

UNIDROIT 1980
Etude LIX - Doc. 12
(Original: anglais)

U N I D R O I T

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

COMITE D'ETUDE

SUR LE

CONTRAT DE LEASING

OBSERVATIONS A TITRE DE SUGGESTION DU MINISTERE DE LA JUSTICE DU JAPON

SUR LE TEXTE REVISE DES REGLES UNIFORMES

Rome, septembre 1980

1941
1942
1943

1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025

1941

1942

1943

1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025

1941

1942

1943

1944

Observations

I Aperçu du leasing au Japon

1. Précédents

La première entreprise de leasing naquit au Japon lorsque la Japan Leasing Corporation fut fondée en 1963. Puis la Orient Leasing Company et la Tokyo Lease Company furent successivement fondées, suivies par des sociétés commerciales générales qui constituèrent un "département de leasing" au sein de leur organisation. Vers 1970, plusieurs sociétés de leasing général dont les activités étaient centrées sur le leasing financier furent fondées les unes après les autres.

En 1971 la Japan Leasing Association fut créée. Le rôle de cette association est de s'efforcer de résoudre de nombreux problèmes qui ont surgi à propos d'entreprises de leasing et de faire prospérer l'industrie du leasing. En 1975, comme l'une de ses activités principales, l'Association a étudié la préparation d'un contrat modèle de leasing.

Dans le domaine du leasing, une internationalisation considérable s'est produite. Un nombre croissant de sociétés japonaises sont en train d'étendre leur activité commerciale en créant des filiales outre-mer à Hong-Kong, en Asie du Sud-est, en Amérique Latine, aux Etats-Unis et en République Populaire de Chine, et en coopérant avec des investisseurs étrangers. Normalement, quelques contrats seulement sont conclus directement par la société japonaise de leasing. L'opération de leasing est tellement affectée par la législation fiscale et les réglementations en matière de comptabilité, que les filiales d'outre-mer doivent conclure les contrats de leasing en tenant compte de la législation fiscale et des règles de comptabilité locales.

2. Pratique juridique

Etant donné qu'au Japon aucune loi spéciale ne régit la forme sui generis d'opération de leasing généralement dénommée "location financière de biens mobiliers", le rapport juridique existant entre les trois parties intéressées doit être interprété d'après le contrat de leasing entre la société de leasing et le preneur et le contrat de vente entre la société de leasing et le vendeur.

Chaque société de leasing a ses propres contrats type pour ces deux contrats et ces contrats type ne sont pas encore uniformisés. Toutefois la plupart des sociétés de leasing concluent l'opération de location financière de la façon suivante:

- (1) Le preneur choisit le matériel et le vendeur.
- (2) Le contrat de concession d'usage est conclu entre le preneur et la société de leasing.

(3) Le contrat de vente est conclu entre la société de leasing et le vendeur.

(4) Le vendeur livre le matériel au preneur.

(5) Le preneur examine le matériel et, si le matériel répond, quant à sa nature ou sa qualité, aux conditions prévues au contrat, il en donne reçu à la société de leasing.

(6) La société de leasing paye le prix au vendeur.

Les dispositions spéciales qui suivent sont normalement incluses dans ces contrats :

(1) Le contrat de concession d'usage

a) le preneur ne peut pas mettre fin au contrat de concession d'usage au milieu de sa durée.

b) La société de leasing ne répond pas du retard dans la livraison du matériel ou de ses défauts.

c) La société de leasing ne supporte pas les risques de perte ou de dommages au matériel.

(2) Le contrat de vente

a) Le droit de réclamer des dommages-intérêts contre le vendeur est cédé par la société de leasing au preneur.

b) Le vendeur supporte les risques de la perte ou du dommage subis par le matériel jusqu'à ce que le preneur remette un reçu à la société de leasing.

Même s'il n'y a pas encore un arrêt de la Cour Suprême régissant la validité de ces dispositions, ces dernières sont reconnues comme valables par les tribunaux du premier degré.

Comme on peut le déduire des explications qui précèdent, le contrat de concession d'usage est conclu à une condition suspensive et sa durée commence au moment où le reçu est remis à la société de leasing. Deuxièmement, le vendeur ne signe pas le contrat de concession d'usage et donc n'y est pas partie et le preneur ne signe pas non plus le contrat de vente afin d'accélérer les opérations de leasing. Il n'y a pas de contrat au sens strict entre le preneur et le vendeur.

II Commentaires sur le projet

1. Généralités

Le projet de réglementation uniforme régit plusieurs aspects des problèmes juridiques qui se présentent dans les opérations de leasing. Il faut dire, toutefois, qu'il n'y a pas assez de dispositions réglant les droits et les obligations des parties dans la pratique, par exemple, l'obligation de payer des loyers, l'interdiction de transférer le matériel, etc. A cet égard, on doit signaler certains points à traiter ultérieurement dans le projet de réglementation.

