

UNIDROIT 1978  
Etude LVIII -- Doc. 4  
(Original: français)

U n i d r o i t

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

GROUPE DE TRAVAIL EXPLORATOIRE RESTREINT DU CONSEIL

DE DIRECTION SUR LE CONTRAT DE FACTORING

R A P P O R T

de la session tenue à Rome les 13 et 14 février 1978

Rome, février 1978

1. Le Conseil de Direction d'UNIDROIT a décidé à sa 56<sup>ème</sup> session (Rome, 19-20 mai 1977) de constituer un Groupe de travail exploratoire restreint pour lui faire rapport à sa 57<sup>ème</sup> session (Rome, 5-7 avril 1978) sur l'opportunité de constituer un Comité d'étude ou un Comité d'experts gouvernementaux chargé de la préparation de règles uniformes sur le contrat de factoring. Ce Groupe s'est réuni au siège d'UNIDROIT à Rome les 13 et 14 février 1978; sa composition était la suivante:

Membres du Groupe de travail

- M. Royston Miles GOODE, Professor of Credit Law,  
Queen Mary College, University of London.
- M. Jean LIMPENS, Directeur du Centre interuniversitaire de  
Droit comparé de Bruxelles,  
Membre du Conseil de Direction d'UNIDROIT,  
Président du Groupe de travail.
- M. Tudor POPESCU, Professeur à la Faculté de Droit de Bucarest,  
Membre du Conseil de Direction d'UNIDROIT
- M. Heinrich Johannes SOMMER, Président de la Factors Chain International  
(FCI), expert consultant du Groupe de travail.

Secrétariat d'UNIDROIT

- M. Mario MATTEUCCI, Président
- M. Malcolm EVANS, Secrétaire Général Adjoint
- M. Michael Joachim BONELL, Collaborateur
- Mlle Marie-Christine RAULT, Chargé de Recherches,  
Secrétaire du Groupe de travail.

2. Le Groupe de travail a été saisi des documents suivants:

- (i) Rapport sur le contrat de factoring préparé par le Secrétariat (Etude LVIII - Doc. 1, UNIDROIT 1976);
- (ii) Questionnaire sur le contrat de factoring préparé par le Secrétariat (Etude LVIII - Doc. 2, UNIDROIT 1976);
- (iii) Analyse des réponses que le Secrétariat a reçues au questionnaire sur le contrat de factoring (Note du Secrétariat) (UNIDROIT 1977, Etude LVIII - Doc. 3)

3. La session a été consacrée à un examen approfondi des réponses que le Secrétariat a reçues à son questionnaire sur le contrat de factoring. Les conclusions du Groupe peuvent se résumer ainsi.

4. Quant à la question de la nécessité - ou de l'utilité - de procéder à l'élaboration d'une réglementation uniforme sur le contrat de factoring, le Groupe s'est prononcé à l'unanimité dans le sens de l'opportunité d'une telle réglementation. On a en effet insisté sur le fait que le commerce international avait besoin de nouveaux moyens de financement et que le factoring en constituait un particulièrement intéressant, notamment parce qu'il permettait de répondre à des besoins moins bien satisfaits par d'autres techniques financières.

5. En ce qui concerne la question de savoir si la réglementation uniforme devrait être limitée au factoring international ou englober également le factoring interne, il a été décidé de s'en tenir, du moins dans un premier temps, au factoring international. On a d'ailleurs fait remarquer que la réglementation du factoring international ne manquerait pas d'avoir une influence sur les différents droits internes. Quant au critère pour délimiter le factoring international, on a constaté que dans la pratique l'hypothèse du factoring international ne se présentait que dans le cas où le rapport de base a un caractère international. La future réglementation devrait donc être limitée aux rapports de factoring concernant des créances dérivant d'un contrat de vente ou d'un contrat de prestations de services entre parties dont l'établissement est situé dans des Etats différents.

6. Quant à la forme que devrait revêtir une telle réglementation uniforme, le Groupe s'est prononcé à l'unanimité en faveur d'une loi uniforme.

7. Parmi les réponses apportées à la question de savoir quelle(s) phase (s) de l'opération de factoring pose(nt) dans la pratique le plus de problèmes, le Groupe a souhaité attirer l'attention sur un certain nombre de points.

8. En premier lieu la question de l'objet du contrat de factoring. A ce propos on a exprimé l'opinion que dans tous les cas on devrait admettre la cession des créances futures, pourvu qu'elles dérivent d'un contrat de vente ou d'un contrat de prestations de services.

9. On a ensuite fait remarquer qu'il faudrait traiter la question des formalités de la cession. Et à ce propos il a été dit qu'il fallait distinguer les formalités pour l'efficacité de la cession vis-à-vis du débiteur et vis-à-vis des tiers. Vis-à-vis du débiteur, aucune formalité n'est requise. Au contraire pour l'efficacité de la cession vis-à-vis des tiers, on pourrait adopter soit le modèle américain du "financing statement" dans le pays du vendeur, soit les techniques usuelles de la publicité des transferts de créances telles qu'elles existent dans le pays de résidence du vendeur, c'est-à-dire du cédant.

10. Quant à la question des exceptions et de leur exclusion, on a été de l'avis que les exceptions seraient opposables mais qu'une règle contractuelle pourrait les supprimer. Et à ce propos on a suggéré de s'inspirer de l'Ordonnance française de 1967 et du projet de loi belge de 1958 sur la facture protestable.

11. En ce qui concerne d'autres questions, comme celle de la compensation par le débiteur des créances nées antérieurement à la connaissance de la cession, celle des conflits de priorité c'est-à-dire de la priorité du factor vis-à-vis des créanciers privilégiés (notamment des éventuels commissionnaires ("agents")) ainsi que vis-à-vis du droit du saisissant et celle de l'impact de l'insolvabilité du débiteur et des clients, le Groupe a reconnu leur extrême importance, notamment dans l'hypothèse du factoring international. On a toutefois observé qu'il s'agissait là de questions d'ordre général, et donc non particulières au contrat de factoring. En conséquence, la future loi uniforme ne devrait pas les régler directement, mais plutôt renvoyer à cette fin aux différents droits nationaux à individualiser d'après un critère uniforme. La même conclusion a été dégagée à propos d'un autre problème particulièrement délicat de la pratique, à savoir l'introduction par le vendeur ou son fournisseur d'une éventuelle clause de réserve de propriété.