



**COMITE CONSULTATIF  
POUR L'ELABORATION D'UNE  
LOI TYPE SUR LE *LEASING*  
Première session  
Rome, 17-18 octobre 2005**

UNIDROIT 2005  
Etude LIXA – Doc. 1  
Original: anglais  
Octobre 2005

## **Questions fondamentales soulevées par l'élaboration d'une loi type sur le *leasing***

(Note préparée par le Secrétariat d'UNIDROIT)

Il est probable que lors de la rédaction d'une loi type sur le *leasing*, certains éléments ne prêteront pas à controverse. De nombreuses questions exigent toutefois des choix de politique difficiles et peuvent faire l'objet de très longues discussions.<sup>1</sup> Pour solliciter les commentaires du Comité consultatif sur ces questions le plus tôt possible, la présente note identifie plusieurs domaines à propos desquels les opinions du Comité seront utiles de façon toute particulière.

La présente note ne devrait pas être entendue comme l'esquisse d'un loi type complète sur le *leasing*, ni comme une liste exhaustive des questions qui pourraient se poser lors du processus d'élaboration. Elle ne vise qu'à mettre en lumière des questions particulières et, loin de vouloir limiter la contribution du Comité à des commentaires sur les questions énumérées, la note n'est qu'un point de départ. Les opinions du Comité sur des questions qui ne figurent pas dans le présent document seront aussi importantes que ses commentaires sur les questions indiquées. A cette fin, le Secrétariat encourage le Comité consultatif à identifier les éléments d'une législation en matière de *leasing* qu'il voit comme susceptibles de poser les plus grandes difficultés afin que le premier projet de la loi puisse bénéficier de la contribution préalable du Comité consultatif. Entre-temps toutefois, la présente note peut donner un premier aperçu des questions sur lesquelles le Secrétariat sollicitera la contribution du Comité lors de la séance d'ouverture qui se tiendra à la fin du mois.<sup>2</sup> La note commence avec trois parties qui traitent du champ d'application de la future loi type, suivies par deux parties centrées sur les relations principales dans l'opération, et se termine avec une partie qui traite des droits des tiers.

### **I. Opérations couvertes**

#### **A. Définitions générales**

---

<sup>1</sup> Cf. R.C.C. Cuming: Model Rules for Lease Financing: A Possible Complement to the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing in *Uniform Law Review* 1998, 371 *et seq.* Cet article est reproduit en Annexe I à la présente note.

<sup>2</sup> Voir également les commentaires préliminaires soumis au Comité consultatif par M. R. Castillo-Triana (Colombie), membre du Comité consultatif, reproduit en Annexe II à la présente note.

1. *Définition d'un bail.* La première difficulté majeure est celle de définir le bail, et en particulier de distinguer un accord qui donne lieu à une location, d'un accord qui donne lieu à une garantie, tous laissant la place à la location financière. On peut imaginer un certain nombre de critères, qui mettent l'accent en particulier sur les options de fin de contrat en vertu de l'accord. L'accent sur les options de fin de contrat vise en premier lieu à comprendre dans quelle mesure le bailleur peut s'attendre à récupérer quelque chose à la fin du contrat: plus grande est l'attente du bailleur, plus il y a de probabilités que le contrat soit un contrat de bail. Mais parce que la loi type essaiera également de définir les opérations de crédit-bail dans lesquelles le matériel est loué pendant une grande partie de la vie du matériel, il sera important d'examiner si la durée de la location en rapport avec la vie du matériel peut constituer l'unique facteur. Il existe d'autres facteurs, par exemple la question de savoir si le contrat permet au preneur d'acheter le matériel de façon unilatérale ou de le louer à nouveau pour la durée de vie du matériel pour une valeur symbolique, et si le contrat exige du preneur qu'il reloue ou achète le matériel. Une loi élaborée uniquement pour attirer des investissements en crédit-bail pourrait reconnaître comme étant des locations les contrats dans lesquels le preneur a le droit, ou est obligé, de louer à nouveau, même pour la vie économique du matériel, et les contrats dans lesquels le preneur a le droit d'acheter le matériel, aussi longtemps que le preneur n'est pas obligé d'acheter le matériel. Une telle loi permettrait en les considérant comme des locations tous les contrats à l'exception de ceux dans lesquels le bailleur *ne peut rien* recevoir ayant une valeur à la fin du contrat, et couvrirait les contrats dans lesquels la location dure toute la vie économique du matériel. Ce faisant, une telle loi pourrait cependant aussi avoir des conséquences indésirables en matière de politique comptable et fiscale dans les Etats qui la mettent en application.
2. *Définition du crédit-bail.*
  - a. *Inclusion du crédit-bail.* La loi type devrait-elle viser à couvrir seulement les locations traditionnelles, ou devrait-elle également tendre à couvrir les accords connus comme des "accords de crédit-bail" qui sont habituellement considérés comme étant plus proches des prêts garantis ?
  - b. *Choix des marchandises par le crédit-preneur.* La résolution appropriée de nombreuses questions concernant les obligations continues du preneur et du bailleur peut dépendre de la question de savoir si le preneur choisit lui-même son matériel, sans l'intervention du bailleur. Les bailleurs peuvent toutefois souhaiter intervenir parfois dans le choix des marchandises, et il ne faut pas faire de cet élément une condition de toutes les opérations de crédit-bail. La loi type pourrait tout aussi bien, lorsque la question l'exige, prévoir un traitement alternatif des opérations dans lesquelles le preneur choisit le matériel de façon indépendante.