Entre les quatre variantes du texte révisé on pense que la troisième variante est la plus appropriée et les commentaires qui suivent portent sur ce texte, sauf mention contraire.

En ce qui concerne la terminologie, on ne croit pas que le terme "financier" soit heureux pour identifier la société de leasing, parce que ce mot implique que la société de leasing n'est pas un bailleur mais plutôt un bailleur de fonds. Donc, "bailleur" et "preneur" sont préférables à "financier" et "utilisateur".

2. Article par article

(1) Article 1^{er}

Quoique l'on puisse admettre que le champ d'application de l'opération, régie par la réglementation uniforme, soit nécessaire, on peut se demander s'il convient d'avoir une définition telle que celle prévue dans cet article. Il vaudrait mieux simplifier cet article et en avoir un autre qui régit le fond de l'opération de leasing dans la réglementation uniforme.

En ce qui concerne la phrase "une durée tenant compte de la durée d'amortissement du matériel" au sous-paragraphe 5, il serait opportun de ne pas utiliser le mot "amortissement" parce que dans certains pays le contrat de concession d'usage est conclu sans tenir compte de la durée de l'amortissement du matériel (au Japon, on tient compte de la "depreciation" du matériel) et la durée du contrat de concession d'usage présente les plus graves problèmes du point de vue de la législation fiscale.

(2) Article 2

Etant donné que la réglementation uniforme n'a pas besoin de dispositions telles que celles prévues à cet article, en particulier dans son paragraphe 1^{er}, cet article devrait être supprimé. S'il est maintenu, il vaudrait mieux clarifier le sens des mots "reconnue

comme valable". Ces mots doivent-ils être entendus comme visant à assurer l'application de la réglementation uniforme dans le cas d'un Etat contractant qui ne considérerait pas normalement l'opération couverte par la réglementation uniforme comme une opération de leasing, mais plutôt comme une vente à tempérament ou comme un contrat de louage normal? Ou bien ces mots veulent dire seulement que l'opération a été conclue sans fraude ni contrainte ou malentendu?

Il est à craindre que cet article tel qu'il est rende peu claire toute la structure de la réglementation uniforme.

(3) Article 3

Il arrive rarement au Japon que le contrat de vente soit modifié. Mais les conditions de paiement peuvent être modifiées, par exemple du paiement comptant au paiement par l'émission d'un billet et dans ce cas le consentement du preneur n'est pas nécessaire. En conséquence, les mots "à l'exception des conditions de paiement" devraient être ajoutés après les mots "ci-après dénommée contrat de vente".

(4) Article 4

Il n'existe pas au Japon de système de publicité du contrat de concession d'usage ni les règles auxquelles il est fait référence au paragraphe 2 de cet article. Dans ce cas, cet article peut-il être considéré comme n'ayant aucune application?

(5) Article 5

(a) La réglementation uniforme devrait prévoir que le preneur ne peut pas incorporer ou fixer le matériel à l'immeuble sans le consentement du bailleur.

(b) En ce qui concerne la clause "sauf stipulation contraire", on ne voit aucune raison pour laquelle le bailleur devrait rembourser tout titulaire d'une servitude portant sur l'immeuble ou tout propriétaire de l'immeuble du coût des dommages. D'après la première partie de cet article, le bailleur ne peut enlever son matériel de l'immeuble que s'il a une priorité en cas de réclamation de toute personne ayant un intérêt dans l'immeuble concerné. De cette façon, imposer au bailleur une obligation de remboursement même dans une telle situation serait contradictoire. En pratique, le bailleur et le preneur conviennent dans le contrat de concession d'usage que le preneur supporte tous les frais dans un cas tel que celui auquel se réfère cet article.

(6) Article 6

- (a) En ce qui concerne le premier paragraphe, peut-il être interprété comme ne régissant pas les obligations extra-contractuelles vis-à-vis des tiers? Il est très difficile d'établir qui devrait être responsable vis-à-vis des tiers pour les obligations extra-contractuelles au titre du matériel concédé à l'usage du preneur.
- (b) Le troisième paragraphe de cet article traite d'une question très délicate. Il existe un précédent au Japon dans lequel un preneur avait poursuivi la société de leasing en raison du dommage subi par lui du fait de la défektivité du matériel, au motif que c'était la société de leasing qui avait recommandé ce matériel. Si ce paragraphe reste inchangé, la société de leasing ne dira rien sur le matériel et le preneur ne pourra jamais avoir de renseignements sur celui-ci. Cependant, certaines sociétés de leasing ont été créées comme des filiales des fournisseurs et certaines d'entre elles ont des contrats type de leasing dans lesquels elles déclarent qu'elles n'assumeront aucune responsabilité pour des dommages causés par la fourniture du matériel. On voudrait proposer de changer la dernière partie de ce paragraphe ("lorsque et dans la mesure où il est intervenu activement, etc.") en "lorsque le bailleur est effectivement une filiale du fournisseur".

