au bailleur. Les français ont le "leasing adossé" qui, outre qu'il présente les mêmes caractéristiques que le "sale-leaseback", donne au fournisseur-bailleur-preneur l'option de sous-louer le matériel à un sous-preneur qui a alors le droit d'exercer l'option d'achat contenue dans le contrat de leasing principal.

1.2. Le choix du preneur quant à la forme de leasing diffère-t-il selon le type de biens dont s'agit?

15.- Il semblerait que le choix du preneur quant à la forme de leasing dépend dans une certaine mesure du type de biens dont s'agit, ou de l'usage auquel on les destine, bien que dans certains pays au moins, par exemple en Suède, on puisse déceler une tendance à un rapport plus flexible entre le type de biens et la forme de leasing choisie. Au Royaume-Uni,

par exemple, des types de matériel spécialisé comme les computers sont loués par leasing financier et opérationnel, mais pour la plupart des autres types de biens, seul le leasing financier est utilisable. En France le matériel industriel et le matériel de travaux publics sont loués par leasing financier, alors que le matériel de haute technicité exigeant des réparations particulièrement soignées et un entretien coûteux est loué par le "non-full-pay-out leasing". Bien que le contrat contienne souvent une option d'achat, l'équipement est rarement acheté, étant habituellement restitué au bailleur à l'expiration de la location avec demande quelquefois d'un modèle plus nouveau. En République Fédérale d'Allemagne le choix entre leasing financier et leasing opérationnel dépend du type d'entreprise concerné, puisque les entreprises industrielles n'utilisent que le leasing opérationnel. En Norvège, tandis que le leasing financier couvre presque tout type de matériel, le leasing opérationnel est, en règle générale, limité aux automobiles, computers, machines à photocopier et camions. Le droit des Pays-Bas ne permet pas l'utilisation du leasing financier pour les automobiles.

16.- Cependant, il est clair que le type de leasing choisi dépendra aussi d'autres facteurs comme les conditions du marché, les facilités que le fournisseur est prêt à offrir ou la situation financière du preneur. Une société néerlandaise a répondu qu'elle ne pratiquait le leasing opérationnel que lorsqu'elle pouvait estimer la valeur résiduelle. Un important facteur que le preneur a à l'esprit lorsqu'il choisit la forme de leasing qu'il souhaite employer est la question de savoir s'il souhaite ou non s'assurer que son matériel sera entretenu et réparé pendant la durée de la location; si la réponse est oui, son choix portera normalement sur le leasing opérationnel. En Hongrie, le choix du bailleur est déterminé avant tout par le principe selon lequel tous les biens livrés par le bailleur ne devraient satisfaire que des besoins provisoires ou temporaires du preneur. Ainsi, le facteur le plus important pour la détermination de la forme de leasing à choisir dans ce pays sera le calcul économique concernant les biens à louer.

QN. 2. A votre avis, l'opération de leasing répond-elle surtout à des considérations d'ordre fiscal ou vous paraît-elle répondre à d'autres buts importants, et, s'il en est ainsi, lesquels ?

18.- La réponse dominante à cette question semble être que, quoique le leasing réponde à des considérations fiscales, celles-ci ne sont pas les principales raisons qui poussent les hommes d'affaires à choisir cette méthode de financement. On doit, cependant, souligner ici une exception dès le début: les Etats-Unis où la raison principale semble être une question d'impôts différés, les tentatives d'éviter des restrictions quant

à la disponibilité financière et le maintien d'une capacité d'emprunt supplémentaire ne constituant que des raisons d'ordre secondaire. Il semblerait qu'aux Etats-Unis si on enlevait au leasing les avantages fiscaux substantiels dont il bénéficie actuellement "il n'y aurait aucun vrai motif pour l'institution financière, qui a avancé les fonds pour financer une opération de leasing, de s'engager dans cette opération, parce qu'elle pourrait obtenir une meilleure rémunération de l'argent dans d'autres utilisations", pour citer M. l'Ambassadeur Kearney, membre américain du Conseil de Direction d'UNIDROIT.

19. Dans d'autres pays, cependant, si des motifs d'ordre fiscal contribuent sans doute largement à faire naître chez les différentes parties un sentiment favorable au leasing, et ont assurément joué un grand rôle au départ, d'autres facteurs financiers et économiques sont maintenant devenus tout aussi importants. Ces autres facteurs sont bien mis en évidence dans la réponse de l'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni:

a) Le leasing évite le besoin de bloquer des capitaux dans des immobilisations. Il est important de remarquer que ceci ne bénéficie pas seulement aux sociétés qui ont de grands problèmes de disponibilités. Cela s'applique aussi aux sociétés qui pourraient acheter si elles pouvaient utiliser de manière plus profitable les fonds qui seraient autrement immobilisés. En pratique, nous trouvons que beaucoup d'utilisateurs ont une politique mixte: le leasing est une parmi d'autres facilités qu'ils emploient simultanément pour financer leurs besoins de capitaux, étant adéquat pour des biens particuliers.

b) Du point de vue du budget interne opérationnel d'une société, le leasing présente l'avantage d'attirer immédiatement l'attention de la société sur le coût réel du bien pour la période d'utilisation prévue. Donc une société est facilement capable d'évaluer les bénéfices de l'investissement en capital par rapport aux économies attendues et à l'avantage retiré de l'utilisation du bien.

c) Du point de vue de la politique d'investissement de la société, le leasing procure des facilités à moyen terme qu'elle ne pourrait obtenir facilement ailleurs et qui, à notre avis, sont un élément de la stabilité financière que l'on a beaucoup sous-estimé dans le passé. Il assortit le "cash flow" à la durée de vie prévue du bien. Il est important de noter que le leasing est une facilité flexible; beaucoup de, et probablement la plupart des, locations sont faites sur mesure, et les loyers peuvent se rapporter à la productivité financière du bien.

d) La facilité du leasing est certaine. Sauf en cas de défaillance de la part du preneur, il ne peut y avoir d'accélération dans le paiement des loyers convenus pendant la durée du contrat. (La période primaire moyenne d'une location est d'environ 5 ans, bien que des locations allant jusqu'à 10 ans soient assez communes et des locations même plus longues ne sont pas inconnues). Cette certitude de "cash flow" peut soulager l'anxiété qui peut être associée à des emprunts remboursables sur demande.

- e) Le leasing peut être certain en un autre sens. Quoique certains bailleurs offrent l'option de locations dans lesquelles les loyers varient avec les modifications d'impôts et/ou les changements du coût de l'argent, il existe aussi des locations à conditions fixes. Dans de tels cas le "cash outflow" est précisément prévisible et ne peut être affecté par des changements étrangers.
- f) Le leasing offre un financement à 100 %.
- g) La propriété d'un bien peut parfois produire l'effet psychologique de cantonner le propriétaire dans l'utilisation d'un bien qui devrait être remplacé, à cette époque de changements et d'innovations technologiques rapides, par un bien d'équipement plus efficace. Le leasing peut aider une société à évaluer le besoin d'un remplacement et les avantages qu'elle en retirerait, et donc favorise la flexibilité dans un programme d'investissement.
- h) Le leasing est une méthode simple et commode de financement de biens d'investissement. Les hypothèques peuvent être difficiles à constituer de concert avec d'autres arrangements financiers à long terme, et l'enregistrement, pour certains types de biens, est parfois complexe. Il faut remarquer qu'il présente des avantages tant pour le bailleur que pour le preneur; la propriété peut fournir une meilleure forme de sûreté qu'une hypothèque dont l'exécution est parfois difficile.
- i) Le leasing joue un grand rôle dans les projets d'investissements de capitaux importants, comme en matière minérale, de navigation et d'aviation. Des locations consortiales peuvent être arrangées pour des projets qui seraient en dehors du domaine d'une seule société. Il faut remarquer que le "gros calibre" des preneurs a permis à l'industrie du leasing d'attirer les capitaux nécessaires.
- j) Le leasing donne aux sociétés fournissant le financement la capacité de donner des facilités en rapport avec les différents types de risques assumés. La nature du leasing, qui assure au bailleur la propriété du bien, est, en un sens, à mi-chemin entre la participation d'une banque commerciale en tant qu'actionnaire et un simple prêt à moyen terme. Avec les nouveaux types de risques comme ceux issus du financement du développement des ressources énergétiques en Mer du Nord, la sûreté particulière que procure au financier la propriété du bien permet à des entrepreneurs d'obtenir, par le leasing, des facilités que pourraient ne pas procurer d'autres méthodes.
- k) Les loyers pour la location reflètent l'habileté du bailleur en tant que propriétaire à tirer avantage de toutes les stimulations offertes aux nouvelles dépenses en capital, mais ce n'est qu'une partie du calcul effectué pour déterminer le montant du loyer. Certains utilisateurs se trouvent dans une situation fiscale qui pourrait rendre le leasing attirant pour eux, mais nous ne fouillerons pas la question, si ce n'est pour dire que quoique cela soit très important, nous ne considérons pas cela comme l'avantage principal du leasing par rapport auquel les autres ne sont qu'additionnels. Au contraire,

ce sont les autres caractéristiques du leasing indiquées ci-dessus que nous tenons pour principales, puisqu'ils découlent de la véritable nature du leasing; tandis que l'avantage fiscal est conditionnel dans le présent système d'encouragements fiscaux du Royaume-Uni".