- c. *Locations successives.* Si la loi fait du choix des marchandises par le preneur une condition de toutes les opérations de crédit-bail, elle peut augmenter la difficulté pour le bailleur de louer les mêmes marchandises une seconde fois, après que le premier preneur ait choisi les marchandises et les ait rendus au bailleur à l'issue de la première location. Il peut s'agir d'un résultat souhaitable, parce qu'un bailleur qui loue les mêmes marchandises plusieurs fois peut finir par ressembler à un bailleur d'exploitation ("operating lessor") davantage qu'à un financier. Si cependant ce résultat n'est pas souhaitable, la loi pourrait soit créer une exception à la règle du choix par le preneur, soit elle pourrait ne pas inclure du tout la règle du choix par le preneur.
- B. *Champ d'application géographique.* Bien que la loi type pourrait laisser aux règles existantes de l'Etat qui la met en application relatives au choix de la loi le soin de déterminer lorsqu'un accord de crédit-bail est régi par la loi type, les prêteurs et les investisseurs peuvent préférer que la loi type contienne une disposition qui définit clairement lorsque la loi s'applique. La loi qui prévoit le critère le plus clair pourrait limiter l'applicabilité de la loi aux contrats (1) dans lesquels le matériel loué doit être utilisé dans l'Etat concerné et (2) aux contrats dans lesquels les parties invoquent de façon spécifique les lois de l'Etat dans leur contrat. Toutefois, un Etat peut aussi souhaiter étendre l'application de la loi pour protéger les contrats dans lesquels le preneur a son établissement principal (ou quelque autre critère similaire) dans l'Etat qui la met en application. Cette dernière hypothèse sacrifie nécessairement à la clarté, en ce sens qu'un critère relatif à l'"établissement principal" ou à tout langage similaire incitera certainement au contentieux.
- C. *Contrats exclus du champ d'application.* La contribution du Comité consultatif sur le champ d'application matérielle de la loi sera également la bienvenue. Il se pourrait qu'il soit préférable de laisser en dehors du champ d'application de la loi que l'on s'apprête à rédiger certains contrats. Par exemple, la Convention d'Ottawa exclut de façon spécifique le bail à la consommation et le bail immobilier. Le bail à la consommation a été exclu parce qu'il n'est pas habituel dans les opérations internationales couvertes par la Convention; même si cette loi type vise à couvrir les opérations qui se déroulent entièrement sur le territoire de l'Etat qui l'applique, le bail à la consommation peut avoir des caractéristiques uniques qu'il faudrait traiter en dehors de cette loi type. De façon analogue, la Convention d'Ottawa a exclu le bail immobilier en raison de la difficulté de mêler les valeurs immobilières et mobilières, question qui pourrait aussi avoir un intérêt ici.

**II. Liberté contractuelle.** Une question que l'on va retrouver tout au long de la loi type sera celle de savoir dans quelle mesure les parties aux opérations de locations couvertes par la loi devraient pouvoir conclure des contrats relatifs aux conditions qu'elle pose. Bien que, généralement parlant, la liberté contractuelle soit souhaitable, il peut y avoir des conditions qui devraient être impératives. Exemples de questions pour lesquelles certains pourraient vouloir des dispositions impératives: (A) la garantie implicite de qualité marchande du bailleur ou du fournisseur; (B) les limitations des dommages et intérêts conventionnels; ou (C) la

responsabilité du bailleur pour acte intentionnel ou faute lourde qui viole le devoir du bailleur de garantir la possession paisible, entre autres.

