

UNIDROIT 1984

Etude LIX - Doc. 15

(Original: anglais)

U n i d r o i t

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

RAPPORT SUR LE PROGRAMME DES SYMPOSIUMS  
ORGANISES POUR DONNER PUBLICITE A L'AVANT-  
PROJET DE REGLEMENTATION UNIFORME SUR LA  
FORME SUI GENERIS DES OPERATIONS DE  
LEASING TEL QU'IL A ETE ADOPTE PAR LE  
COMITE D'ETUDE EN OCTOBRE 1980

(préparé par le Secrétariat d'Unidroit)

Rome, mars 1984

## I. - INTRODUCTION

1. - En adoptant un texte d'avant-projet de réglementation uniforme sur la forme sui generis des opérations de leasing lors de sa troisième session (tenue à Rome du 30 septembre au 2 octobre 1980), le Comité d'étude d'Unidroit chargé de la préparation des règles uniformes sur le contrat de leasing a recommandé qu'il faudrait donner à ce texte le maximum de publicité auprès des praticiens des affaires et du droit qui sont familiarisés avec les réalités quotidiennes du leasing, dans le cadre de symposiums organisés dans différentes parties du monde. L'objectif de tels symposiums serait de pouvoir présenter le texte à ce public de praticiens afin qu'ils en discutent. La raison essentielle pour laquelle on a jugé opportun d'avoir recours à cette procédure exceptionnelle étant liée au fait que l'autre principale possibilité, à savoir la présentation des règles uniformes à des experts gouvernementaux, ne semblait pas appropriée à ce stade. On a estimé qu'il était prématuré qu'elles fussent examinées par des experts gouvernementaux avant d'avoir été plus largement portées à la connaissance des praticiens en raison principalement de deux facteurs qui ne sont pas totalement indépendants: en premier lieu la rareté des tentatives visant à réglementer ce domaine au plan interne et ensuite, l'évolution constante du mécanisme du leasing en raison du caractère de souplesse dont il a fait la preuve. Etant donné que ce processus d'évolution ininterrompue résultait pour une large part de l'absence de réglementation et de l'oeuvre des personnes évoluant dans le monde financier, on a jugé qu'il était souhaitable de consulter tout d'abord les intervenants directs dans cette évolution afin de savoir si les solutions proposées dans le texte de l'avant-projet adopté à la troisième session du Comité d'étude étaient cohérentes, et dans quelle mesure, avec la pratique du leasing.

2. - Lors de sa 60<sup>ème</sup> session (tenue à Rome en avril 1981), le Conseil de Direction a entériné la recommandation du Comité d'étude visant à organiser des symposiums destinés à faire connaître la réglementation uniforme, et dans le cadre de ce que l'on a envisagé comme programme des symposiums, le premier d'entre eux s'est tenu à New York les 7 et 8 mai 1981, sous le parrainage de l'American Law Institute - American Bar Association Committee on Continuing Professional Education. L'assemblée réunie à New York était dans une large part composée de banquiers, d'hommes d'affaires et de juristes praticiens ayant l'expérience du leasing international. Ce symposium était à invitation et était conçu de façon à permettre à un groupe

d'orateurs en grande partie composé des membres du Comité d'étude, (1) de présenter les dispositions de l'avant-projet, et au public de soulever des questions et de formuler des critiques.

3. - Alors que ce premier symposium s'adressait à un public principalement nord-américain, le deuxième dans le programme des symposiums, parrainé par Industrie - Leasing AG et tenu

---

(1) A New York, le groupe d'orateurs était composé des personnalités suivantes:

Présidents:

M. Peter F. COOGAN, Avocat, Messrs Murphy, Weir and Butler San Francisco; Représentant du Département d'Etat des Etats-Unis d'Amérique au Comité d'étude d'Unidroit.  
M. Ronald M. DEKOVEN, Avocat, Messrs Shearman and Sterling, New York; Représentant suppléant du Département d'Etat des Etats-Unis d'Amérique au Comité d'étude d'Unidroit.

Membres:

M. E. Allan FARNSWORTH, Professeur de Droit à la Columbia University, New York; Membre du Conseil de Direction d'Unidroit.  
M. Roy M. GOODE, Professeur de Droit du crédit, Queen Mary College, Université de Londres; Membre du Comité d'étude d'Unidroit.  
M. Kraig KLOSSON, U.S. Concord Inc., Larchmont, New York; Président du Comité International de l'American Association of Equipment Lessors.  
M. Peter H. PFUND, Conseil juridique adjoint de Droit international privé du Département d'Etat des Etats-Unis d'Amérique.  
M. László RECZEI, Ambassadeur en retraite; Professeur de Droit à l'Université de Budapest; Membre du Conseil de Direction d'Unidroit; Président du Comité d'étude d'Unidroit.  
M. Martin J. STANFORD, Chargé de Recherches d'Unidroit; Secrétaire du Comité d'étude.  
M. Detlev F. VAGTS, Professeur de Droit à l'Université d'Harvard; Représentant du Département d'Etat des Etats-Unis d'Amérique au groupe de travail exploratoire restreint du Conseil de Direction d'Unidroit sur le contrat de leasing.

à Zurich les 23 et 24 novembre 1981 (2) était destiné à un public de l'Europe de l'Ouest et de l'Est, bien que certains participants soient venus de plus loin, par exemple d'Egypte.

4. - De même la présentation des règles uniformes à un public d'Extrême-Orient et leur discussion au sein de celui-ci a été possible à la première Convention mondiale sur le leasing organisée conjointement par les Leasing Digest Conferences et la Hong Kong Equipment Leasing Association, à Hong Kong du 10 au 12 janvier 1983 (3).

5. - Une discussion ultérieure des règles uniformes a eu lieu au séminaire sur le crédit-bail international d'équipement organisé par l'Institut International du

---

(2) A Zurich, le groupe d'orateurs était composé des personnalités suivantes:

Président:

M. Fritz PETER, Directeur, Industrie - Leasing AG; Président honoraire de la Fédération Européenne des Associations des établissements de crédit-bail; expert consultant au Comité d'étude d'Unidroit.

Membres:

M. El Mokhtar BEY, Directeur juridique, Société Locafrance, Paris; Membre du Comité d'étude d'Unidroit.  
M. Tom M. CLARK, Président de la Fédération Européenne des Associations des établissements de crédit-bail.  
M. Peter F. COOGAN (v. supra).  
M. Ronald M. DEKOVEN (v. supra).  
M. Roy M. GOODE (v. supra).  
M. Michel PELICHET, Secrétaire Général Adjoint, Conférence de La Haye de droit international privé.  
M. László RECZEI (v. supra).  
M. Peter SEIFFERT, Avocat à Deutsche Anlagen-Leasing GmbH, Mainz.  
M. Martin J. STANFORD (v. supra).