20.- Bien sûr, tous ces facteurs ne sont pas présents dans tous les pays, mais la liste donnée ci-dessus sert, néanmoins, à indiquer la riche variété des raisons positives conduisant les parties à choisir le leasing plutôt que les nombreux autres modes de crédit, essentiellement à moyen terme, disponibles (19). C'est, surtout, un moyen très pratique pour préserver les liquidités des sociétés dans les conditions économiques actuelles. Parmi les principaux facteurs militant en faveur du leasing en France, par exemple, il y a le fait qu'il n'y a pas besoin de faire un acompte initial; le fait que de telles opérations n'apparaissent pas dans le bilan de la société; l'amortissement au cours de la vie économique du matériel (leasing financier); la flexibilité de l'opération (autre raison de la multiplicité des nouvelles formes de leasing qui se développent constamment); la détermination des loyers à la lumière du caractère avantageux du matériel; la simplicité et la rapidité de l'opération, surtout pour ce qui est des demandes de leasing; le fait que les sociétés de leasing ne sont pas vraiment obligées de demander des garanties supplémentaires aux sociétés souhaitant des locations, la propriété du bailleur étant, surtout s'il s'agit d'un matériel standard, la première des garanties; les avantages dérivant du fait que le preneur sait de façon permanente ce que lui coûtera l'utilisation du matériel, en raison des loyers qu'il paye.

---

(19) Cependant, un mot d'avertissement, au moins quant à la situation des opérations de leasing effectuées au Royaume-Uni, doit être ajouté ici. Pour citer M. le Professeur Goode: "Il ne fait pas de doute qu'en cas de leasing financier, les opérations fiscales jouent un rôle très important. En effet, selon certaines institutions financières, on a permis que l'impact fiscal l'emporte sur et dénature le concept de base du leasing en tant que service pour le preneur dans lequel le bailleur supporte les risques de vieillissement, de changement dans le taux d'intérêts et dans celui de l'impôt, etc. De plus en plus, on trouve des contrats de leasing écrits aux termes desquels le poids de la dépréciation au delà de la prévision de dépréciation spécifiée dans le contrat, doit être supporté par le preneur; et on accorde souvent au bailleur le droit d'augmenter les loyers si, par exemple, l'impôt sur les sociétés augmente"; cfr. les dispositions de la "Seehandelsschiffahrtsgesetz" de la République Démocratique Allemande dont il a été question supra au § 13 du présent document.

21.- La réponse de la Banque Nationale de Hongrie montre que, en plus des considérations fiscales, le leasing répond aussi à d'autres considérations comme la politique des changes ou la politique commerciale visant au développement des relations internationales entre entreprises par le biais d'accords de coopération. C'est une pratique répandue que les accords de coopération comprennent des clauses relatives au leasing. Quant à cette réponse on doit retenir que les Etats de l'Europe de l'Est comme la Hongrie et la Yougoslavie habituellement ne font du leasing qu'en tant que preneurs dans des opérations de leasing à l'importation internationales. Pour citer un extrait de la réponse de M. le Professeur Eörsi (Université de Budapest):

"L'initiative pour le leasing financier national a été prise pour des machines à importer sous la forme suivante: des contrats de location qui prévoient un droit d'achat ont été signés avec des entrepreneurs de bâtiments engagés dans l'exécution de certains projets de grande envergure pour la location à long terme d'outillage ou de véhicules de construction spécialisés. Les locations de cette espèce sont normalement financées à partir des fonds d'investissement par l'institut bancaire de développement. Ces transactions portent déjà les marques du leasing financier."

22.- Les avantages fiscaux sont incontestables, le principal avantage fiscal semblant être la manière d'après laquelle le matériel loué peut, à des fins fiscales, être "déprécié" dans un laps de temps plus court que la période normalement consentie pour la dépréciation. Cependant, les facteurs dont il a été donné la liste ci-dessus, liste loin d'être exhaustive, serviront, espère-t-on, à montrer l'égale importance de ces autres raisons (20). La presque totalité des réponses reçues, à l'exception de celle importante que constitue les Etats-Unis, soutiennent cette thèse.

QN. 3. Existe-t-il dans votre pays une législation définissant les conditions minimum que doit remplir une société pour se livrer à des opérations de leasing et, s'il n'en est pas ainsi, quelles devraient être ces conditions minimum et quels facteurs devraient - elles refléter ?

23.- La vaste majorité des Etats ne dispose pas d'une telle législation et leurs réponses se divisent entre ceux qui estiment qu'une telle législation n'est pas nécessaire et ceux qui tiennent à un contrôle de ce genre. Les pays qui possèdent une telle législation sont la France et la Belgique, bien qu'une législation sur les sociétés de leasing doive probablement entrer en vigueur en Norvège le 1<sup>er</sup> janvier 1977, concernant le conseil d'administration, le comité des représentants des actionnaires, la commission de contrôle et le droit du Gouvernement de nommer des membres

---

(20) La réponse de l'"Österreichische Länderbank" indique en effet que le principal argument en faveur du leasing est l'avantage qu'il procure du point de vue de la liquidité et que les avantages fiscaux sont négligeables.

de ces organes. La réponse d'une société de leasing norvégienne envoyée avant la promulgation de cette législation parlait d'un projet de loi qui proposait que les sociétés de leasing disposent d'un capital-actions minimum et qu'elles devraient augmenter leur propre capital de 10 % à chaque nouveau contrat. Une réponse de Finlande indique que l'on s'attend à ce que les sociétés de leasing soient soumises, dans un proche avenir, à examen et réglementation de la part du "Finnish Bank Inspection Board". Cependant, cette réponse a été pondérée par une autre réponse du même pays qui affirme que "les sociétés de leasing doivent opérer sur une base financière suffisamment solide pour leur permettre de faire face à leurs engagements en toute circonstance et qu'à présent les sociétés de leasing dans notre pays remplissent ces conditions."

24.- En France, l'article 2 de la loi n° 66 - 455 du 2 juillet 1966 renvoie pour la réglementation des sociétés pratiquant habituellement le leasing aux lois régissant la profession bancaire et les activités qui s'y rattachent. De telles sociétés sont tenues en conséquence de solliciter le statut d'établissement financier et, si elles reçoivent des dépôts, celui de banque, et de se conformer aux obligations qui en découlent quant à un capital minimum, le contrôle de la Commission des Banques, l'établissement de statistiques périodiques, la publication de leurs comptes etc. En Belgique, aux termes de l'article 2 de l'arrêté royal n° 55 du 10 novembre 1967, les personnes habituellement engagées dans les opérations de leasing doivent être agréées par le Ministère des Affaires économiques. L'arrêté ministériel du 23 février 1968 détermine les conditions de cette agrégation.

25.- Au Royaume-Uni, à part les dispositions relatives à l'autorisation du "Consumer Credit Act 1974" qui exigent que ceux qui, à titre professionnel, louent aux consommateurs, en obtiennent l'autorisation, l'opinion générale semblerait être qu'à l'heure actuelle une plus grande protection n'est pas requise. Les raisons sont assez bien illustrées par la réponse reçue d'une société de leasing du Royaume-Uni:

"De nombreuses sociétés de leasing sont elles-mêmes importantes ou sont associées avec d'importantes institutions financières effectuant une série d'affaires. Leur direction est responsable et bien informée. Il semble qu'il y ait peu de sociétés de leasing qui soient, dans n'importe quel sens, irresponsables, sans qu'une telle législation existe. Cependant, il peut très bien se faire que l'existence d'une législation relativement stricte sur les sociétés en général ait conduit à ce résultat.

Si une législation pouvait être conçue dans une forme acceptable qui protégerait les tiers contre les dommages de toute sorte qu'engendre l'utilisation du matériel loué, nous pensons que cela pourrait être bénéfique, mais il faudrait qu'elle soit conçue d'une manière telle que les droits des sociétés/personnes individuelles ne soient pas restreints d'une manière non nécessaire."

Ce point de vue est partagé par la réponse d'une autre société du Royaume-Uni:

"L'objectif suprême (du leasing) est de fournir des facilités en leasing aux utilisateurs, qui devraient être suffisamment adroits pour obtenir des termes satisfaisants. Après le commencement de la location, c'est le bailleur qui court le risque et il est peu probable qu'un bailleur ne présentant pas quelque qualification financière puisse nuire aux intérêts du preneur."

Une crainte majeure qui semble ressortir concerne la difficulté de concevoir des qualifications minimum qui n'empêcheraient pas la croissance des sociétés de leasing.

26.- Quoiqu'aucune législation n'existe encore sur ce point en Italie, il y avait un projet déposé devant le précédent Parlement, dont il est question dans le rapport préliminaire du Secrétariat, qui aurait obligé les sociétés de leasing à disposer d'un certain capital-actions minimum.

27.- Les pays de l'Europe de l'Est adoptent des règles assez spéciales pour cette question, conformément à la vraie nature des opérations de leasing dans ces pays telle qu'elle a été décrite ci-dessus. Ainsi, en Tchécoslovaquie les contrats de leasing ne peuvent-ils être conclus que par des organismes autorisés à commercer avec l'étranger. Comme cela a été indiqué plus tôt, les entreprises hongroises ne peuvent conclure des contrats de leasing pour des transactions internationales que si les biens à louer ne satisfont que des besoins provisoires et temporaires. En Hongrie il est aussi un décret du Ministre des Finances de 1970 d'après lequel les entreprises ou coopératives ne peuvent louer des outillages ou matériels à titre d'activité commerciale spécifique, à moins que leurs articles de société, leurs statuts ou contrats d'associations ne prévoient l'exploitation de ce type d'affaires, énumérant les types d'outillage ou de matériel à louer. Comme en Tchécoslovaquie, le leasing à l'importation peut être pratiqué à condition que le bailleur y ait été autorisé par le Ministère du Commerce Extérieur ou que l'autorisation de commercer avec l'étranger ait été étendue au leasing professionnel.

28.- Le Gouvernement coréen a adopté en décembre 1973 le "Leasing Industry Promotion Law" afin de promouvoir et développer l'industrie en Corée. Les entreprises désireuses de se lancer dans le leasing doivent, aux termes des articles 3 et 4 de ladite loi, recevoir l'autorisation du Ministre des Finances et, pour l'obtenir, elles doivent être des sociétés en participation à capital minimum autorisé.