**III. Dispositions générales de droit des contrats.** Une autre question qui se posera tout au long de la loi type est celle de savoir dans quelle mesure elle devrait fournir des éléments de base de droit des contrats, plutôt que de se fonder sur le droit des contrats de l'Etat qui l'applique. Dans la mesure où le droit des contrats de l'Etat est relativement peu développé, les accords de crédit-bail peuvent bénéficier des dispositions qui fournissent des structures de base concernant, par exemple, la formation des contrats et le "statute of frauds", les garanties expresses et implicites, les clauses exorbitantes, et les délais de prescription pour les actions nées du contrat. D'un autre côté, certains peuvent estimer que des dispositions générales ne relèvent pas du champ d'application d'une loi sur le *leasing*. Le Comité consultatif pourrait envisager diverses options sur cette question, y compris la rédaction d'une loi générale qui ferait partie du projet global, mais qui resterait distincte des dispositions sur le *leasing*, de façon à ce que les Etats puissent l'adopter ou non, ou – étant donné l'acceptation large des Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international – incorporer une référence appropriée aux Principes, pour toutes les questions de droit général des contrats.

#### IV. Rapports entre preneur et bailleur

- A. *Qualité des bailleurs.* La loi devrait-elle inclure des dispositions qui limitent la possibilité de conclure une opération de location ? Par exemple, devrait-on limiter les catégories de bailleurs aux institutions financières, comme certains l'ont suggéré ?
- B. *Cession*
  1. Compétence pour céder
    - a. *Compétence du preneur.* Devrait-il y avoir une/des restriction(s), le cas échéant, à la compétence du preneur de sous-louer ou de céder son droit ? Un bailleur pourrait vouloir, pour sa propre sécurité, qu'un preneur soit obligé d'obtenir le consentement du bailleur avant de céder le droit à l'usage du matériel. Toutefois, il pourrait être souhaitable que la loi type n'impose pas une telle limitation, mais laisse la possibilité d'une telle restriction au contrat entre les parties. En cas de sous-location, le sous-preneur pourrait avoir un rapport avec le fournisseur original soit directement (comme si le droit avait été cédé), soit par l'intermédiaire du premier preneur (comme dans une sous-location traditionnelle). La loi type pourrait inclure une disposition en cas d'inexécution, et pourrait définir les circonstances dans lesquelles il pourrait y avoir un rapport direct entre le fournisseur et le sous-preneur – comme par exemple lorsque le fournisseur a été informé préalablement du contrat de crédit-bail.
    - b. *Compétence du bailleur.* Devrait-il y avoir des restrictions aux cessions par les bailleurs qui ont des obligations continues en vertu de leur contrat ? Ils pourraient être traités différemment

des bailleurs qui n'ont pas d'autres obligations et sont donc vraisemblablement libres de céder leur droit de recevoir un paiement. Les bailleurs qui ont des obligations continues pourraient être libres de céder leurs obligations mais rester responsables en vertu du contrat, pourraient être libres de céder leurs obligations comme ils le souhaitent, ou pourraient être limités dans la cession sauf autorisation du preneur.

2. *Recours.* Si une partie cède le droit (*lease interest*) en violation de toute restriction sur la cession ou en violation du contrat, quelle en sera la conséquence ? Les parties devraient-elles être obligées d'attendre que la cession cause un préjudice à l'une d'entre elle, auquel cas la partie qui a subi le préjudice aura un recours ? Ou la cession elle-même devrait suffire à déclencher la situation de défaillance, indépendamment du fait de savoir si la partie qui n'a pas cédé le droit a subi un préjudice ?

#### C. Irrévocabilité

1. *Irrévocabilité dans une location entre deux parties.* La loi devrait-elle inclure une clause "advienne que pourra", en vertu de laquelle les obligations du preneur de payer la totalité de la location devient irrévocable à un certain point ? Si une telle clause est appropriée, à quel moment l'obligation du preneur à l'égard du bailleur devient-elle irrévocable ? Au moment de l'acceptation du matériel par le preneur ?
2. *Irrévocabilité dans les opérations de crédit-bail.* Si le bailleur garantit la qualité marchande et l'adaptabilité du matériel, ou joue un rôle additionnel au-delà de celui de pur financement, alors peut-être que l'obligation du preneur ne devrait pas devenir irrévocable parce qu'il y a des obligations continues des deux côtés.