(3) La présentation des règles uniformes était faite par M. Ronald M. DeKoven (v. supra), et M. Martin J. Stanford (v. supra) apportait des informations complémentaires.

Droit du Développement à Rome du 6 au 17 février 1984. Ce séminaire était organisé pour les juristes d'Afrique francophone (4).

6. - Les résultats de ce programme visant à faire connaître les règles uniformes sont présentés ci-dessous sous forme des réactions des participants aux divers aspects du projet.

II. - RESULTATS DU PROGRAMME DES SYMPOSIUMS  
REACTIONS DES PARTICIPANTS A LA REGLEMENTATION  
UNIFORME

7. - L'une des principales qualités que l'on a reconnues au programme des symposiums tenait au fait qu'il offrait aux milieux professionnels concernés par l'instrument international en projet la possibilité de faire part de leurs impressions à un stade suffisamment précoce de la préparation de celui-ci, et qu'ainsi ils ne se verraient pas confrontés dans l'avenir à une situation qu'ils ne pourraient qu'accepter ou refuser dans sa totalité.

8. - La principale qualité que l'on a vue dans la future Convention était de faciliter les opérations de leasing international qui se sont avérées être jusqu'ici peu nombreuses en raison de la diversité des structures juridiques qui régissent le leasing dans chaque pays. Au symposium de New York on a fait observer que parmi les sociétés de leasing membres de l'American Association of Equipment Lessors qui étaient au nombre d'environ 725 à cette date, la plupart ne traitaient que des opérations de leasing strictement limitées aux Etats-Unis tandis que, selon une enquête réalisée par le Comité international de l'AAEL en 1980, environ 60 sociétés de leasing réalisaient des opérations de leasing international. De ces 60 sociétés, 30 ont réalisé ce type d'opération dans un cadre entièrement transnational, le plus souvent à partir des Etats-Unis vers un autre pays. L'autre moitié a effectué des opérations à caractère à la fois in-

---

(4) La réglementation uniforme était en cette occasion présentée par M. Martin J. Stanford (v. supra) en qualité de coordinateur technique du séminaire et d'expert visiteur.

ternational et national par l'intermédiaire d'une filiale. Il s'agissait pour la plupart de filiales de grandes sociétés de leasing appartenant à des banques, mais ce n'était pas là le cas de toutes les filiales. Ainsi on assistait aux Etats-Unis à l'augmentation du nombre des sociétés indépendantes de leasing qui avaient réalisé des opérations internationales ou qui commençaient à entreprendre de telles opérations.

9. - Le Président du Comité international de l'AAEL s'est déclaré convaincu qu'une plus large mesure d'uniformité au plan international des règles juridiques qui traitent du leasing entraînerait une augmentation considérable tant du nombre des bailleurs prenant part à des opérations internationales que de celui de ces mêmes opérations.

10. - Les avantages que les praticiens du leasing ont reconnus dans la Convention en projet ont été récapitulés de la façon suivante:

(1) L'obligation que l'article 2 fait peser sur les Etats contractants de respecter la qualification donnée à l'opération de leasing par la loi de l'Etat où le contrat de location a été conclu ou par la loi applicable audit contrat. Cette règle conférerait au bailleur une garantie importante quant à la possibilité de faire exécuter dans le pays du preneur un contrat de location élaboré avec discernement, à la différence de la situation qui prévalait à l'heure actuelle, dans laquelle le bailleur se trouvait dans une large mesure à la merci des tribunaux du pays du preneur. Cette disposition, dans son aspect relatif à l'exécution, placerait ainsi le bailleur dans une position bien plus avantageuse en lui permettant d'éviter les embûches et les surprises qui dissuadaient actuellement un grand nombre d'entre eux d'entreprendre des opérations de leasing international.

(2) Le droit accordé au bailleur par l'alinéa b) du paragraphe 1 de l'article 9, de récupérer le matériel en cas de défaillance du preneur. Ce droit, a-t-on suggéré, l'emporterait sur les lois nationales en matière de faillite en vertu du fait qu'il serait contenu dans un traité. En application de ces lois, le bailleur se trouvait actuellement contraint d'engager de longues procédures judiciaires pour obtenir la reconnaissance de son droit tel qu'il était énoncé au contrat de location de récupérer le matériel en cas de défaillance du preneur.

(3) La protection donnée au bailleur par le paragraphe 1 de l'article 6 contre les poursuites engagées par les tiers ayant subi un préjudice en raison d'accidents par exemple, causés par le matériel loué qui seraient de très grande ampleur lorsqu'il s'agirait de navires, d'aéronefs et d'équipements intégrés dans des installations pour la production d'énergie nucléaire. En effet dans la situation présente, le fait que tous les contrats de location stipulaient que le preneur avait l'obligation de souscrire une assurance et que le bailleur ne pouvait être poursuivi en justice ne faisait pas obstacle à ce que des actions soient formées contre des bailleurs, particulièrement lorsque la couverture d'assurance était insuffisante en raison de l'ampleur de la catastrophe et que le bailleur se trouvait être une filiale d'une banque puissante.

(4) La valeur d'encouragement que pourrait avoir une telle Convention à l'égard des pays en voie de développement où la réglementation en matière de leasing était soit inexistante, soit confondue à tort avec celle qui régit les opérations bancaires et qui énonce des conditions extrêmement restrictives et onéreuses, en vue que ces pays intègrent dans leur droit national des dispositions calquées sur celles de la future Convention.

11. - En outre, les milieux du leasing ont émis l'opinion que les règles uniformes aideraient à l'identification des risques et permettraient ainsi aux bailleurs et aux preneurs de connaître les risques qu'ils acceptaient et de décider et énoncer clairement au contrat la façon dont ceux-ci devraient être partagés. Les professionnels du leasing ont formulé l'espoir que la réglementation uniforme aiderait les sociétés de leasing et leurs associations nationales à persuader leurs autorités de mettre fin aux restrictions qui pesaient sur les opérations de leasing tant nationales qu'internationales. Les règles uniformes ont également été considérées comme un facteur d'accroissement de l'investissement. Les sociétés de leasing ont reconnu que dans de nombreux systèmes juridiques étrangers, il était difficile, sinon impossible, de détenir une sûreté parfaite sur le matériel loué. Toutefois, elles devaient pouvoir être dans une position leur permettant d'apprécier dans quelle mesure il existait des imperfections dans la réglementation locale, de déterminer si les risques étaient acceptables, et dans l'affirmative, de combien devaient être augmentés les loyers en contrepartie des risques

qu'elles assumaient. Les règles uniformes, en identifiant et espérait-on, en diminuant les risques, abaisseraient le coût du leasing et au plan macro-économique, donneraient un coup de fouet aux nouveaux investissements internationaux de capitaux.