29.- En République Fédérale d'Allemagne, les opinions sur la question semblent être partagées. Tandis que les sociétés de leasing croient qu'il devrait y avoir des règles quant au capital minimum des sociétés spécialisées dans le leasing, ainsi que des pratiques uniformes de comptabilité et l'obligation de publier les comptes, la voie autorisée de M. le Professeur Drobnig (Hambourg) affirme que "Il semble douteux que de telles qualifications doivent être faites. Vis-à-vis du preneur, cela ne semble pas nécessaire: le bailleur est la partie qui doit pleinement exécuter au commencement du contrat de leasing. Le preneur n'a que très peu de réclamations, s'il en a, qu'il peut exercer à l'encontre du bailleur, et pour celles-ci il est d'ailleurs protégé par le droit de rétention établi par la loi sur les biens loués (CC § 273).

La question est différente pour les relations entre le bailleur et son/ses financier(s). Cependant, ici à nouveau, la question de savoir si le financier a besoin d'être protégé, est douteuse. A part leur contact "naturel" étroit avec l'entreprise de leasing (ils l'ont très souvent créée et donc contrôlent l'entreprise de leasing), les financiers en tant que prêteurs professionnels savent très bien comment se protéger. En Allemagne ils peuvent même demander au bailleur une surêté immobilière pour leurs prêts, à savoir par le biais du transfert de la propriété des biens loués à titre de surêté."

30.- Si de telles qualifications minimum devaient être adoptées, le "Verband Schweizerischer Leasing-Gesellschaften" serait partisan de règles protégeant le droit du preneur à l'exercice de son option d'achat en cas de faillite de la société de leasing et protégeant le public dans la mesure où les sociétés de leasing peuvent recevoir des dépôts.

31.- Les Espagnols sembleraient en faveur de l'adoption de règles minimum gouvernant les sociétés qui pourraient pratiquer le leasing afin de veiller à ce que seules les sociétés sérieuses soient autorisées à agir dans ce domaine et de veiller à une meilleure protection des droits du preneur. Analogue est l'opinion d'une société néerlandaise pour laquelle "des standards quant à la stabilité financière et à l'habileté technique sont désirables."

QN. 4. Etes-vous de l'avis que le seul rôle du bailleur dans une opération typique de leasing financier consiste à avancer les fonds permettant au preneur d'obtenir l'utilisation de certains biens?

32. On est, en règle générale, tombé d'accord pour reconnaître que cela constitue l'essentiel, plutôt que le seul rôle du bailleur financier. Les réponses ont, cependant, montré que les sociétés de leasing donnent aussi des informations importantes sur la structure de la location, les méthodes de financement alternatives, en particulier quand elles peuvent offrir elles-mêmes des variantes; que les sociétés de leasing doivent être prêtes à intervenir en cas de litige entre les fournisseurs et les preneurs; que les sociétés de leasing refusent d'acheter et de louer du matériel et de l'outillage dont l'expérience a montré qu'ils n'étaient pas satisfaisants. Cependant, quelques réponses indiquent qu'une définition éventuelle devrait souligner la différence entre une location et un prêt. Une société néerlandaise déclare: "Nous sommes en faveur d'une définition faisant ressortir le service de fourniture à l'utilisateur du matériel d'exploitation qu'il désire sans investissement de ses propres capitaux", tandis qu'une société du Royaume-Uni répond: "le bailleur avance des fonds d'une manière telle que le preneur paye le matériel d'une façon qui ne serait pas possible si les fonds avaient été empruntés." Il semble nécessaire d'ajouter que les droits et obligations du bailleur sont peut-être plus amples que cela n'est indiqué dans cette question, mais que l'obligation primordiale du bailleur est, sous réserve des indications reportées ci-dessus, correctement énoncée.

QN. 5. Dans une situation de leasing financier typique, les biens sont-ils directement livrés par le fournisseur au preneur et estimez-vous que le bailleur ne dispose en principe d'aucun moyen de contrôle des qualités techniques des biens loués?

33.- Les biens sont en fait presque invariablement livrés par le fournisseur au preneur qui les aura au préalable sélectionnés lui-même. Tandis que le bailleur n'effectue que rarement un examen technique des biens qu'il loue, il n'acceptera pas d'acheter des biens à un fournisseur dont la réputation est douteuse. C'est au preneur qu'il appartient de vérifier les qualités techniques des biens qu'il reçoit. Cependant, une réponse de Belgique indique que le bailleur peut toujours refuser d'intervenir si le bien n'était pas à sa convenance.

34.- La réponse conjointe de M. Bey et de M. le Professeur Gavalda (France) indique, cependant, que le bailleur, au moins en France, a certaines possibilités de veiller sur les qualités techniques des biens qu'il loue, premièrement au stade de l'examen du dossier présenté par le locataire potentiel quand il regardera si le matériel recherché est ou non standard, et, deuxièmement, après la conclusion du contrat quand le locataire envoie au bailleur un procès-verbal de livraison du matériel, la signature du locataire constatant que les biens livrés sont conformes à ceux commandés par le preneur.

35.- Une situation spéciale règne, comme cela a été indiqué ci-dessus, dans les pays de l'Europe de l'Est. Par exemple, en Hongrie le fournisseur est habituellement une entreprise étrangère et, donc, la livraison ne peut être faite directement à l'utilisateur, le représentant apparaissant dans le contrat étant l'entreprise de commerce étrangère compétente. Les réponses de la Chambre de commerce tchèque et de la Banque Nationale de Hongrie font remarquer que le bailleur doit avoir les moyens de vérifier les caractéristiques techniques des biens.

QN. 6. Estimez-vous que deux des problèmes particuliers au rapport contractuel tripartite rencontré dans le leasing financier concernent bien:

a) la question de la personne à poursuivre et de la base de l'action à intenter dans l'hypothèse où les biens s'avèrent défectueux ou impropres à l'usage auquel on les destinait et

b) la question de la responsabilité pour dommages causés aux tiers par les biens loués ?

D'après votre expérience, comment de tels problèmes sont-ils ou seraient-ils vraisemblablement résolus ?

36.- On a en règle générale reconnu que le premier de ces deux problèmes est l'un des problèmes principaux, sinon le problème principal associé au leasing. L'un des commentaires les plus éclairés sur cette question, provient de M. le Docteur Garcia - Barbón y Castañeda (Espagne) qui suggère que la meilleure méthode pour résoudre la question (a) serait de reconnaître légalement le caractère sui generis autonome du contrat de leasing, en lui accordant une définition juridique à juste titre autonome, ce qui éviterait les pièges qu'ont jusqu'ici rencontrés les tribunaux lorsqu'ils ont recherché la solution de ce problème dans les institutions du schéma contractuel traditionnel.

37.- Jusqu'ici le problème (a) semblerait être résolu dans presque tous les pays par la cession par le bailleur de ses droits à l'encontre du fournisseur au cas où les biens fournis s'avèrent défectueux ou impropres à l'usage auquel on les destinait. Il la fait dans son contrat de leasing avec le preneur en excluant sa propre responsabilité dans de tels cas. Cela est réalisé au Royaume-Uni par un accord tripartite (par lequel le fournisseur passe au preneur toutes les garanties afférentes aux biens) et en vertu d'une stipulation pour autrui ou d'un mandat en France. En Belgique il semblerait qu'une telle cession doive être notifiée avant qu'elle puisse être invoquée, le résultat étant que le bailleur et le preneur seront parfois co-demandeurs à l'encontre du fournisseur. En Finlande, le bailleur agit comme défendeur dans une telle affaire, en qualité de propriétaire des biens, mais le procès se déroulera principalement entre le preneur et le fournisseur. Une réponse danoise a indiqué qu'au Danemark une société de leasing supporterait le risque de défauts postérieurs si ceux-ci n'avaient pu être découverts par le preneur au commencement de la location (en vertu du principe "caveat emptor"). En Suède, le problème est peu connu jusqu'à maintenant, quoiqu'un bailleur attende souvent l'approbation des biens par le preneur, avant de payer. Dans les contrats de leasing de la République Fédérale d'Allemagne le bailleur réserve habituellement son droit de poursuivre le fournisseur dans ces cas, pour le cas où le preneur n'exercerait pas son droit d'agir. Au Royaume-Uni, également, un bailleur acceptera parfois d'agir à l'encontre du fournisseur de biens défectueux ou de biens impropres à l'usage auquel on les destinait, à condition que le preneur indemnise le bailleur de ses frais. Comme l'indique une réponse, cette procédure est, cependant, "lourde, exige beaucoup de temps et peut aboutir à une publicité défavorable ou à un conflit d'intérêts".