#### D. Droit à la jouissance paisible

1. *Garantie par le bailleur.* D'un côté, un preneur traditionnel s'attend à jouir du matériel sans avoir de préoccupations concernant le droit de propriété. En effet, certains soutiennent que si le bailleur est propriétaire, il devrait avoir une certaine responsabilité à l'égard des marchandises. D'un autre côté, si le preneur choisit le matériel, il sera alors difficile pour le bailleur de garantir le titre sur le matériel. Si la loi type pourrait prévoir ou non un droit de jouissance paisible, elle pourrait également faire dépendre l'obligation du bailleur à cet égard de la question de savoir si le preneur a effectivement choisi le matériel.
2. *Liberté contractuelle.* Si la loi type prévoit un droit de jouissance paisible, pour toutes les locations couvertes ou seulement pour celles qui remplissent certains critères, cette garantie devrait-elle être obligatoire ou les parties devraient-elles pouvoir traiter de cet aspect par contrat ? S'il est approprié de prévoir une telle garantie du droit de propriété, mais que l'on rechigne à limiter la liberté contractuelle, on pourrait prévoir une obligation dans certaines circonstances. Parmi les options, on peut envisager de rendre la garantie obligatoire contre une interférence due à

une erreur du bailleur, ou due à un acte intentionnel ou à la faute lourde du bailleur.

3. *Garantie par le fournisseur.* On pourrait examiner la question de savoir si, à la place de la garantie par le bailleur, il serait souhaitable d'exiger un droit de jouissance paisible du fournisseur à l'égard du preneur.

#### E. Défaillance

##### 1. De façon générale

- a. *Sécurité et droit de demander des assurances.* Chaque partie devrait-elle avoir le droit, en cas de motifs raisonnables d'insécurité, de demander des assurances adéquates d'exécution, avec le droit de suspendre l'exécution jusqu'à réception de ces assurances ?
- b. *Dispense d'exécution.* La loi devrait-elle prévoir des circonstances dans lesquelles il y aurait dispense de l'exécution, comme par exemple lorsque l'exécution serait irréalisable ? Ou devrait-on laisser cette question au droit des contrats de l'Etat ?

##### 2. Défaillance du bailleur

###### a. Acceptation et refus des livraisons non conformes

- i. *Motifs de refus.* Dans quelles circonstances un preneur peut-il refuser les marchandises pour non-conformité ? Deux questions clefs se posent: (a) le refus devrait-il être permis pour toute sorte de non-conformité, ou seulement celles qui portent une atteinte substantielle aux objectifs du preneur, et (b) quel effet l'acceptation initiale des marchandises par le preneur devrait-elle avoir sur la capacité du preneur à refuser les marchandises. Quant à la dernière question, le refus après une acceptation initiale pourrait être complètement interdit, limité au refus pour vices cachés et sérieux, permis aux mêmes motifs que le refus avant l'acceptation, ou dépendant de la question de savoir si l'acceptation était explicite ou faite sur la base de déclarations du fournisseur. De façon alternative, la loi type pourrait laisser ces questions sans réponse si l'on préférerait que le droit de refus relève du droit de la vente de l'Etat.
- ii. *Droits en cas de refus.* Si le preneur exerce un droit de refus, les questions se posent de savoir si le refus peut mettre fin à la location, et si le bailleur ou le fournisseur devraient avoir le droit de remédier à une livraison non conforme – qui peut dépendre par exemple de la question de savoir si le remède aurait lieu dans le délai original d'exécution, ou avec des paiements supplémen-

taires en raison des coûts du preneur entraînés par la livraison non conforme. Il y a une autre question qui se pose, à savoir si le preneur peut retenir le paiement pour les marchandises non conformes. La résolution appropriée de cette question peut être différente dans une opération de crédit-bail dans laquelle le bailleur est peu intervenu dans le choix des marchandises, et une location traditionnelle, dans laquelle le bailleur et le fournisseur sont identiques. Dans l'opération de crédit-bail, le preneur peut avoir une cause d'action directe à l'encontre du fournisseur, et il ne serait donc pas approprié de retenir les paiements du bailleur; cette considération ne peut avoir lieu dans une location traditionnelle.