(7) Article 7

(a) Paragraphe 2

Le sens des mots "à l'égard du financier" dans la deuxième ligne n'est pas clair. Si les mots impliquent que le preneur a le droit de refuser le paiement en cas de livraison tardive ou de livraison de matériel défectueux, ce cas peut être réglé par le paragraphe premier de l'article 8.

(b) Paragraphe 3

On ne croit pas que le contenu de la première variante du texte révisé préparé par le Secrétariat (ci-après dénommé "texte révisé") s'accorde avec les autres. La deuxième variante du texte révisé pourrait poser le difficile problème de savoir comment expliquer le fondement du droit du preneur à poursuivre le fournisseur. La troisième variante du texte révisé est préférable aux autres textes.

(8) Article 8

(a) Paragraphe 1^{er}

Par rapport à la troisième variante, on désire recommander l'adoption du texte révisé. La troisième variante ne semble pas raisonnable parce qu'elle donne au preneur une possibilité où il n'est pas tenu de payer ses loyers tout en exploitant le matériel. En ce qui concerne le texte révisé, il est opportun de préciser le sens du mot "valable" à la cinquième ligne.

(b) Paragraphe 2

Lorsque le preneur met fin au contrat de concession d'usage en vertu de ce paragraphe, le bailleur devrait avoir le droit de mettre fin au contrat de vente. Les deux contrats devraient avoir un lien lorsque le fournisseur manque à son obligation d'effectuer une livraison valable du matériel dans le délai précisé au paragraphe 2 de l'article 7.

(9) Article 9

(a) Généralités

La plupart des sociétés japonaises de leasing ont un contrat type de leasing qui leur permet de déclarer qu'une partie ou le montant total du loyer et les autres frais sont immédiatement dûs et payables en cas de défaillance de la part du preneur dans l'exécution de ses obligations contractuelles. On se demande s'il ne faudrait pas revoir cet article, à savoir s'il faudrait conserver l'approche actuelle ou plutôt prévoir un système où la défaillance entraîne une exigibilité immédiate sans délai supplémentaire.

(b) Paragraphe 1^{er}

Par rapport à la troisième variante on voudrait recommander l'adoption du texte révisé. La troisième variante pose des problèmes en imposant à la société de leasing, qui n'est pas un vendeur professionnel, la responsabilité de vendre le matériel d'une façon commercialement raisonnable. Elle soulève également le problème de savoir comment procéder au cas où le bailleur ne remplit pas cette obligation. Certains contrats de concession d'usage contiennent des dispositions qui prévoient que, après l'évaluation du matériel par le tiers, le prix ainsi évalué sera déduit du loyer et des autres frais. Cependant, la troisième variante peut interdire cette pratique.

(c) Paragraphe 2

Dans la pratique, le bailleur et le preneur conviennent habituellement que le premier peut déclarer l'annulation immédiate du contrat de concession d'usage en cas de défaillance du second dans l'exécution de ses obligations contractuelles, c'est-à-dire sans lui donner un délai supplémentaire pour exécuter ses obligations contractuelles, afin que le premier ne perde pas de temps en cas d'insolvabilité du second. Il est donc raisonnable d'ajouter les mots "sauf convention contraire des parties" à la place appropriée dans ce paragraphe.

A propos des intérêts moratoires, les parties devraient pouvoir s'accorder sur un taux différent de celui qui est mentionné dans ce paragraphe.

(d) Paragraphe 3

Par rapport au texte révisé, on voudrait recommander l'adoption de la troisième variante.

3. Autres questions

La tentative de réglementation uniforme ne traite que quelques uns des problèmes juridiques que pose l'opération de leasing. Il semble opportun d'ajouter des dispositions réglant les questions suivantes:

- (1) L'obligation du paiement: le preneur doit payer ses loyers.
Le moment à partir duquel il doit le faire.
- (2) L'obligation du preneur d'examiner le matériel ou de notifier au bailleur qu'il a reçu le matériel.
- (3) Le transfert des risques.
- (4) L'obligation de dédommagement.
- (5) L'obligation d'exploiter le matériel avec un soin raisonnable.
- (6) Le rapport juridique des trois parties après la livraison du matériel et avant son inspection.
- (7) L'interdiction de transférer l'exploitation du matériel à un tiers ou de permettre à un tiers d'exploiter ce matériel.
- (8) L'élimination de la référence au lieu où le matériel doit être exploité.
- (9) Le rapport juridique des trois parties après l'expiration du terme du contrat de concession d'usage, notamment l'obligation de restituer le matériel.