38.- Quant au problème (b) il semblerait qu'il soit habituellement couvert par une police d'assurance contractée par le preneur, conformément aux termes de son contrat de leasing qui exclut normalement la responsabilité du bailleur pour de tels dommages (21). Ceci, cependant, soulève la question, non résolue jusqu'à maintenant, de savoir si un tiers qui a subi un préjudice peut en fait poursuivre le bailleur, indépendamment de toute condition du contrat de leasing visant à exclure un tel droit d'action. En ce qui concerne le leasing des navires et des aéronefs et dans d'autres cas quand de telles actions en dommages-intérêts pourraient concerner des montants très substantiels, un bailleur prudent souscrira lui-même une police d'assurances, le montant de la prime d'une telle police étant d'une manière ou d'une autre supporté par le preneur. En tout cas, il est incontestable que la majorité

---

(21) En France c'est du reste une simple application des principes que renferme le Code civil entraînant la "responsabilité du fait des choses", responsabilité qui pèse automatiquement sur le détenteur des biens.

européenne est actuellement de l'avis que c'est le preneur qui doit répondre d'un tel dommage, de sorte que le bailleur pourrait d'après ce principe, intenter une action en recours contre son preneur. En Finlande, une distinction est judicieusement établie selon que le dommage est dû à un défaut de fabrication - en ce cas le fournisseur serait tenu pour responsable - ou à une utilisation impropre des biens, auquel cas le preneur serait responsable. Une réponse du Royaume-Uni indique une position analogue: "Le preneur appellerait à la cause le fournisseur ou le fabricant, s'il était évident que les dommages avaient été causés par des biens défectueux". Cependant, le même commentaire poursuit pour ajouter le correctif qu'"il est difficile d'accepter qu'un bailleur puisse être tenu pour responsable des dommages causés aux tiers, et au Royaume-Uni il est nécessaire de prouver la faute". (22)

39.- Dans les pays de l'Europe de l'Est la situation concernant ces deux problèmes est compliquée par les facteurs que nous avons déjà eu l'occasion de mentionner. Pour citer la réponse de M. le Professeur Eorsi: "Les problèmes que posent les contrats tripartites sont en leasing financier hongrois d'une complexité toujours croissante, parce qu'ici ... trois personnes, et non une seule personne, à savoir l'entreprise commerciale étrangère, le constructeur du projet et l'institution bancaire s'interposent entre le fabricant et l'utilisateur". La réponse de la Banque Nationale de Hongrie expose que: "Les bailleurs accordent dans la plupart des cas des garanties, même s'ils ne sont pas fournisseurs de biens. Il est des cas, par contre, dans lesquels les bailleurs ne veulent conclure des contrats qu'à

---

(22) Cfr. Magnuco: "Finance Lessor's Liability for Personal Injuries" (1974) University of Illinois Law Forum 154, où il déclare à la p. 165: "Aux termes d'un contrat de leasing financier ... le bailleur ne peut influencer directement la sécurité du matériel loué. Le bailleur ne prend jamais possession du matériel et n'est pas à même techniquement de pourvoir à son entretien. En outre, il incombe au preneur d'entretenir le matériel. La sécurité du matériel dépend donc directement du fournisseur et du preneur". A la page 167 il indique: "On aurait tendance à faire supporter le fardeau économique afférent au matériel sur la grande entreprise qui vend les biens défectueux plutôt que sur le demandeur innocent à qui la défectuosité a causé un dommage. L'opinion dite "deep-pocket" est pertinente dans la plupart des cas dans lesquels le demandeur cherche à rendre responsable une entreprise commerciale ... Elle s'applique au bailleur de fonds dans une certaine mesure parce que celui-ci fait de grands investissements qui lui apportent un profit en louant du matériel. Puisque le bailleur de fonds jouit d'indemnités fiscales et autres dérivant de sa propriété, il devrait aussi supporter les charges dérivant de la propriété, dont notamment la responsabilité objective."

la seule condition que le preneur leur fasse une déclaration préalable, aux termes de laquelle il renonce aux réclamations de toutes sortes qui pourraient être faites à l'encontre du bailleur. Une telle solution se présente si le bailleur est un établissement financier ou une banque". La réponse du Comité National yougoslave de la CCI estime, cependant, qu'il est indispensable de faire jouer la responsabilité du bailleur et de le faire participer à l'indemnisation.

40.- La réponse de M. le Professeur Goode mentionne deux autres problèmes:

"(a) Les difficultés survenant lorsque le preneur ne veut pas que l'existence du bailleur soit portée à la connaissance du fournisseur et stipule donc qu'il lui est permis d'acheter les biens du fournisseur apparemment pour son propre compte quoique'en réalité il les achète en tant que représentant de la société de leasing.

(b) Le problème provenant du fait que la société de leasing ne souhaite pas s'engager à l'égard du fournisseur, jusqu'à ce qu'elle sache que le preneur va signer la location alors que le preneur peut être peu disposé à signer la location avant qu'elle n'ait pris livraison des biens et qu'elle ne se soit assurée elle-même de leur conformité aux exigences du preneur."

QN. 7. Quels critères servent à déterminer dans votre pays le montant des sommes que doit verser le preneur en cas de non-paiement des loyers dus aux termes du contrat et quelle y est la validité de telles clauses d'indemnisation ? (23)

41.- La solution générale dans de tels cas est d'exiger du preneur, conventionnellement, qu'il restitue le matériel et qu'il paie le montant des loyers restant à courir, diminué pour tenir compte du prix de revente ou de relocation du matériel, quoiqu'aux Etats-Unis le preneur doive aussi payer toute insuffisance du prix de vente d'après la valeur stipulée; en Suède le bailleur réclamera plutôt des dommages-intérêts représentant entre la moitié et les deux-tiers du montant stipulé dans le contrat, tandis qu'en Finlande les dommages-intérêts réclamés ne doivent pas dépasser les trois-quarts du total des loyers restant à courir et, seulement si le terme de la location restant à courir est inférieur à un an, le total des loyers restant à courir. Les bailleurs dans certains pays peuvent aussi demander des intérêts, au

---

(23) Ici il faut signaler la loi française du 9 juillet 1975 qui a ajouté le paragraphe suivant à l'article 1152 du Code civil:

"Néanmoins, le juge peut modérer ou augmenter la peine qui avait été convenue, si elle est manifestement excessive ou dérisoire. Toute stipulation contraire sera réputée non écrite".

taux fixé dans le contrat. Cependant, on doit toujours se souvenir que le tribunal est toujours prêt à intervenir, en général, si la pénalité réclamée n'est pas raisonnable ou est excessive.

42.- La réponse de l'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni indique que, quand un tiers est concerné, un arrangement séparé peut être conclu aux termes duquel un prix convenu est fixé à différents intervalles convenables, prix auquel les tiers peuvent acheter le matériel au bailleur.

43.- En Hongrie, la règle générale prévoit que dans les relations entre entreprises d'Etat un intérêt sur les arriérés de 15% par an est dû pour paiement tardif. Cependant, on doit aussi signaler le § 246, alinéa 1 du Code civil hongrois aux termes duquel une personne en défaut de paiement des loyers, n'exécutant pas les obligations découlant pour elle du contrat d'une autre manière ou les exécutant de manière fautive, peut s'engager à payer une certaine somme, à titre de dommages-intérêts conventionnels. En Yougoslavie, il semblerait que les dommages-intérêts alloués différeraient selon les cas. En Tchécoslovaquie, le bailleur reprend les biens du preneur après que trois loyers soient restés impayés.

QN. 8. Dans votre pays une option d'achat des biens est-elle considérée comme de l'essence du contrat de leasing financier ? De telles options d'achat apparaissent-elles dans d'autres types de contrat de leasing ? A quel niveau se situe généralement dans votre pays le montant du prix à payer lors de l'exercice de l'option d'achat ?

44.- Cette question peut-être plus que toute autre, montre la ligne de partage entre les pays de "Common Law" ou qui s'en inspirent et les pays de tradition civiliste. En fait, alors que dans beaucoup de pays comprenant la France, l'Italie, la Belgique, la Hongrie, la Yougoslavie, la Suisse, l'Espagne, les Pays-Bas, de même que dans les contrats conclus par EUROFIMA, une option d'achat est considérée comme une partie intégrante de tout contrat de leasing financier et dans certains pays est largement utilisée en leasing opérationnel, en particulier en Europe de l'Est, et en "sale-leaseback", dans beaucoup d'autres pays, notamment au Royaume-Uni, en Australie, au Japon, au Danemark, en Finlande, en Norvège, en Suède, en Corée, la présence d'une telle option, sous forme verbale ou écrite, détruirait le caractère d'une vraie location, aux yeux des Autorités fiscales, et le transformerait en un contrat de location-vente ou en une vente à tempérament, aux implications

juridiques et fiscales très différentes. On se permettra, cependant, de suggérer que les différences entre les deux blocs de pays sont plus apparentes que réelles: ainsi, par exemple, il faudrait signaler qu'au Royaume-Uni, un preneur en leasing financier, une fois qu'il a payé tous ses loyers dans la période primaire d'amortissement ("primary full-pay-out period"), jouit de l'utilisation continue du matériel pour une "bouchée de pain", et a la "part du lion" quant à sa valeur lorsqu'il vient à être vendu.

45.- La situation en République Fédérale d'Allemagne et en Autriche semblerait se trouver quelque peu entre ces deux extrêmes. Chez la première une option d'achat figure fréquemment dans les contrats de leasing financier, mais elle n'est jamais considérée comme faisant partie intégrante d'un tel contrat. Une telle option ne figurera pas, par exemple, dans les contrats de leasing "non-pay-out" et dans les contrats de leasing qui peuvent être résiliés par notification. En République Fédérale seules les entreprises industrielles accordent de telles options avec une limite de temps. En Autriche, un contrat de leasing financier ne doit pas comporter une option d'achat, mais il y a possibilité d'acheter l'objet après que le contrat est venu à terme. On trouve quelque chose de voisin aux Etats-Unis. Pour citer une réponse de ce pays: "L'option est, bien sûr, très désirée par le preneur dans une situation de "full-pay-out", mais est souvent satisfaite par la confiance en toute bonne foi en l'intégrité du bailleur qui ne se montrera pas avide à la fin de la location. Il en est ainsi parce que le fait de donner une option met en danger l'avantage fiscal de la déductibilité des loyers."

46.- Tandis que la même réponse continue: "L'option dépend nettement, quand elle est raisonnablement déterminée, de la relation entre la durée de la location et celle de la vie économique du matériel. Dans les domaines technologiques en évolution, il peut être impossible de l'évaluer exactement", dans ces pays où l'option d'achat est autorisée, le prix fixé pour son exercice sera soit la valeur résiduelle de l'objet (fixée en République Fédérale d'Allemagne, par exemple, d'après la valeur fiscale reconnue de l'objet) ou un montant nominal de l'ordre de 1 à 8 % du prix de revient de l'objet.