12. - La principale observation d'ordre général relative au champ d'application des règles uniformes a porté sur l'exclusion implicite du leasing opérationnel. L'inquiétude soulevée par cette exclusion s'est révélée être une réaction essentiellement nord-américaine, mais n'en a pas pour autant été jugée moins importante. On a fait référence à l'étude initiale réalisée par le Secrétariat d'Unidroit en 1975, dans laquelle on indiquait que:

"Le crédit-bail opérationnel, à la différence du crédit-bail financier, est souvent accompagné de stipulations concernant des services accessoires, tels que l'entretien, par le propriétaire: ceci s'explique par le fait que le bailleur est alors souvent le fabricant ou le distributeur des biens en question et qu'il est alors techniquement bien placé pour assurer un tel service, alors que le bailleur, dans le crédit-bail financier n'est qu'un établissement de type bancaire qui n'est pas en mesure d'assurer ces opérations";

on a souligné que cette assertion ne correspondait pas à la réalité aux Etats-Unis d'Amérique et dans certaines parties d'Europe: en effet, un grand nombre d'opérations de leasing opérationnel, tant aux Etats-Unis qu'en Europe étaient entreprises par des bailleurs qui procédaient exactement de la même façon que s'il s'était agi d'un "full-pay-out lease". On a mentionné en particulier les locations de conteneurs dont beaucoup étaient des "spot leases", c'est-à-dire que les conteneurs étaient loués directement par des bailleurs pour de courtes durées.

Alors que presque depuis le commencement des travaux d'Unidroit sur ce sujet, le champ d'application des règles uniformes avait été limité au leasing financier que l'on considérait soulever des problèmes plus importants d'originalité et de correspondance par rapport à la catégorie classique du contrat de louage que le leasing opérationnel qui semblait correspondre assez bien avec cette catégorie, il existait aux Etats-Unis une tendance favorable à ce que l'on accorde aux bailleurs la protection du futur traité dans les nombreux cas où ils avaient à faire à la fois à un "full-pay-out lease" et à un leasing opérationnel, et à certaines opérations pour les-



quelles on ne pourrait dire s'il s'agissait de l'une ou de l'autre de ces formes de location que selon le sort réservé aux 20 ou 30% résiduels que le bailleur avait calculés au début de la location. L'incertitude caractérisant cette zone où il était difficile de déterminer avec précision la ligne de démarcation entre les locations opérationnelles et les "full-pay-out leases" a milité en faveur de l'exclusion du leasing opérationnel du champ des règles uniformes. Toutefois en ce qui concerne le bailleur, on a expliqué que la protection qui lui était accordée par la réglementation uniforme, particulièrement quant à son droit de propriété sur le matériel et son droit de récupérer celui-ci en cas de défaillance ou éventuellement de faillite du preneur, était tout aussi importante et s'exerçait avec la même intensité pour un leasing opérationnel que pour un "full-pay-out lease".

On a en outre exprimé la crainte qu'en excluant les locations opérationnelles, un preneur dans une situation particulière pourrait écarter l'application de la réglementation uniforme à une location donnée au motif que celle-ci était dépourvue de l'un des critères énumérés à l'article 1. A cet égard on a cité en particulier les dispositions de l'alinéa d) du paragraphe 2 de l'article 1 selon lesquelles il devait exister un certain rapport entre la durée de la location et celle de l'amortissement du matériel. En prenant l'exemple du "true lease" au sens de la législation fiscale des Etats-Unis d'Amérique, on a fait remarquer qu'une telle location ne serait pas considérée comme un "full-pay-out lease" ou comme une opération de crédit-bail en France, et la question se poserait dans le cadre de l'application des règles uniformes de savoir si la durée de la location était ou non en rapport avec la durée d'amortissement du matériel. Il pourrait bien être difficile d'apporter une réponse lorsque le bailleur a prévu une valeur résiduelle de 20 à 30%. On a vu là une raison d'élargir le champ des règles uniformes de façon à comprendre tous les aspects du leasing financier qui, du point de vue du bailleur américain pourrait inclure tant le leasing opérationnel que le "full-pay-out lease", en vue d'assurer qu'un contrat de leasing qui déclarerait expressément que les parties sont convenues qu'il serait régi par les dispositions des règles uniformes, une fois signé, serait effectivement interprété dans ce sens.

- 13. - En réponse à la critique formulée à l'encontre de la limitation de la réglementation uniforme aux situations tripartites, fondée sur l'argument que dans de nom-

breux cas le bailleur et le fournisseur (5) seraient la même personne et qu'il ne semblait y avoir aucune raison valable d'exclure de telles opérations du champ des règles uniformes, on a fait valoir que cette limitation était essentielle dans la conception qui se trouvait à la base du projet, à savoir que la raison d'exempter dans la plupart des cas le bailleur de responsabilité en raison de l'état du matériel, tenait au fait que sa position avait un caractère essentiellement financier, alors que cette considération ne serait pas valable si le bailleur fabriquait lui-même le matériel. En outre, l'un des principaux objectifs du futur traité était précisément de régler les problèmes découlant de la situation tripartite, en particulier celui de l'absence de lien contractuel entre le fournisseur et le preneur, alors que ces problèmes ne se présentaient pas avec le leasing bilatéral. Une Convention internationale ne serait pas aussi nécessaire lorsque la seule chose que devaient faire les parties était de rédiger leur contrat, comme dans le cas du leasing bilatéral: on devait alors laisser les parties libres de régler elles-mêmes les problèmes susceptibles de surgir du fait du contrat. Une solution envisagée à la troisième session du Comité d'étude visait à inclure une réserve dans le futur traité, qui permettrait aux pays d'étendre l'application des règles uniformes aux opérations bilatérales lorsque dans le cadre de leur législation nationale une telle extension était appropriée.