- b. *Acceptation.* En partant de l'hypothèse que l'acceptation peut être explicite ou implicite, dans quelles circonstances l'acceptation peut être révoquée? Devrait-elle être révocable si, au moment de l'acceptation, la non conformité n'était pas connue, ne pouvait pas l'être, ou était connue mais minimisée par le fournisseur? Par ailleurs, si la non conformité est découverte à un moment ultérieur à l'acceptation mais n'est pas rapidement signalée au fournisseur ou au bailleur, le preneur renonce-t-il à toute revendication sur cette base? Ou une telle renonciation devrait-elle dépendre de la question de savoir si le fournisseur ou le bailleur subit ou non un préjudice en raison de ce retard?

### 3. Défaillance du preneur

- a. *Le preneur est insolvable mais n'est pas défaillant.* Si le preneur apparaît insolvable mais n'a pas encore refusé d'honorer ses obligations, ou n'y a pas encore manqué, le bailleur peut être en droit d'agir de façon anticipée pour minimiser le coût d'une défaillance potentielle. Cette action devrait-elle inclure le droit de bloquer la livraison (ou de refuser de livrer) des marchandises, sans demander d'abord des assurances au preneur?
- b. *Droit de reprendre les marchandises.* Si le preneur en possession des marchandises est défaillant, le bailleur devrait-il pouvoir les reprendre sans obtenir une autorisation préalable du tribunal (à condition que la reprise ne brise pas la paix)? En cas de réponse négative, la loi pourrait devoir inclure des dispositions adaptées aux procédures judiciaires appropriées dans les Etats.

## F. Dommages et intérêts

1. *Principe de base.* En cas de manquement d'une partie, quel principe devrait régir les dommages et intérêts? Les "dommages et intérêts positifs" sembleraient mettre la partie qui a subi un préjudice dans la situation qui aurait été la sienne si la location avait été complètement exécutée; ainsi, si le bailleur avait payé 9 000 dollars américains pour acheter le matériel et devait encaisser 10 000 dollars américains de

loyers, avec la théorie de l'intérêt positif, le bailleur aurait droit à la somme de 10 000 dollars qu'il aurait encaissée avec le bail. Ce type de dommages et intérêts est généralement considéré comme aboutissant à un résultat économiquement rentable, mais il peut donner lieu à des dommages et intérêts accordés par le juge surprenants lorsqu'une défaillance peu importante a des conséquences dramatiques sur un gros contrat. De façon alternative, les dommages et intérêts réels ("*out-of-pocket damages*") viseraient à compenser la partie lésée pour le coût de sa propre exécution en vertu du contrat, ou de restaurer la partie dans la situation où elle se trouvait lors de la conclusion du contrat; en vertu de cette théorie, le bailleur dans l'exemple ci-dessus aurait le droit de récupérer ses 9 000 dollars, mais pas les 1 000 dollars de profit. Les dommages et intérêts en vertu des deux théories pourraient être limités par une condition qui serait que la partie lésée doit faire des efforts raisonnables pour limiter ses dommages, soit en relouant le matériel, soit en cherchant du matériel de remplacement ailleurs.

2. *Dommages et intérêts conventionnels.* Dans quelle mesure les parties devraient-elles être libres de préciser dans leur contrat un chiffre de dommages et intérêts, au lieu de dommages réels ? Les dommages et intérêts conventionnels, sous la forme d'une somme fixe ou d'une formule, pourraient être considérés comme inacceptables en toutes circonstances, acceptables en toutes circonstances, ou acceptables à condition que les dommages et intérêts ne soient pas exorbitants ou aient un lien avec le dommage réellement subi (ou prévu).
3. *Exécution spécifique.* Les parties devraient-elles pouvoir essayer d'obtenir une exécution spécifique en cas de violation ? Ce recours, en vertu duquel les parties doivent exécuter le contrat conformément à ces dispositions, est vu avec mécontentement dans certains milieux, parce qu'il oblige les parties à poursuivre une relation qu'une partie considère insoutenable. Le recours peut toutefois sembler souhaitable dans des accords qui impliquent des marchandises uniques, pour lesquelles on ne peut pas se prémunir.