QN. 9. Quelle est dans votre pays la situation des biens meubles loués par un contrat de leasing qui viennent par la suite à être fixés à un immeuble, par exemple, de tels biens meubles conservent-ils leur caractère de biens meubles ?

47.- Il n'a pas été répondu très clairement à cette question, peu de pays disposant de règles sur la question élaborées spécifiquement alors que l'on pensait au leasing. Cependant, on peut déduire de l'ensemble des réponses que la réponse à cette question dépendrait habituellement de la manière selon laquelle les biens loués ont été fixés à l'immeuble. Les pays de "Common Law" considèrent donc en général de tels biens comme des objets mobiliers à moins ils ne soient fixés de façon permanente à des objets immobiliers. On parvient à un résultat voisin au Japon. Les pays socialistes de l'Europe de l'Est et la République Fédérale d'Allemagne estiment que de tels biens conservent leur caractère de biens meubles. Les pays scandinaves semblent adopter la position que les biens loués ne conserveront le caractère de biens meubles dans une telle situation que si, par leur fixation à un immeuble, ils n'en deviennent pas une part naturelle ou un accessoire. Une réponse danoise indique que si un outillage est installé dans un certain local aux frais du propriétaire du local, on ne peut faire valoir aucun droit spécial concernant cet outillage. Donc, si le preneur est le propriétaire du local et que ce local est une partie de son établissement, le bailleur ne pourra revendiquer la propriété de l'outillage. En Suède les immeubles à usage industriel et les outillages spéciaux loués échappent à la règle générale et conservent le caractère de biens meubles.

48.- En France, de tels biens conserveront en règle générale le caractère de biens meubles, à condition que le propriétaire des biens ne soit pas propriétaire des immeubles concernés. Les Pays-Bas adoptent l'approche pragmatique qui se manifeste dans les pays scandinaves: aussi longtemps que les biens meubles peuvent être enlevés des immeubles d'une manière telle qu'aucun dommage n'est causé ni aux biens meubles ni à l'immeuble auquel ils ont été fixés, on considère qu'ils ont conservé le caractère de biens meubles. En Belgique, l'arrêté ministériel du 23 février 1968 prévoit qu'une plaque devrait être apposée sur les biens indiquant qu'ils demeurent la propriété du bailleur. Cependant, dans la mesure où on ne se conforme pas à cette exigence, et malgré le fait que de tels biens ne peuvent devenir des "immeubles par destination", le bailleur en demeurant propriétaire, des problèmes se posent si le preneur tombe en faillite. La réponse suisse indique que le droit du bailleur, dans une telle situation, serait difficile à prouver en raison des articles 642 et 644 du Code civil suisse.

En Autriche, si l'on entend que de tels biens demeurent la propriété du bailleur, ils doivent être ainsi décrits dans le Registre du "Land". En Corée, la "Leasing Industry Promotion Law" prévoit que de tels biens demeurent la propriété du bailleur, à condition que des signes permettant leur identification attestent ce fait.

49.- Plusieurs réponses, notamment en provenance des Etats-Unis et de la République de Chine (Taiwan) indiquent que ce problème est habituellement résolu par la plupart des bailleurs de la manière suivante: ils obtiennent des propriétaires ou des créanciers hypothécaires qu'ils renoncent à l'exercice de leurs droits dans de tels cas.

QN. 10. Une servitude sur des biens loués est-elle permise dans votre pays ?

50.- Certains pays, notamment la France, l'Espagne, l'Italie ne permettent pas les servitudes sur des biens meubles, bien qu'en Italie cette règle soit tempérée pour le leasing, dans la mesure où une telle servitude peut être établie avec le consentement du bailleur. L'Inde ne permet pas l'établissement d'aucune servitude sur les biens loués en général. Quoique dans la plupart des autres pays le preneur ait théoriquement le droit d'établir une servitude sur les biens loués, cette possibilité est presque invariablement interdite par le contrat de leasing lui-même (24).

M. le Professeur Drobnig (Hambourg) signale, cependant, que cette interdiction ne lie pas nécessairement les tiers qui ont le droit d'obtenir des servitudes aux termes des règles générales gouvernant l'acquisition de bonne foi à un non-propriétaire. En pratique, en outre, du moins au Royaume-Uni, il est possible, malgré une telle interdiction dans le contrat de leasing, de prendre une hypothèque sur un navire qui peut faire l'objet d'un affrètement coque-nue ou d'un affrètement à temps et un "arrangement" semi-formel existe pour noter le registre des aéronefs du Royaume-Uni, dont l'effet pratique est analogue au fait de grever le bien.

51.- On doit, cependant, prendre note de quelques exceptions aux règles générales énoncées ci-dessus. Ainsi, aux Pays-Bas les servitudes sur les biens loués sont permises, à condition que les droits et obligations du preneur n'en soient pas modifiés. En Belgique, tandis que des servitudes on tant que telles n'existent pas sur les biens loués, l'utilisation de tels biens peut être limitée en se faisant délivrer un brevet.

---

(24) Quoiqu'une réponse australienne signale que le bailleur peut grever son droit de retour.

52.- Dans les pays de l'Europe de l'Est, aucun privilège possessoire ne peut être établi, sans livraison des biens nantis. Cependant, en Hongrie un privilège garantissant une créance bancaire peut être établi, même sans livraison des biens nantis, dès que le crédit bancaire est accordé.

QN. 11. Votre loi nationale permet-elle la cession d'un contrat de leasing?

53.- Il semble que les contrats de leasing soient habituellement cessibles, soit par le bailleur, soit par le preneur, quoique le contrat de leasing prévoit habituellement qu'une cession par le preneur requiert le consentement préalable du bailleur. Des exceptions à cette règle générale existent en Corée où le preneur ne peut céder le contrat de leasing à d'autres, quoique le bailleur le puisse, et en Autriche. En outre, en Belgique, tandis que la cession par le bailleur est tout à fait possible, il semble que la cession par le preneur n'arrive presque jamais et que la cession de la possession soit généralement interdite aux termes du contrat de leasing.

QN. 12. Est-il dans votre pays une législation protégeant ou apte à protéger la propriété du bailleur à l'encontre des tiers?

54.- En dehors de la France et des Etats-Unis, dont les régimes de publicité légaux ont été exposés dans le rapport préliminaire du Secrétariat, seules la Belgique et la Corée disposent d'une législation spéciale en la matière. L'arrêté ministériel belge du 23 février 1968 instaure l'obligation pour tout bailleur d'apposer une plaque sur le matériel loué, indiquant qu'il est sa propriété. La "Leasing Industry Promotion Law" de la Corée protège le droit de propriété du bailleur à l'encontre des tiers, en obligeant les sociétés de leasing à fixer sur les biens loués des marques d'identification dont aucune autre personne ne peut détruire, enlever ou modifier le contenu. Ceux qui contreviennent à cette disposition sont passibles d'une amende. En Italie, le droit de propriété du bailleur est suffisamment protégé pour ce qui est des biens meubles enregistrés dans des registres publics et de l'outillage et du matériel soumis à des exigences particulières quant à la forme et/ou l'enregistrement.

55.- Autrement, dans tous les autres pays la seule protection du droit de propriété du bailleur à l'encontre des tiers dépend actuellement de la "law of property" pour les pays de "Common Law" et des dispositions des Codes civils et de la législation appropriée sur la propriété dans les autres pays. Par exemple, au Royaume-Uni, en dehors des dispositions particulières adoptées pour les navires et aéronefs, la règle de "Common Law" nemo dat quod non habet assure une protection suffisante du droit de propriété du bailleur à l'encontre des tiers dans la plupart des cas. Quoiqu'il existe des exceptions légales à la règle nemo dat au Royaume-Uni, la plupart d'entre elles sont inapplicables aux biens donnés en location. En République Fédérale d'Allemagne, le droit de propriété du bailleur n'est protégé que dans le cadre des règles générales sur l'acquisition de bonne foi des biens meubles. D'une manière générale, un tiers acquerra le droit de propriété sur les biens loués si le preneur les vend à un tiers et lui en transfère la possession, à moins que le tiers n'ait commis une faute, en ignorant le droit de propriété du bailleur (Code civil § 932). Une réponse finlandaise fait référence à certaines vieilles réglementations, en particulier à la loi sur la saisie de ce pays, protégeant les intérêts du bailleur.

56.- La réponse de M. le Docteur Garcia-Barbón y Castañeda (Espagne) a fait ressortir le caractère non satisfaisant de cette situation dans certains pays. Cette réponse a signalé qu'il n'existe en Espagne aucune règle particulière permettant à une société de leasing de défendre son droit de propriété, autrement que par les actions qui pourraient être exercées par tout propriétaire de biens meubles. La société de leasing doit donc engager la procédure déclaratoire ordinaire, par laquelle sera déclarée la valeur des biens dont il réclame la restitution. M. le Docteur Garcia-Barbón y Castañeda considère cette procédure comme mal adaptée aux besoins des affaires juridiques commerciales.

QN. 13. Dans quelle mesure pensez-vous que l'on puisse traiter du leasing indépendamment des surêtes mobilières en général?

57.- Il s'agissait là d'une assez vaste question destinée à stimuler les commentaires sur le caractère désirable ou non, en particulier à la lumière de la suggestion de M. le Professeur Goode mentionnée dans le rapport préliminaire du Secrétariat au § 57, de la soumission du leasing au traitement général des surêtes mobilières. Il est peut-être utile de citer ici la réponse de M. le Professeur Goode:

"A mon avis, la réserve de propriété en leasing financier devrait être traitée comme une surété mobilière pour l'application de toute loi exigeant l'inscription des surêtes mobilières. Ceci a en effet été préconisé par la Commission Crowther dans son rapport sur le crédit aux consommateurs, suivant ainsi les prescriptions de l'article 9 de l'"Uniform Commercial Code" américain.