14. - En réponse à la question relative à la raison d'abandonner la référence à l'exclusion des aspects fiscaux et comptables du leasing qui apparaissait dans une version précédente du préambule, on a soutenu que l'exclusion explicite de ces aspects avait semblé inutile du fait qu'elle

---

(5) Un exemple particulièrement important de telles opérations était la location de conteneurs, très fréquente dans le transport multimodal. Dans ce type de leasing, le preneur désignait rarement le fournisseur pour la raison que les conteneurs étaient considérés dans la plupart des cas comme des choses fongibles. Les règles relatives à la taille et aux caractéristiques des conteneurs étaient prescrites par l'organisation professionnelle compétente en matière de leasing de conteneurs.

résultait implicitement de la déclaration du préambule que les règles uniformes traitaient des aspects relevant du droit privé du leasing. On a ajouté qu'alors que la réglementation uniforme ne visait donc pas à unifier les aspects fiscaux et comptables du leasing, il était probable que les solutions adoptées dans les règles uniformes auraient une incidence sur son traitement fiscal et comptable et que pour cette raison, il était important de penser aux conséquences des solutions proposées dans les règles uniformes, étant donné la grande importance de ces deux autres aspects du leasing.

On a exprimé la préoccupation que les termes employés à l'alinéa d) du paragraphe 2 de l'article 1 pourraient faire échec à l'intention déclarée des rédacteurs d'exclure les aspects fiscaux et comptables du leasing du fait qu'en liant la durée de la location à la durée de l'amortissement du matériel, il existait inévitablement le risque que des considérations d'ordre fiscal entrent en ligne de compte lorsque l'on appliquerait cette disposition. On a cité l'exemple d'une location de matériel auquel les autorités fiscales attribueraient une durée de vie économique de sept ans alors que la durée de la location n'était que de trois ans: ce type de situation, a-t-on soutenu, pourrait soulever des problèmes dans l'application de la disposition en question.

On a expliqué que cette clause était fondée sur celle qui apparaissait dans la définition du crédit-bail d'équipement établie par la Fédération Européenne des Associations des Etablissements de Crédit-bail (Leaseurope) qui avait constitué la base de la définition descriptive d'Unidroit du type de leasing régi par les règles uniformes et qu'elle était principalement destinée à mettre en évidence la nature financière de l'opération, en particulier du point de vue du bailleur: l'idée exprimée à l'alinéa d) du paragraphe 2 de l'article 1 visait à différencier clairement le type de location dans laquelle les loyers correspondent à l'amortissement du coût du capital (leasing financier), et le type plus classique de location conçu de telle sorte que les loyers sont fixés par référence à la valeur d'usage du matériel (leasing opérationnel).

On a reconnu que le libellé de cette clause était vague et inadéquat. Il présentait en outre le risque d'exclure progressivement un nombre croissant d'opérations de leasing du champ des règles uniformes. Lorsque les travaux de rédaction des règles uniformes ont commencé, le leasing opérationnel, particulièrement en dehors des Etats-Unis, était bien moins important que le leasing financier. Cette situation a maintenant changé et de plus en plus de bailleurs entreprennent des opérations de leasing opérationnel.

Une suggestion visant à élargir le champ de cette disposition était de modifier celle-ci pour dire que la durée de la location ainsi que le prix d'achat éventuel correspondant à la valeur résiduelle calculée, tiennent compte de la durée d'amortissement.

On a reconnu enfin que la solution la plus simple, notamment pour suivre le développement, tant aux Etats-Unis qu'en Europe, de ce type d'opération dans lequel la durée de la location était inférieure à celle de l'amortissement du matériel loué, serait de supprimer la clause visée.

15. - Une certaine inquiétude s'est manifestée quant à l'éventuel effet de l'exclusion des mots d'introduction du paragraphe 2 de l'article 1 :

"Cette opération présente les caractéristiques principales suivantes"

On a exprimé l'avis que si, comme l'avait expliqué Unidroit, le paragraphe 2 de l'article 1 visait à donner des exemples et non à énoncer les éléments constitutifs de la définition du type de leasing régi par les règles uniformes, il serait préférable que ledit paragraphe commence ainsi :

"Cette opération peut présenter les caractéristiques principales suivantes"

ou

"Cette opération présente fréquemment les caractéristiques principales suivantes".

16. - On a soulevé la question de savoir, dans un contexte en fait nord-sud, dans quelle mesure on pourrait dire qu'un preneur d'un pays en voie de développement exerce un choix véritablement "libre" concernant précisément le matériel loué et le fournisseur de ce matériel. La conséquence était que la position contractuelle du bailleur était considérablement plus forte que celle du

preneur et que l'on ne pourrait donc pas dire que celui-ci dispose d'une véritable liberté de choix. Cet argument pourrait naturellement avoir des conséquences négatives importantes quant aux chances des règles uniformes d'être acceptées par les pays en voie de développement, étant donné que toute la conception se trouvant à la base des règles uniformes était fondée sur le rôle moteur du preneur dans le type sui generis des opérations de leasing et sur le caractère strictement financier du rôle du bailleur dans de telles opérations.

17. - On a exprimé une certaine préoccupation à l'égard de la formule employée pour traiter du problème des options dont disposait le preneur en vertu de la location, selon le pays dans lequel il avait son établissement. Ce sujet était traité dans l'article 1, paragraphe 2, alinéa e) des règles uniformes. Cette clause ne mentionnait pas le système juridique auquel il faudrait se référer en vue de déterminer si l'inclusion d'une option dénaturerait la location et lui conférerait une autre nature, par exemple celle d'une vente sous condition. On a estimé qu'il serait plus simple de dire que l'existence d'une option est sans effet sur la qualification de la location, ce qui permettrait aux parties dans les pays où l'inclusion d'une option d'achat est déterminante quant à la qualification de l'opération, de choisir l'option en fonction de leur intention. On a également proposé de supprimer la disposition en question au motif qu'il existerait dans les règles uniformes d'autres éléments qui feraient apparaître la nature financière de l'opération.

18. - L'article 2 des règles uniformes a donné lieu à des nombreuses critiques. Tout d'abord on a critiqué le fait qu'il obligerait le tribunal du for à consulter le droit de l'état dans lequel le contrat de location a été conclu pour savoir si l'opération de leasing était couverte par les règles uniformes. On a souligné que c'était normalement les juridictions d'un pays partie à une Convention qui étaient compétentes pour décider si celle-ci était ou non applicable, comme c'était le cas de la Convention sur la vente internationale de marchandises conclue à Vienne en 1980. De plus, outre le fait qu'elle créerait des désagréments pour le tribunal du for qui devrait entendre l'avis d'un juriste expert en droit de l'Etat où le contrat de location a été conclu, une telle règle pourrait profiter aux parties qui s'arrangeraient pour se rendre dans le lieu dont la loi serait la plus favorable, pour conclure leur contrat.