## **V : Opérations de crédit-bail : le rapport crédit-preneur / fournisseur**

- A. *Notification au fournisseur.* Pour qu'une opération relève d'une réglementation en matière de crédit-bail, le fournisseur devrait-il être informé de la structure tripartite du bail ? Si le fournisseur doit être tenu responsable à l'égard du preneur, au lieu de l'effet relatif du contrat, on peut soutenir que le fournisseur devrait être informé de la nature de l'accord. D'un autre côté, le fait d'exiger que le fournisseur soit informé peut n'ajouter qu'une faible valeur économique et peut donc ne pas être souhaitable. Une option serait de faire dépendre certains droits – comme la question de savoir si les variations du contrat de fourniture devraient exiger l'accord du preneur – du fait de savoir si le fournisseur était informé du crédit-bail au moment de la conclusion de l'accord; si le fournisseur savait que l'accord serait utile au preneur, le preneur aurait alors le droit d'approuver ou de refuser toute modification proposée au contrat de fourniture.



B. *Risque de pertes.*

1. *Risque du crédit-bailleur.* Un bailleur traditionnel qui conclut un contrat de vente de marchandises avec le fournisseur supporterait le risque de pertes à un moment donné, même si le bailleur transmet ce risque au preneur. S'il est souhaitable que le risque de pertes soit traité comme dans une vente traditionnelle de marchandises, se pose alors la question de savoir si la loi type devrait contenir une disposition sur le risque de pertes, ou si elle devrait simplement prévoir l'application du droit existant en matière de vente de marchandises de l'Etat qui applique la loi type. Toutefois, un crédit-bailleur dans une opération de crédit-bail, comme un financier traditionnel, souhaite limiter son exposition à de tels risques de pertes, et il peut donc être souhaitable de traiter ce risque comme passant directement du fournisseur au crédit-prenneur.
2. *Identification des marchandises et accident avant livraison.* Certains pays déterminent un moment à partir duquel les marchandises ou le matériel sont "identifiés", et où le preneur a un intérêt assurable. Dans la détermination du moment où le risque de pertes devrait passer du fournisseur au preneur (ou au bailleur), il faudrait examiner la possibilité de lier l'identification au passage du risque de pertes. Si l'identification n'a pas eu lieu avant le passage du risque de pertes, le droit de chaque partie serait plus clair à chaque stade. Cette clarté serait utile, par exemple, lorsque les marchandises qui ont déjà été identifiées subissent des dommages avant d'être livrées; certains Etats prévoient que, dans ces circonstances, l'ensemble du contrat est annulé. En liant l'identification au risque de pertes, un accord pourrait exister malgré la destruction des marchandises avant qu'elles ne soient livrées.
3. *Note concernant le droit de refus.* Une difficulté conceptuelle qui se pose avec le risque de pertes est celle du droit de refus du preneur. Si la loi type permet que le preneur ait un droit de refus, dans certaines circonstances, après qu'il ait accepté les marchandises, il y aura des cas dans lesquels le fournisseur pourrait subir une perte du fait du refus *après* le transfert du risque de perte.

- C. *Garanties.* Si une garantie implicite de qualité marchande et d'adaptabilité pour un objectif particulier est souhaitable, une telle garantie devrait-elle venir du fournisseur ou du bailleur? A nouveau, dans une vente traditionnelle de marchandises et dans un bail, le bailleur garantirait probablement la qualité du matériel. Toutefois, si le crédit-bail est un pur accord financier, les garanties du fournisseur peuvent passer directement au crédit-prenneur.