58.- Les commentaires du Service de Recherches Juridiques Comparatives de Paris tels que discutés antérieurement, seraient nettement en faveur de l'extension de la portée de l'étude d'UNIDROIT en la matière à toutes les surtétés mobilières sans dépossession.

59.- L'opinion générale qui se dégage des réponses est, cependant, qu'il vaudrait mieux traiter du leasing indépendamment des surtétés mobilières. M. le Professeur Drobnig (Hambourg) dit: "Bien que le leasing ressemble aux surtétés mobilières à certains égards, les deux institutions sont nettement indépendantes l'une de l'autre. Le leasing peut donc être traité indépendamment des surtétés mobilières." L'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni a répondu: "Comme indication générale, nous ne croyons pas qu'une préférence ou une protection spéciale doive être accordée au titulaire de surtétés mobilières louées, par opposition au titulaire de surtétés mobilières non louées. Si, cependant, la question des surtétés mobilières doit être examinée, alors puisque nous croyons que le leasing est une facilité distincte - c'est-à-dire pas un prêt contre surtété et certainement pas une vente sous condition, nous n'aimerions pas que l'aspect surtété du leasing soit traité par des mesures élaborées pour des types de transactions tout à fait différents." Une autre réponse du Royaume-Uni a néanmoins ajouté la suggestion suivante: "Nous croyons, cependant, qu'il pourrait parfois être utile qu'un système d'hypothèques mobilières puisse être introduit de sorte que tout propriétaire (qu'il soit un bailleur ou non) ou toute partie ayant un "équitable interest" dans une surtété mobilière puisse mieux protéger sa position existante". La réponse du "Verband Schweizerischer Leasing-Gesellschaften" a exprimé l'opinion que l'on devrait traiter du leasing en tant que tel, surtout en fonction du degré de solvabilité du preneur, soit de l'importance de son patrimoine et de sa capacité de gains, et seulement subsidiairement de la valeur de l'objet loué, à l'exclusion, sauf exceptions, de la constitution de surtétés mobilières particulières, telles que nantissements de valeurs, inscriptions d'hypothèques ou de garanties personnelles, cautionnements. La réponse de l'Association Belge des Entreprises de Leasing éclaire tout à fait la matière lorsqu'elle affirme que la réponse à la présente question dépend de la conception que l'on a du contrat de leasing. Elle dit que si l'on considère le leasing comme une opération de financement, le problème des surtétés mobilières peut se poser de la même façon que pour toute autre opération de financement. Si, au contraire, conformément à la nature juridique du contrat de leasing, l'on y voit avant tout la location d'un bien dont le bailleur reste propriétaire, le problème des surtétés mobilières ne se posera que dans la mesure où la propriété du matériel loué ne constitue pas en soi une garantie suffisante. Une réponse danoise, de manière fort analogue, a commenté: "Le bailleur est propriétaire du matériel, ce qui distingue le leasing des surtétés mobilières en général, par exemple des hypothèques portant sur du matériel où le débiteur est le propriétaire."

Q.N. 14. Abordant la situation du leasing spécifiquement international, votre réponse aux questions 1.1. et 1.2. varierait-elle pour le leasing international?

60.- Avant d'examiner les réponses consacrées spécifiquement au leasing international ou leasing à l'exportation, on doit lire une observation très juste se trouvant dans les remarques de M. le Professeur Drobnig (Hambourg):

"Il semble y avoir deux formes d'opérations de leasing international, bien que seule l'une d'elles reste finalement une véritable transaction de leasing international.

Si un futur preneur étranger désire acquérir des biens d'un fournisseur allemand par le leasing, habituellement la société de leasing allemande adressera la transaction à un correspondant étranger dans le pays du preneur étranger. La société de leasing étrangère conclut ensuite le contrat de leasing avec le preneur étranger. La société de leasing allemande n'est pas partie à ce contrat, mais peut recevoir seulement une petite commission. Cette pratique est basée sur la considération que seule la société de leasing étrangère peut explorer correctement le standing économique du futur preneur étranger et qu'elle peut aussi mieux façonner les termes du contrat selon la situation juridique et particulièrement fiscale dans le pays du preneur. Cette forme de leasing en tant que telle, cependant, ne contient pas vraiment d'élément international. Le contact avec le pays étranger du fournisseur n'est que bref; l'essence de la transaction décrite est de "nationaliser" la transaction de leasing dans le pays du preneur et ainsi de faire disparaître l'élément international qu'elle contenait à l'origine. Pour plus de commodité, ces opérations peuvent être dénommées "contrats de leasing international indirect". Elles sont de loin les plus fréquentes.

Par contraste, les "contrats de leasing international direct" sont très rares en Allemagne. La situation de fait initiale est la même que celle décrite ci-dessus. Cependant, dans ces cas, habituellement il n'y a pas de société de leasing dans le pays du futur preneur étranger, de sorte que la société de leasing allemande conclut un contrat avec le preneur étranger. La situation inverse (entreprise de leasing étrangère, preneur allemand) est également très rare, pour des raisons fiscales et douanières."

61.- Une autre réponse de la République Fédérale d'Allemagne, faisant allusion aux problèmes presque insurmontables que pose le leasing international direct, fait observer que les sociétés de leasing allemandes préfèrent faire leurs affaires d'exportation et placer leurs investissements étrangers principalement sous forme de coopération internationale. Le contrat de leasing est alors conclu entre une société de leasing nationale et le preneur, et la première achète l'objet directement du fabricant étranger.

62.- La société "Locabel" de Belgique a signalé que, à son avis, au niveau du leasing international, il faut établir une distinction entre deux principaux types d'opérations: premièrement les opérations de leasing dites "fournisseur" intéressant essentiellement des entreprises exportatrices à la recherche d'un mode de financement de leurs exportations, et, deuxièmement, les "big-ticket leases" qui sont généralement très complexes et répondent à des besoins strictement fiscaux et financiers.

63.- Les réponses japonaises ont indiqué qu'il n'y existe pas d'opérations de leasing international direct effectuées avec des preneurs à l'étranger, de telles opérations étant effectuées par l'intermédiaire de filiales à l'étranger ou par des entreprises en participation. Pareillement, la plupart des entreprises étrangères font leurs affaires au Japon par l'intermédiaire de leurs filiales constituées selon la loi japonaise.

64.- Les sociétés de leasing danoises et suédoises ont tendance à préférer une étroite coopération avec des entreprises de leasing dans d'autres pays, ce qui transforme donc en fait les opérations internationales en opérations nationales.

\* \* \*

65.- La plupart des réponses ont indiqué que leur réponse à la QN.1.1 ne varierait pas en ce qui concerne le leasing international, si ce n'est que le leasing financier primordialement, et le "sale-leaseback" secondai-  
rement, prédominant ici même plus qu'en leasing interne. En Europe de l'Est, la situation semblerait différente, cependant, le leasing opérationnel étant utilisé beaucoup plus fréquemment que le leasing financier.

66.- La réponse à la question 1.2. pourrait différer en ce que le choix par le preneur de la forme de leasing pourrait devoir varier pour certains biens, par exemple, un bailleur anglais ne peut être propriétaire d'un aéronef qui doit être exploité sur la base du registre américain et dans ces circonstances il faudrait vraisemblablement quelque forme de location à court terme du type "wet lease". Une réponse des Etats-Unis indique que sa réponse à la QN. 1.2. pourrait varier pour le leasing international en fonction des réalités fiscales locales.

67.- L'opinion française est différente. La réponse conjointe de M. Bey et de M. le Professeur Gavalda suggère que la forme du leasing ne dépend pas du preneur mais est déterminée en fonction de considérations juridiques et fiscales propres à chaque pays. Ils déclarent que le bailleur est influencé par deux préoccupations principales: le respect absolu de son droit de propriété entraînant en conséquence la non-conclusion des contrats de leasing susceptibles d'être qualifiés par les juridictions locales de contrats de vente à tempérament ou de location-vente avec transfert immédiat de la propriété du prétendu bailleur au prétendu preneur, et la possibilité pour lui de transférer les loyers perçus du pays du co-contractant en son propre pays, et de ne point y être soumis à des impôts ou taxes non susceptibles d'être supportés directement ou indirectement par l'exploitant du matériel.

QN. 15. Dans quelles proportions les différentes formes de leasing sont-elles employées dans les opérations à caractère international ?

68.- Aucune statistique n'était disponible, mais la plupart des réponses ont indiqué que, sauf dans les pays de l'Europe de l'Est, la grande majorité de telles opérations emploie le leasing financier. Une autorité française a suggéré que la proportion de telles opérations internationales n'employant pas le leasing "full-pay-out" doit être proche de zéro.

QN. 16. Le preneur/utilisateur dans les opérations de leasing international est-il habituellement une société ou est-il parfois, et dans quelles mesure et proportion approximative aussi un consommateur ?

69.- Le preneur dans les opérations de leasing international est presque invariablement une société ou un établissement public. Comme l'indiquent M. Bey et M. le Professeur Gavalda, ceci est dans l'intérêt de la sécurité juridique et financière de l'opération. Ils signalent que dans certains pays, comme la Suisse et la République Fédérale d'Allemagne, la conclusion de ce type d'opération avec des non-commerçants impliquerait le respect de conditions de forme d'ordre public parfaitement incompatibles avec la célérité et la technique opérationnelle du leasing. Par ailleurs, la complexité et l'importance financière de telles opérations exigent que le co-contractant soit de haut standing et que l'objet du contrat intéresse des matériels de grande valeur.

QN. 17.1. A la lumière des questions précédentes concernant les opérations de leasing en général, quels aspects des opérations de leasing international donnent lieu, à votre avis, à des difficultés particulières et/ou différent de celles habituellement rencontrées dans les opérations de leasing purement interne ?