On a pensé que la future Convention devrait traiter de la question primordiale de l'efficacité de l'opération entre les parties. On a cité en exemple un Etat qui était partie aux règles uniformes et dont la loi exigeait qu'il y ait un écrit pour que le contrat produise des effets entre les parties elles-mêmes.

Le libellé de cette disposition a également fait l'objet de critiques en ce qu'il utilisait le terme "conclu", relativement au contrat de location et l'on a souligné que le mot "conclu" n'était pas très clair et qu'un terme comme "signé" devrait lui être préféré. On a rappelé toutefois que la doctrine avait longuement débattu sur le point de savoir quelle loi devrait régir une opération dans laquelle les parties avaient omis de choisir une loi particulière qui régirait leur rapport contractuel: la loi du pays où le contrat avait été conclu ou celle du pays où il devait être exécuté. La tendance de nos jours penche vers cette dernière solution, l'exécution apparaissant comme le facteur qui caractérise de la façon la plus appropriée le contrat, encore que cette situation présente aussi des problèmes en ce que le pays où le contrat de location devait être exécuté pourrait ne pas être nécessairement le pays où le preneur avait son établissement et par conséquent, le pays dans lequel le contrat de location avait été conclu offrirait peut-être une plus grande certitude du fait qu'il était toujours connu, alors que le lieu où le contrat de location devait être exécuté pourrait soulever des difficultés, par exemple en raison de l'existence d'une sous-location.

Un participant a vu le danger qu'une opération qui était considérée comme étant régie par les règles uniformes, conformément à l'article 2, soit automatiquement considérée dans un Etat comme étant régie par les règles uniformes dans un second Etat dès lors que celui-ci était également un Etat contractant. Il craignait qu'une opération autre que celle que visaient à régir strictement les règles uniformes puisse être considérée comme remplissant les conditions pour l'application de la réglementation uniforme dans un pays, ce qui entraînerait nécessairement la reconnaissance de cette opération dans un second pays pourvu qu'il s'agisse d'un Etat contractant, même si une telle opération était inconnue ou prohibée dans ce dernier Etat.

19. - En ce qui concernait l'essai de protéger les intérêts du preneur à l'article 3, alinéa a) des règles uniformes, on a émis l'opinion qu'il serait suffisant de disposer que le contrat de vente ne pourrait pas être modifié au désavantage du preneur sans le consentement de celui-ci, alors que les autres modifications qui n'affecteraient pas le preneur devraient être autorisées. On a expliqué que le Comité d'étude en avait de fait eu l'idée, mais qu'il l'avait écartée au motif qu'afin d'établir un juste équilibre entre les intérêts des différentes parties, il serait sans doute nécessaire en ce cas d'accorder un droit équivalent au bailleur dans l'autre partie de l'article.

20. - Quant aux deux variantes de l'article 4, la préférence est allée à la première du fait que la variante II ferait assumer au bailleur un risque de perte si lourd que, soit il s'abstiendrait simplement de s'engager dans des opérations de leasing dans un pays où il n'y aurait pas de règles en matière de publicité, soit il devrait tout d'abord dans un tel pays exercer une pression visant à exiger que la législation crée un système de publicité. On considérerait qu'il était justifié que les Etats contractants soient libres de créer des garanties en matière de publicité pour protéger leurs créanciers, mais qu'il était injustifié que les professionnels du leasing doivent supporter la responsabilité de persuader les Etats d'introduire un tel système.

On a soulevé la question de l'efficacité d'une règle qui prévoirait l'application des règles de publicité énoncées par la loi de l'Etat du principal établissement du preneur lorsque le matériel loué était utilisé entièrement dans un autre pays. On a donc suggéré qu'il serait plus convenable de rédiger une règle plus générale qui obligerait le preneur à donner le maximum de publicité concernant sa situation juridique à l'égard du matériel qu'il utilise, auprès de ses créanciers lorsqu'il contracte avec eux, à savoir qu'il n'est pas le propriétaire mais seulement le preneur du matériel de celui-ci. On a proposé comme autre solution que la question de la publicité soit résolue en faisant référence soit à la loi de l'Etat du principal établissement du preneur, soit à la loi de l'Etat où le matériel était situé. On a fait observer que la référence à la loi du lieu de situation de la chose accroîtrait certainement la protection de l'acquéreur de bonne foi vis-à-vis de celui à l'égard de qui le preneur avait disposé frauduleusement du matériel, étant donné qu'un tel acquéreur de

bonne foi n'aurait normalement pas connaissance de l'existence du preneur. Toutefois, on a suggéré que lorsqu'une enquête relative à la solvabilité du débiteur devait être effectuée, elle était normalement menée au lieu de l'établissement principal du preneur et non au lieu où le matériel se trouvait être à un moment donné. On a également fait valoir qu'il serait plus simple de n'avoir qu'un seul lieu d'enregistrement ce qui rendrait les recherches bien plus économiques, plutôt que d'avoir une multiplicité d'enregistrements, ce qui au surcroît rendrait difficile d'imaginer tous les lieux où il serait nécessaire de faire des recherches.

On a exprimé une certaine préoccupation concernant l'absence des règles uniformes de toute déclaration énonçant que le contrat de location était opposable dans le pays du preneur s'il était opposable en principe. En outre il y avait certains systèmes juridiques qui exigeaient l'enregistrement comme condition de validité même pour les parties entre elles. On a proposé qu'il pourrait alors suffir d'ajouter une clause à l'article 4 disposant qu'un contrat de location ne pourra être privé d'effets entre les parties, et que la clause de réserve de propriété du contrat ne pourra être annulée entre les parties du seul fait du défaut d'enregistrement requis par toute loi applicable.

On a émis la proposition de créer un registre international, en particulier pour le matériel loué d'une certaine valeur. Une société internationale privée, a-t-on suggéré, pourrait être en mesure de faire fonctionner un tel système contre rémunération. Il existait toutefois des doutes importants quant à la possibilité d'imposer un système d'enregistrement à des Etats qui étaient actuellement dépourvu de tout système semblable.

Une certaine préoccupation s'est fait jour relativement aux mots "il ne peut opposer son droit de propriété à une personne qui acquiert un intérêt à l'égard du matériel, par saisie ou autrement". On a posé la question de savoir si les termes "ou autrement" étaient destinés à protéger un acquéreur de bonne foi qui n'avait pas été informé du droit de propriété du bailleur et si les créanciers du preneur seraient titulaires de droits plus importants de par cette règle que ceux d'un acquéreur de bonne foi vis-à-vis du preneur. En réponse, on a expliqué que la formule en question ainsi que plus généralement, toute la phrase entre crochets, visait



à protéger ceux qui ont acquis un intérêt spécifique à l'égard du matériel, qu'il s'agisse d'un créancier en vertu d'une saisie ou d'un acheteur acquérant un intérêt sur le matériel.