## VI. Droits des tiers

- A. Règles de priorité

1. *Choix de la loi.* Dans quelle mesure la loi type devrait simplement se fonder sur les règles de l'Etat régissant le rang des droits ? La loi pourrait ne rien dire à cet égard, ou encore prévoir des règles de priorité pour certains droits. Lorsque l'Etat a déjà des règles, il peut hésiter à les introduire des dispositions supplémentaires qui pourraient apporter de la confusion; toutefois, protéger un droit du bailleur peut être ici crucial pour obtenir l'acceptation des bailleurs.
  2. *Droit du crédit-bailleur.* Lorsque l'accord est considéré comme étant une location plutôt qu'une sûreté, on peut souhaiter préciser que le droit du bailleur prime les droits de tous les créanciers du preneur. On peut faire en sorte que la priorité du droit du bailleur dépende du respect par le bailleur d'une condition de notification existante dans l'Etat, ou encore la loi type peut inclure un système d'inscription pour tout Etat qui n'en dispose pas déjà.
    - a. *Privilèges légaux.* Des privilèges égaux peuvent primer le droit du bailleur, afin de minimiser la confusion avec les règles nationales existantes en matière de priorité.
    - b. *Créanciers du crédit-bailleur.* La loi type devrait-elle prévoir des règles de priorité par rapport aux créanciers du bailleur ? Etant donné l'intérêt du preneur à obtenir le matériel sans préoccupations quant à la propriété, protéger le preneur contre les créanciers du bailleur peut être souhaitable. Cela pourrait toutefois se faire à travers des moyens en marge des règles de priorité; garantir le droit de jouissance paisible pourrait être un moyen satisfaisant.
  3. *"Mechanics' liens".* Le droit du bailleur devrait-il primer le droit prévu dans un "mechanics' lien" ? Le statut unique de ce privilège peut garantir le maintien de leur primauté, avec le privilège légal, sur le droit du bailleur.
- B. *Préjudice des tiers.* Les principes existants en matière de responsabilité délictuelle peuvent entraîner des actions contre le preneur ou le bailleur lorsqu'un tiers subit un préjudice en raison des marchandises ou du matériel loué. Toutefois, il peut ne pas être approprié de retenir le bailleur responsable lorsque le preneur ne joue aucun rôle dans le choix des marchandises. Ainsi, s'il n'est pas souhaitable d'interférer avec la détermination des Etats de savoir quand il devrait y avoir responsabilité, il se peut qu'il soit approprié de définir quelle partie devrait être responsable pour un dommage particulier.

**ANNEXE I**

**Model Rules for Lease Financing :  
A Possible Complement to the UNIDROIT  
Convention on International Financial Leasing**

*Ronald C.C. Cuming* \*

***In Memoriam***

*It was a privilege for me to be asked to contribute a paper for a publication in memory of Malcolm Evans, deceased, former Secretary General of UNIDROIT. I had the good fortune to work with Secretary General Evans as the Canadian member on the Committee of Governmental Experts which prepared the Conventions on International Financial Leasing and International Factoring that were adopted at the Ottawa Diplomatic Conference in 1988. My association with the Institute and with Mr Evans did not end upon completion of those projects; it continued when I was appointed a member of the Study Group for the draft Convention of International Interests in Mobile Equipment.*

*During the more than ten-year period of my association with the Institute, I experienced the kindness and generosity of Malcolm Evans and gained from his deep understanding of both private and public international law. I observed his skill as an administrator and consummate diplomat who was able to gather together experts from many countries in order to bring these projects to fruition.*

*In the following paragraphs I have proposed that the next step in the development of modern leasing law be taken. It is my view that the greatest tribute that can be paid to Malcolm Evans is to continue the development of international commercial law that was started under his leadership of the Institute.*

**I. – INTRODUCTION**

The diminution of the role of the State in former East Bloc countries and other developing countries which has occurred in recent years, and the concomitant need for private business activity to fill the gap, have resulted in a dramatically increased demand for credit facilities by small businesses in these countries. While there are obvious exceptions, investment capital is generally not lacking; the problem is that it is not readily available to those who require it for creation or expansion of businesses. In many countries, banks hold savings that they are not prepared to make available as

\* Professor, College of Law, University of Saskatchewan, Saskatoon (Canada); Correspondent of UNIDROIT.

loans other than on a very short-term basis to very low-risk borrowers. The result is that business activity is hampered and development opportunities are lost. Often, the basis for the extremely conservative credit policies of lending institutions is the inadequacy of legal infrastructures within which credit can be granted.

Frequently, both domestic and foreign investors are prepared to provide credit to customers who have not established a credit record if the additional risk involved is covered, at least in part, by a right to seize or have seized property of the borrower in the event of default in payment under the credit contract. The property (collateral) provides an alternative source of payment. However, secured credit transactions cannot exist in a legal vacuum and the parties cannot through agreement control all the relevant factors. What is required is a legal infrastructure that regulates the various aspects of the relationships that arise in the context of secured financing transactions.

A problem that is faced by many developing nations is that sophisticated secured financing regimes are necessarily complex and costly to establish and maintain. This is so particularly where registries are central to the priority features of the regimes. Added to this is the fact that often the concepts and structures of a modern secured financing regime are foreign to the legal system of a country and are not understood by credit grantors and their legal advisors. While considerable progress has been made in recent years to assist these nations in the development of modern secured financing law,<sup>1</sup> it is unlikely that effective systems will be in widespread use in most of these countries for several years yet.