70.- Les difficultés particulières mentionnées étaient:

(i) Le traitement différent d'un pays à l'autre concernant ce qui doit être considéré comme un véritable contrat de leasing à des fins juridiques, indépendamment de la dénomination par les parties de leur accord (25). Apparentée à ceci est la question de savoir qui est propriétaire (et au

---

(25) Le cas de la Finlande a été cité en exemple où le leasing financier est considéré comme une opération financière et où la société de leasing n'est pas reconnue comme étant propriétaire des biens. Pour ces raisons, de nombreuses sociétés, comme cela a été indiqué ci-dessus, établissent des filiales étrangères qui effectuent ensuite l'opération conformément à leur loi nationale.

Royaume-Uni la question du "legal" et "equitable title") et quand il le devient. A cette question, les différents systèmes juridiques répondront différemment en fonction de la qualification que le système juridique particulier concerné donnera du contrat en question.

(ii) Les problèmes relatifs au transfert des bénéficiaires et le risque des effets défavorables dus à une modification des taux de change (quelle partie devrait supporter de tels risques). La monnaie dans laquelle les loyers doivent être payés doit être convertible; le débiteur doit avoir des capitaux exprimés dans cette monnaie et doit supporter le risque de change, selon la réponse de M. Bey et M. le Professeur Gavalda.

(iii) Le traitement différent d'un pays à l'autre quant à ce qu'il faut considérer comme une vraie location ou une vente déguisée à des fins fiscales, indépendamment de la dénomination par les parties de leur contrat.

(iv) Les facteurs fiscaux concernant la question de savoir si un non-résident peut être considéré comme ayant un droit de propriété sur les biens loués.

(v) Les problèmes fiscaux additionnels provenant des disparités entre deux systèmes fiscaux. Ceci inclut notamment les problèmes relatifs à la taxe à la valeur ajoutée et aux retenues à la source. La loi appliquée en matière d'impôts étant la loi du pays où les biens sont utilisés, les opérations internationales sont parfois extrêmement difficiles si le preneur est un ressortissant étranger. La réponse de M. Bey et de M. le Professeur Gavalda indique qu'il existe des conventions internationales qui règlent certaines de ces difficultés, en particulier celle relative aux cautions fiscales (double imposition, par exemple). Une réponse espagnole fait aussi référence au double paiement de droits de douane, une fois à l'importation pour la période d'utilisation (importation temporaire) et puis à nouveau un paiement final lors de l'importation définitive des biens.

(vi) Les problèmes d'interprétation et d'évaluation des dommages-intérêts par les tribunaux étrangers qui résultent de toute défaillance du preneur et concernant l'exécution des jugements par les tribunaux étrangers.

(vii) Plusieurs réponses (notamment des Pays-Bas et de la République de Chine (Taiwan)) signalent que, quoique le contrat de leasing puisse énoncer que la loi applicable est la loi du pays du bailleur, ce ne sera pas considéré comme une clause valable dans le pays du preneur.

(viii) L'approbation de la Banque Centrale est difficile à obtenir. La réponse de la République de Chine (Taiwan) indique que "les réglementations financières peuvent rendre difficile pour le preneur l'obtention de l'approbation de la Banque Centrale pour une responsabilité au titre d'une location dans une monnaie étrangère."

(ix) Un problème qui concerne à la fois (viii) et le risque politique inhérent au leasing à l'exportation (risque de non récupération des créances et du matériel et risque de non transfert et de non réexportation des devises) a été mentionné dans la réponse de M. le Professeur Vasseur (Paris) qui indique que l'un des principaux problèmes pour le leasing international en France tient au refus des Autorités françaises d'accorder des crédits publics exportation aux opérations de leasing international dans lesquelles le bailleur est un établissement français et le preneur, résidant à l'étranger, une société étrangère. Comme le dit M. le Professeur Vasseur, cette difficulté ne peut être contournée que par la création à l'étranger d'une société de leasing international, filiale de l'établissement de leasing français.

(x) Expropriation.

(xi) Les problèmes liés à l'évaluation de la solvabilité du preneur et de sa capacité de survie.

QN. 17.2. En particulier les obligations découlant d'une opération de leasing international sont-elles partagées différemment ou presque de la même manière que dans les opérations de leasing interne, telles que décrites dans le rapport préliminaire du Secrétariat ?

71.- Le poids des obligations découlant d'une opération de leasing international est réparti plus ou moins de la même manière que dans une opération de leasing nationale. Les parties à une opération de leasing international sont concernées par les mêmes facteurs qu'elles le seraient dans une situation de leasing interne (c'est-à-dire spécialisation des parties, transfert des garanties et actions du propriétaire à l'encontre du preneur, etc.) sous réserve, cependant, de certains tempéraments aux relations juridiques entre les parties provenant de la complexité des opérations de leasing spécifiquement internationales. A ce propos, M. le Professeur Drobnig a indiqué que: "les dispositions des contrats de leasing international diffèrent de celles des contrats de leasing allemands ordinaires, en ce qu'on essaye de tenir compte du droit interne tant du bailleur que du preneur."

QN. 18.1 Pour quelles formes de leasing employées dans les opérations internationales pensez-vous que la préparation de règles internationales uniformes soit la plus utile et fasse le plus défaut ?

72.- Ici, les réponses ont été très diverses. Il y a ceux qui pensent que des règles internationales uniformes bénéficieraient tant au bailleur qu'au preneur, pour toutes les formes de leasing employées dans les opérations internationales. Une majorité a été de l'opinion que la priorité devait être donnée au leasing financier (une réponse a suggéré que le "sale-leaseback" pourrait être traité en second). Une réponse belge a suggéré que le leasing opérationnel est le domaine dans lequel l'absence de règles internationales uniformes est la plus âprement ressentie.

73.- La réponse de la société Locabel belge indique que c'est manifestement à la préparation de règles internationales uniformes concernant les opérations de leasing du type "fournisseur" que la priorité devrait être donnée. Le Directeur de Locabel, M. Bibot, indique que de telles opérations ne sont pas toujours réalisées en fait avec le concours d'une banque ou d'un organisme bien au fait des pratiques internationales, mais directement entre fournisseurs et utilisateurs par l'entremise de leurs sociétés de leasing respectives qui n'ont pas nécessairement d'expérience internationale. Il distingue ces opérations des "big ticket leases" qui sont généralement prises en charge par des organismes importants qui connaissent les réglementations internationales et trouvent le moyen de s'y conformer, voire même d'en tirer le meilleur parti.

74.- La réponse de l'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni était, avec réserve, en faveur du leasing financier 'full-pay-out', mais l'élaboration de règles internationales uniformes n'est pas faisable aussi longtemps que l'on n'aura pas précisé ce que l'on entend par une location, compte tenu, entre autres, de notre opinion que tout contrat prévoyant une option d'achat ne peut pas être une location. Même à ce moment-là il serait difficile d'énoncer des règles uniformes, car les systèmes de motivation peuvent différer d'un pays à l'autre et peuvent être mutuellement incompatibles".

75.- Une autre réponse du Royaume-Uni expose qu'ils estiment que cela serait utile si:

"(a) Tous les pays pouvaient s'accorder en général sur une forme commune d'inscription de la propriété du matériel loué ou hypothéqué.

(b) On pourrait s'accorder en général pour reconnaître que l'existence d'une option d'achat a ou non pour effet de changer une vraie location en un contrat de location-vente et si la conséquence fiscale découlant d'une telle décision pourrait être standardisée, et

(c) un accord international pourrait être atteint concernant la non-responsabilité des bailleurs pour les dommages aux tiers. Il y a un danger, en particulier pour les banques bailleuses, qu'un tiers qui a subi un dommage appelle le bailleur à la cause dans toute instance intentée à l'encontre du preneur, convaincu que ce dernier serait plus faible du point de vue financier que le bailleur. Ceci renferme un danger évident."

76.- Quelques réponses ont estimé que la préparation de telles règles était soit inopportune à l'heure actuelle, soit prématurée. Du premier avis est une réponse du Royaume-Uni qui a suggéré que la préparation de telles règles internationales uniformes "devrait être tenue en suspension jusqu'à ce que des progrès ultérieurs en ce qui concerne l'harmonisation des lois fiscales et des lois concernant les sûretés sur les biens meubles aient été accomplis au sein de la CEE." M. le Professeur Drobnig estime

que "des règles uniformes pour les opérations de leasing international semblent être prématurées pour le moment, pour deux raisons: premièrement puisque au niveau national le leasing est encore en plein développement; et, deuxièmement, puisque les seules opérations de leasing véritablement international (leasing international direct ...) ne se produisent pour le moment que très rarement."

77.- Une banque norvégienne, en revanche, estime que "des règles internationales uniformes seraient très utiles et permettraient un développement ultérieur du leasing. Cela a aussi un aspect économique, puisque des règles uniformes simplifieraient les choses et réduiraient les coûts."

78.- La conclusion générale que le Secrétariat a pu tirer de toutes ces réponses est qu'une unification internationale des règles relatives au leasing international n'est pas possible aussi longtemps qu'il n'y aura pas une certaine unification au niveau du leasing tel qu'il est pratiqué dans les différents pays, en particulier en ce qui concerne la question d'une définition uniforme. Pour ces questions le lecteur est prié de se reporter à la section §§ 4-5 de ce document.

QN. 18.2. Dans quelle mesure estimez-vous que les différentes formes de leasing employées dans les opérations internationales méritent un traitement spécial, individuel ou qu'il faille plutôt en traiter en même temps et dans le même instrument?