On a proposé que, lorsque des biens tels que des aéronefs et du matériel de transport étaient déjà soumis à des régimes spéciaux d'enregistrement, ces biens devraient alors être régis par le régime spécial pour ce qui concernait la publicité et l'enregistrement, mais que dans les autres cas, les bailleurs et les preneurs devraient être en droit d'obtenir les mêmes avantages que ceux qui étaient conférés aux autres bailleurs et preneurs dans la Convention proposée, par exemple l'exonération générale de la responsabilité contractuelle et extra-contractuelle accordée au bailleur à l'article 6, paragraphe 1.

21. - On a soulevé la question d'une éventuelle incompatibilité entre les traités existants et les dispositions du paragraphe 1 de l'article 6, qui avaient pour effet d'exonérer en général le bailleur de toute responsabilité résultant de ses obligations contractuelles et extra-contractuelles qui découlerait normalement de sa qualité de bailleur du matériel. On a évoqué le cas où un pétrolier géant en location aurait un accident. De telles questions de pollution étaient à présent régies par des Conventions internationales. La réponse n'étant pas tout à fait claire, on a fait remarquer que l'intention des rédacteurs des règles uniformes n'avait pas été d'exonérer le bailleur de sa responsabilité résultant de sa propriété en tant que telle, mais de la responsabilité dérivant du fait qu'il a donné le matériel en location, et on a suggéré que la question de savoir si le bailleur serait exempté de responsabilité dépendrait du cas d'espèce et des dispositions de la loi nationale applicable.

On a soulevé la question d'ordre général de savoir dans quelle mesure les dispositions des règles uniformes qui visaient à établir et parfois à limiter la responsabilité du bailleur entreraient en jeu si le demandeur à l'action dans laquelle cette responsabilité était invoquée, intentait l'action dans un Etat non contractant.

En réponse à la question de savoir pourquoi le paragraphe 1 de l'article 6 n'exonérerait pas expressément le bailleur de la responsabilité découlant de sa qualité de propriétaire du matériel loué par opposition à sa qualité de bailleur du matériel, on a fait valoir qu'il serait insuffisant de fonder l'exonération sur la propriété car dans certains régimes juridiques la responsabilité était liée au fait de donner en location indépendamment du point de savoir si la personne louant le matériel était ou non le propriétaire. Ce à quoi visait la disposition en question était de dire que le bailleur ne devait pas, du fait qu'il devenait partie au contrat de location, encourir les responsabilités qui découleraient normalement, soit de la propriété, soit en vertu de la loi.

22. - Relativement à l'article 7, on a soulevé la question de savoir ce qu'il adviendrait si le preneur refusait le matériel en raison de sa non-conformité et cependant, soit demandait le maintien du contrat et son exécution par une livraison conforme, soit le bailleur disposait encore d'un délai pour effectuer une livraison conforme. On a avancé que peut-être le preneur devrait-il être en droit de retenir les loyers après avoir refusé le matériel dans l'attente de la livraison conforme. On a reconnu toutefois que l'effet d'une telle règle serait minime dans la pratique puisque l'obligation de payer les loyers en vertu du contrat n'existerait pas tant que le matériel n'a pas été accepté par le preneur comme étant en bon état de fonctionnement, habituellement par la délivrance d'un certificat du preneur au bailleur.

Le représentant de l'Equipment Leasing Association du Royaume-Uni a annoncé au symposium de Zurich que son association n'estimait pas que la Convention proposée fût nécessaire. Ils étaient d'avis que dans de nombreux cas les problèmes qu'elle visait à résoudre pouvaient exister mais qu'ils étaient surtout théoriques. En ce qui concernait le droit conféré au preneur à l'article 7 d'engager une action directe contre le fournisseur et la façon de régler ainsi les problèmes posés par l'absence de lien contractuel entre le preneur et le fournisseur, son association estimait que cette absence de lien contractuel ne soulevait pas dans la pratique des problèmes insurmontables pour tenter une action contre le fournisseur: on pourrait résoudre ces problèmes de façon satisfaisante en prévoyant une action conjointe du preneur

et du bailleur. En réponse on a expliqué que les règles uniformes avaient visé, dans l'article 7, à simplifier un sujet aux aspects multiples et à résoudre les questions fondamentales comme l'effet de la livraison d'un matériel non-conforme à l'égard de la position du preneur et dans les rapports entre ce dernier et le bailleur. On a dit que l'on espérait en outre que la façon dont l'article 7 réglait cet ensemble de problèmes contribuerait à faire diminuer les sources de litiges entre les parties, en particulier du fait que les solutions qu'il renfermait étaient basées sur les réalités économiques de l'opération.

On a exprimé des doutes quant à l'efficacité du droit d'action direct contenu dans l'article 7. On a pris l'exemple d'une livraison non-conforme du matériel. En vertu des règles uniformes le preneur aurait un droit d'action direct en dommages-intérêts contre le fournisseur alors que, de son côté le fournisseur prétendrait sûrement qu'il avait effectué une livraison conforme et en conséquence réclamerait au bailleur le paiement de la totalité du prix d'achat et sans doute, le cas échéant, porterait en justice sa réclamation contre le bailleur. En revanche, le bailleur ne pourrait plus invoquer le moyen de défense à une telle action intentée par le fournisseur, qu'il avait une demande reconventionnelle envers celui-ci au titre d'un droit d'action en dommages-intérêts, du fait que son droit d'action avait déjà été transféré au preneur; or deux parties ne pouvaient pas disposer l'une et l'autre du même droit d'action. Ce problème, a-t-on expliqué, pourrait être résolu par l'article 11 de la réglementation uniforme qui prévoyait qu'à moins que les règles uniformes n'en disposent autrement, les parties pouvaient modifier ou exclure toute obligation leur incombant aux termes des règles uniformes.

On a fait observer que dans la deuxième phrase du paragraphe 2 de l'article 7, on conférait au preneur le droit de refuser la livraison du matériel dans deux cas: premièrement lorsque la livraison n'a pas été effectuée dans un délai raisonnable à compter de la date de livraison stipulée dans le contrat de vente (ou, à défaut d'une telle date, dans un délai raisonnable à compter de la conclusion dudit contrat); deuxièmement, lorsque le matériel livré n'était pas conforme aux termes du contrat de vente. Dans la phrase suivante, il était à nouveau fait référence au droit de refus mais cette fois en raison d'un matériel défectueux, et il y avait une nette différence entre un matériel qui

était défectueux et le matériel qui une fois livré, s'avérait ne pas être en conformité avec le contrat de vente. Le libellé de cette phrase devrait en conséquence être corrigé de sorte que la troisième phrase parle également de "matériel non-conforme" et non de "matériel défectueux".

En ce qui concernait la note en bas de page se rapportant aux articles 7, 8 et 9, qui indiquait que ces articles devraient être révisés à la lumière de l'adoption de la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, on a soulevé la question générale que cette référence pourrait n'être considérée que du point de vue de la nécessité de coordonner la terminologie des deux textes (et on a cité l'exemple de l'emploi du mot "refus" dans un contexte où la Convention de Vienne parlerait plutôt de "résolution"), ou bien se rapporter à des questions fondamentales concernant la nécessité de traiter davantage du contrat de vente. A titre d'exemple de cette dernière interprétation, on a souligné qu'étant donné qu'il serait assez fréquent que le contrat de vente soit conclu entre des parties ayant leur établissement dans le même Etat, il existait la possibilité qu'en application des règles uniformes, un preneur d'un autre pays puisse avoir un droit d'action contre le fournisseur dont un preneur du même pays ne disposerait pas. Toutefois, du fait que les règles uniformes étaient spécifiquement destinées aux opérations de leasing international, il n'y avait aucune raison de craindre une quelconque interférence avec les opérations de leasing interne. En outre, la Convention n'avait jamais visé à s'appliquer aux relations entre le fournisseur et le bailleur, étant bien entendu que l'on devait laisser aux règles relatives à la vente de marchandises le soin de les régir.

A ce sujet on a de plus demandé s'il était possible qu'à la suite du refus du matériel par le preneur, un bailleur puisse être dans la situation de devoir garder les biens, du fait qu'il n'a pas de droit à l'encontre du vendeur en vertu de la loi applicable au contrat de vente, et nonobstant son rôle purement financier dans l'opération, se trouver devoir disposer des biens. On a estimé qu'il était fort peu probable que cette hypothèse se réalise dans la pratique étant donné que dans presque tous les cas où le preneur avait le droit de refuser le matériel vis-à-vis du bailleur, celui-ci aurait le droit de refuser ledit matériel vis-à-vis du fournisseur et de plus, ce point pourrait être précisé au contrat.

On a appelé l'attention sur le fait que les dispositions des paragraphes 1 et 3 de l'article 7 relative au droit d'action direct du preneur vis-à-vis du fournisseur ne pourraient entrer en jeu que dans les cas où la loi applicable au contrat de vente était la loi d'un Etat qui était en même temps partie à la future Convention. En effet, étant donné que l'article 1 énonçait les Etats du bailleur et du preneur comme seul facteur de rattachement pour déterminer l'application de la future Convention, on a fait observer qu'il y aurait fréquemment des cas où le contrat de vente qui risquerait d'être soumis à la loi de l'Etat du fournisseur, serait exclu du champ de la future Convention du fait qu'il était régi par la loi d'un Etat qui n'était pas partie à celle-ci.

En ce qui concernait le droit du preneur de refuser le matériel dans un délai raisonnable à compter du moment où il a découvert le vice ou à compter du moment où il aurait dû découvrir ce vice en exerçant une diligence raisonnable, on a évoqué le point de savoir si cette disposition permettrait au preneur de priver d'effets le certificat d'acceptation exigé par le bailleur du preneur (v. ci-dessus) avant de payer le prix d'achat au fournisseur. Ainsi, après que le bailleur ait reçu le certificat d'acceptation du preneur, il était possible que, disons 15 à 25 jours plus tard, le preneur puisse découvrir un vice, invoquer son droit de refus et mettre fin au contrat. En réponse on a fait observer que l'article 11 laissait la possibilité au bailleur et au preneur de modifier le droit de refus et même de l'exclure dans son principe. Si toutefois le droit de refus en vertu des règles uniformes n'avait pas été modifié ou exclu aux termes du contrat de location et si le bailleur devait ainsi se retrancher derrière le certificat d'acceptation du preneur, il appartiendrait alors à la loi applicable de régler le point de savoir si un tel certificat n'avait pas créé une forclusion empêchant le preneur de revenir sur le certificat de satisfaction qu'il avait signé et d'invoquer un vice du matériel.

Certains participants étaient favorables au rétablissement dans les règles uniformes du principe que toutes les actions intentées en vertu de l'article 7 soient intentées conjointement par le bailleur et le preneur au motif que cela traduirait le fait qu'il existait des intérêts communs aux deux parties et permettrait aux tribunaux que toutes les parties se présentent devant eux en même temps.

23. - A l'article 8, paragraphe 2, on accorde au preneur le droit de mettre fin au contrat de location et de recouvrer tous les loyers ou autres sommes payés à l'avance lorsque le fournisseur a manqué à son obligation d'effectuer une livraison valable du matériel dans le délai précisé au paragraphe 2 de l'article 7. Une livraison non-valable devait être entendue comme comprenant tant la livraison du matériel qui n'était pas en

conformité avec les termes du contrat de vente que le matériel défectueux. Alors qu'il n'y avait pas de problème concernant l'exercice par le preneur de son droit de mettre fin au contrat et de recouvrer tous les loyers ou autres sommes payés à l'avance dans les cas où la résiliation était fondée sur le retard ou sur la non-conformité du matériel, il n'y en allait pas forcément de même lorsque le matériel était défectueux. Dans ce dernier cas, il était fort possible que s'écoule un temps assez long avant qu'il soit constaté quelle était la partie du matériel qui était réellement défectueuse et cela pourrait poser des problèmes concernant le sort qui était réservé au contrat de vente, par exemple si entre-temps le fournisseur avait fait faillite. La question était donc de savoir si le délai imparti pour exercer le refus entre le preneur et le bailleur devrait être fixé de façon à ce qu'il corresponde au délai de refus prévu par la loi de la vente en ce qui concernait l'acheteur (le bailleur) et le vendeur (le fournisseur).