79.- La plupart des réponses sont en faveur d'un traitement individuel pour les différentes formes de leasing, bien que dans un même cadre de base global. Le "Verband Schweizerischer Leasing - Gesellschaften" est partisan, à cet égard, de traiter, d'un côté, du leasing financier et du "sale-leaseback" et, de l'autre, du leasing opérationnel. La réponse conjointe de M. Bey et de M. le Professeur Cavaldi (France) signale que le leasing financier et le leasing en général présentent des traits communs philosophiques, économiques, juridiques et fiscaux et, pour cette raison, ils estiment qu'il serait utile que ces traits communs soient traités en même temps et dans le même instrument. Ils indiquent que cela n'empêche pas nécessairement que les caractères particuliers à chaque type d'activité fassent l'objet d'un traitement particulier dans le même instrument. La préoccupation fondamentale des parties à ce type d'opération, ils le signalent, est l'élimination des conflits de lois potentiels et l'harmonisation des situations fiscales.

QN. 19. Dans la mesure où vous estimez que des règles internationales doivent intervenir en la matière, quelle forme d'unification tenez-vous pour la plus adéquate:

- a) réglementation internationale uniforme ou
- b) contrat-type ou
- c) combinaison des deux (c'est-à-dire (a) et (b)) tenant compte du fait

que certains sujets à l'heure actuelle habituellement réglés dans la pratique par les conditions générales ou les formulaires standard de contrat du preneur devraient peut-être être soumis à des règles impératives, sans toutefois porter atteinte au principe fondamental de l'autonomie de la volonté des parties pour toute autre matière non régie par de telles règles?

80.- Tandis qu'un très grand nombre de réponses est partisan d'un contrat-type, en particulier dans la mesure où cela aiderait à identifier les problèmes à résoudre, l'opinion dominante est que la meilleure solution serait des règles internationales uniformes accompagnées d'un contrat-type.

81.- M. le Professeur Goode estime que tandis que "il y a beaucoup d'arguments en faveur de quelque forme de contrat-type de leasing international ... il faudrait prévoir quelques conditions à ajouter qui seraient particulières à la matière particulière concernée." Cependant, comme l'indique une réponse belge, un contrat-type uniforme ne se conçoit que dans le cadre d'une réglementation internationale et basée sur celle-ci. Un contrat-type sans une telle réglementation, affirme la même réponse, n'apporterait aucun progrès, puisque le contrat devrait se plier ensuite à la loi nationale. L'opinion générale de l'industrie du leasing était que de telles règles ne devraient pas être si prohibitives qu'elles freinent un développement et une croissance constants ultérieurs du leasing pour mieux satisfaire les besoins et exigences du preneur.

82.- Tout le monde semble s'accorder pour reconnaître que la préparation d'un tel contrat-type accompagné d'une législation internationale uniforme ne doit pas porter atteinte à la liberté contractuelle des parties plus que cela n'est nécessaire pour atteindre les règles fondamentales sur les questions principales auxquelles on a fait allusion dans tout ce document, notamment concernant la protection du droit de propriété du bailleur, le transfert des garanties et des moyens juridiques d'action du preneur contre le producteur/fournisseur, la liberté de transfert des loyers en franchise d'impôts et taxes, etc.... Ainsi la réponse de M. le Docteur García-Barbón y Castañeda indique-t-elle que, tout en étant partisan de la préparation de règles internationales uniformes établissant un contrat-type, concernant les droits et obligations respectifs des parties, il faudrait y sauvegarder l'autonomie de la volonté des parties d'établir les dispositions et les conditions expresses qu'elles estiment convenables.

83.- Les réponses les plus circonspectes à l'égard d'éventuelles règles uniformes internationales ont été celles du Royaume-Uni. Une société de leasing du Royaume-Uni a répondu:

"Nous doutons qu'une unification s'avère facilement réalisable, mais nous serions partisans de l'introduction d'une réglementation internationale uniforme à condition qu'elle remplace toutes les législations nationales existantes. Si cependant une réglementation est introduite qui n'a pas cette conséquence, cela compliquerait, selon toute probabilité, une situation déjà compliquée.

Nous ne croyons pas qu'il soit souhaitable d'introduire un contrat-type et nous estimons qu'il devrait être permis aux bailleurs/preneurs de continuer à négocier leurs propres termes, comme actuellement. Il pourrait, cependant, être souhaitable de faire figurer dans la réglementation internationale uniforme des dispositions ayant pour effet que certaines informations exigées par la loi concernant le bailleur/preneur, les biens et leur assurance, soient incorporées dans les contrats de leasing et que les caractères utilisés pour l'impression des documents de leasing aient une taille minimum permettant leur lecture sans lunettes."

84.- L'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni s'est montrée plutôt moins circonspecte dans sa réponse:

"Une législation internationale uniforme serait la meilleure des trois formes d'unification; le leasing étant flexible et les termes du contrat étant faits sur mesure, une législation internationale uniforme donnerait un cadre certain, à l'intérieur duquel les partenaires peuvent négocier les termes qu'ils veulent. Un contrat-type pourrait être plutôt restrictif, puisqu'il ne serait pas possible de savoir l'attitude qu'adopteraient les tribunaux, en particulier en ce qui concerne les réclamations des tiers qui ne seraient pas parties au contrat de leasing."

85.- Parmi les pays de l'Europe de l'Est, l'opinion de la Hongrie semblerait en général favorable à un contrat-type, tandis que la réponse de Mme le Docteur Richter-Hannes de la République Démocratique Allemande est partisan de l'approche préconisée par la majorité et exposée ci-dessus, quoique sous une forme différente, à savoir la combinaison de règles internationales uniformes pour le leasing financier et de contrats-types pour le leasing opérationnel.

86.- En règle générale, cependant, on doit insister sur le fait que les praticiens du leasing sont très partisans de règles internationales pour le leasing. En effet, la réponse d'EUROFIMA indique que "une législation internationale, accompagnée de contrats-types, est indispensable." En conclusion, il faut mentionner les paroles perceptives de M. G.H. Dodsworth, membre du Parlement britannique, (\*) lors de la dernière réunion de travail annuelle de Leaseurope tenue à Londres en octobre 1975. Plaidant très vigoureusement en faveur de règles internationales sur le leasing, il indiquait que:

"Il y a relativement peu de législations nationales qui traitent spécifiquement du leasing - et dans certains pays, y compris dans le mien, il n'y en a pas du tout. Dans ces circonstances, il pourrait être souhaitable de diriger notre attention sur le concept d'une législation internationale - par opposition à une loi-modèle, ou même à des contrats-types, qui pourraient être adoptés, ou adaptés, par les Etats .....

---

(\*) Président de l'"Equipment Leasing Association" du Royaume-Uni et Vice-Président de Leaseurope.

J'ai à l'esprit le caractère international de beaucoup de leasing. Nous louons, entre autres choses, des biens tels que des navires et aéronefs, qui presque certainement iront d'une juridiction nationale à une autre - et nous louons des véhicules commerciaux, qui peuvent le faire. Mais même dans le cas où le bien loué demeure en un seul endroit, il n'est pas impossible que le bailleur se trouve dans un pays et le preneur dans un autre - et peut-être le fournisseur dans un troisième.

En l'absence de toute législation internationale, il serait possible de dire que le contrat de leasing doit être interprété selon la loi du pays du bailleur - à moins que le contrat lui-même n'en dispose autrement. Cela peut suffire pour régler toute contestation entre les parties - quoique même cela ne soit pas certain, puisqu'il peut très bien y avoir dans la loi du pays du preneur des dispositions auxquelles il est interdit de déroger. Mais cela ne peut pas régler de manière adéquate les problèmes concernant les tiers. Quand bailleur et preneur sont dans des pays différents, et que le preneur entre en liquidation, toute réclamation des créanciers du preneur à l'égard du patrimoine, ou du patrimoine apparent, du preneur, sera réglée conformément à la loi du pays du preneur, indépendamment des dispositions du contrat de leasing - à moins que ou jusqu'à ce qu'il y ait une loi internationale acceptée.

Il serait aussi évident, d'après la sorte de législation internationale sur le leasing à laquelle je pense, que les bailleurs jouissent de la liberté d'établissement. Il devrait être possible pour un bailleur d'un pays de constituer une filiale ou une succursale dans un deuxième pays, sous la seule réserve des conditions qui s'appliquent aux bailleurs ressortissants de ce second pays. Je doute que cela puisse être assuré autrement que par une législation internationale.

Il est d'autres aspects d'une législation internationale sur le leasing qu'on ne peut aborder que brièvement. Une telle législation pourrait préciser, par exemple, qu'aux fins du traitement fiscal des capitaux et des sociétés, le bien loué doit être traité comme étant la propriété du bailleur. Elle pourrait prévoir que la retenue à la source, s'il y en a, sur les loyers doit au maximum ne pas dépasser la retenue à la source sur les intérêts relatifs à un prêt. Elle pourrait prévoir qu'il ne doit y avoir aucune pénalité fiscale sur les contrats de leasing à l'importation. Elle pourrait stipuler que - à moins que la location ne prévoit autrement - les loyers sont dus dans la monnaie du pays du bailleur et que tout risque de modifications dans le taux du change doit être supporté par le preneur.

Il est un dernier point qui devrait être très clairement précisé. La législation internationale à laquelle je pense, devrait être particulière au leasing et seulement consacrée au leasing. Quant à la question de savoir s'il devrait y avoir d'autres règles internationales sur d'autres matières, c'est là une question à propos de laquelle je n'exprime ici aucune opinion. Mais dans le contexte de la CEE nous avons récemment vu des directives, des projets de directives, et d'autres documents sur les établissements de crédit. Il est loin d'être clair si ces directives couvrent le leasing, ou si l'on envisage qu'elles le couvrent, ou si elles devraient le couvrir. Ceci est profondément non satisfaisant. Le leasing devrait faire l'objet d'une législation conçue alors que l'on pense au leasing, et ne pas être soumis d'une manière inappropriée à une législation préparée à quelque autre fin."