On a fait valoir qu'à la lecture de la deuxième phrase de l'article 8, paragraphe 2, il pourrait apparaître que dans le cas où le fournisseur manquait à son obligation d'effectuer une livraison valable du matériel, le preneur était privé de tout recours contre le bailleur, même en ce qui concernait le recouvrement de loyers ou autres sommes payés à l'avance, alors qu'une telle interprétation était contraire à l'intention des rédacteurs de cette disposition, ainsi qu'on pouvait le voir dans la première phrase du paragraphe 2 de l'article 8 aux termes de laquelle le preneur a expressément le droit de recouvrer tous les loyers ou autres sommes payés à l'avance. On a estimé que ce point demandait qu'un amendement soit porté au libellé de la deuxième phrase de l'article 8, paragraphe 2.

24. - On a soulevé la question à l'égard de l'article 9 de savoir s'il serait justifié de laisser aux parties la possibilité de négocier d'autres droits et actions que ceux qui étaient indiqués à cet article. On a soulevé ce point en se référant à l'article 11 et à la possibilité que la liberté contractuelle des parties pourrait être limitée de façon importante. L'ajout d'un droit supplémentaire pourrait viser à confirmer le droit du bailleur d'exercer tout droit de recours dont il pourrait disposer en vertu d'autres contrats de financement ou de leasing conclus avec le même preneur, en conséquence de la défaillance dans le cadre du contrat de location en question. On a expliqué que la défaillance en vertu de l'autre contrat de leasing pourrait bien ne consister en rien d'autre que le fait que le preneur a manqué à ses obligations dans la location en question. En réponse on a soutenu que si l'autre contrat n'était pas régi par la Convention proposée alors il serait sans effet sur le contrat qui était régi par ladite Convention. On a cependant

reconnu que c'était là un point important en ce qu'il existait toutes sortes de droits et actions supplémentaires tels que le droit du bailleur de vendre sur les lieux du preneur le matériel loué, qui étaient des clauses que l'on trouvait de temps à autre dans les contrats de leasing, et il était par conséquent utile de laisser la possibilité de stipuler des droits et actions supplémentaires, au moins dans la mesure où ils étaient compatibles avec la loi applicable. Etant donné que l'on ne souhaitait pas exclure ces droits et actions supplémentaires, l'objectif de l'article 9 étant en fait d'assurer que la législation locale ne ferait pas obstacle aux recours conférés au bailleur, on a proposé que les mots:

"Sans préjudice de tout autre recours qui peut être conféré au bailleur aux termes du contrat"

soient ajoutés au texte de l'article 9 adopté par le Comité d'étude en octobre 1980. On a admis qu'il pourrait être nécessaire de préciser cette formule par une référence à toute limitation qui pourrait être imposée par la loi applicable au contrat de location.

25. - On a demandé que les règles uniformes considèrent davantage le prêteur dans le cadre du leasing, en particulier s'agissant de "leveraged leases". Dans le cadre du leasing, un prêt était sui-generis en ce qu'il soulevait des problèmes particuliers entre le prêteur et chacune des autres parties à l'opération de leasing, qui ne se présenteraient habituellement pas dans le cadre d'un prêt garanti classique. Le problème essentiel était généralement d'identifier l'emprunteur. Il existait des conflits d'intérêts potentiels entre le bailleur et le prêteur concernant le droit de remédier au manquement du preneur à ses obligations au titre de la location, et le droit du bailleur de racheter la part du prêteur, alors que ce dernier était satisfait de supporter une situation que le bailleur préférerait avoir réglée rapidement.

Ce genre de conflits pourrait surgir relativement à la destination des loyers de la location. Le prêteur voudrait normalement que les loyers lui soient cédés pour couvrir le prêt et obtiendrait normalement gain de cause. Cependant le bailleur y aurait aussi droit. Un bailleur dans

certaines opérations de leasing, en particulier pour les "leveraged operations" aurait droit à des avantages fiscaux et maint prêteur voudrait réclamer que les sommes correspondantes lui soient cédées.

En ce qui concernait le privilège sur le matériel à la base de l'opération, on a souligné qu'il serait à l'heure actuelle difficile d'envisager l'unification des aspects de la sûreté mobilière, en raison des grandes différences existant dans ce domaine entre les pays.

L'article 10, a-t-on dit, plaçait le prêteur dans une situation qui lui permettrait d'exercer les droits du bailleur vis-à-vis du preneur en qualité de cessionnaire du bailleur. Quant à la réglementation des rapports entre le prêteur et le bailleur, les règles uniformes laissaient ce domaine au contrat privé entre les parties. En outre, ce n'était pas en général dans l'intention des règles uniformes de traiter de questions qui pourraient être résolues de façon adéquate dans le contrat entre les parties. Les règles uniformes avaient essentiellement pour objet les opérations à caractère international et au surcroît, l'accord entre le prêteur et le bailleur serait dans la plupart des cas conclu entre des parties dans le même pays.

Afin de régler cette situation, particulièrement fréquente dans les "leveraged leases" où il y avait de multiples prêteurs et compte tenu du fait qu'il pourrait parfois y avoir des cessions d'un intérêt à l'égard du matériel et du contrat, d'un bailleur envers un autre bailleur, on a proposé de reformuler l'article 10 qui se lirait ainsi:

"Le bailleur dispose de la faculté de céder avec le consentement du preneur tout ou partie de ses droits sur le contrat de location ou sur le matériel à un ou plusieurs tiers"

On s'est interrogé quant à la nécessité de faire dépendre le droit du bailleur de céder tout ou partie de ses droits, du consentement du preneur à l'égard de cette opération. On a soutenu que l'exercice de ce droit du bailleur ne devrait pas être entravé par l'exigence d'obtenir le consentement du preneur, sa liberté de cession étant ainsi considérée comme un corollaire nécessaire de son titre de propriété sur le matériel. En outre, on pen-



sait que la cession par le bailleur ne rendrait pas la situation du preneur dérivant du contrat en quelque façon que ce soit plus contraignante. On a en conséquence proposé d'amender à nouveau le libellé de sorte que les mots d'introduction de cet article se liraient ainsi:

"Sauf convention contraire, le bailleur dispose de la faculté de ...."

Un article de ce type faciliterait les opérations dans les systèmes juridiques qui faisaient peser des restrictions légales sur la cession de droits contractuels.

On a exprimé une certaine inquiétude à l'égard de la proposition de supprimer la nécessité que le bailleur dispose du consentement du preneur pour toute cession de ses droits sur le contrat de location ou sur le matériel. Cette inquiétude était surtout fondée sur l'argument que le contrat de location pourrait être considéré dans certains systèmes juridiques comme contrat *intuitu personae* et que dans ce cas le bailleur ne possédait pas un droit absolu, qu'il pouvait exercer comme il le désirait.