An increasing number of countries that encounter these problems have looked to lease financing as a method to address the lack or inadequacy of legal infrastructures for secured financing.<sup>2</sup> This form of secured financing is being embraced as an easily-implemented interim measure. However, a considerable amount of conceptual confu-

<sup>1</sup> For example, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) reports that its Model Law on Secured Transactions, published in 1994, has been the basis for recent law reform proposals or new legislation in Azerbaijan, Hungary, Kyrgyzstan, Latvia, Moldova, the Russian Federation and the Slovak Republic. Through the efforts of the World Bank, draft secured financing laws have been prepared for Jordan and areas of the West Bank and Gaza governed by the Palestinian National Authority. Other organisations such as the National Law Center for Inter-American Free Trade and the Center for Economic Analysis of Law have prepared studies which are being considered as the basis for reform of secured financing laws of Central and South America.

<sup>2</sup> Of course, this is not the only reason for the dramatic increase in the use of lease financing that has occurred in many countries. Lease financing is common in countries that have sophisticated and efficient secured financing systems. There are also economic reasons for the growth in this type of secured financing. For example, because of its flexibility, leasing has been used as a vehicle to encourage through taxation laws the acquisition of new capital goods, thereby facilitating the modernisation of the manufacturing capacity of the country. It is used to stimulate capital goods production during periods of recession. Leasing can be used as a method through which alternative sources of finance can be made available in an otherwise oligopolistic or excessively restrictive loan market. Leasing can often be arranged more quickly and simply than conventional loan financing and the leasing contract can be easily structured to meet the cash flow needs of the lessee. Since leasing companies are generally not deposit-taking institutions, there is less need to subject them to regulatory controls and limitations imposed on credit grantors who rely on deposits for funds.

sion has resulted. This confusion is often a product of the failure to recognize the essential nature and functions of financing leases.

The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) has provided the first set of international rules dealing with financial leasing transactions. The *UNIDROIT Convention on International Financial Leasing*, Ottawa, 1988 (hereinafter, the "*Convention*"), describes the essential features of one important type of modern leasing device: the tripartite financial leasing transaction. While the *Convention* was designed to deal with international financial leasing transactions and not to be a model for domestic law, it is increasingly being looked upon as a pattern for the development of national law dealing with this type of financing. While this should be encouraged, it is important to recognize that the *Convention* was not designed to address the legal and functional distinctions between true (operating) leases and financing leases. For the most part, it embodies the traditional approach to the relationship between lessors and lessees found in most legal systems. The lessor is treated as the owner of the leased property and not as a credit grantor who has provided financing for the purchase of the leased equipment by the lessee.

It is the view of the author that UNIDROIT should marshal the expertise that is available to it and develop a companion convention or model law that would not only provide rules applicable to international lease financing transactions but would also be a model for the development of national laws applicable to lease financing generally. Such a project would be a natural extension to the *Convention* and an appropriate addition to the project on secured financing that UNIDROIT has decided to undertake.<sup>3</sup>

## II. – WHAT IS A FINANCING LEASE?

There is no precision in the use of labels for transactions of the kind examined in this paper. This is a product of both conceptual and terminological inconsistency within legal systems and between legal systems.

The term "lease" generally denotes a transaction under which the owner of property, a lessor, contractually grants possession of the property to another person, a lessee, for a specified period of time – the lease term – which is less than the useful life of the property, in return for periodic payment of money – the lease payments. At the end of the term, the property is returned to the lessor. During the term of the lease, the lessee has no property interest in the leased property other than that which, under the applicable law, is associated with possession. This type of transaction is generally referred to as an "operating lease".

However, the term "lease" is also used to refer to transactions that have as their essential function the financing of the purchase of movable property, usually equip-

<sup>3</sup> The reader will immediately appreciate that the conclusions reached by the author of this paper are ones that are heavily influenced by his views as to what are the conceptual underpinnings and functional characteristics of a modern secured financing regime. These views have been developed through experience in the context of the secured financing regimes of Canada and the United States.

ment. These transactions come in many different configurations; however, in each case the intended end result is that the owner of the property has recovered its investment in the property and a return on that investment (an imputed rate of interest on the investment), while the person who acquires possession of the property has rights and obligations that, in practical effect, parallel those of a buyer. It is clear that, in functional terms, the transaction is a secured financing device and not a true lease, even though all the superficial trappings of a lease are used by the parties. In the balance of this paper, this type of arrangement is referred to as a "financing lease".<sup>4</sup>

There is no exhaustive list of factors the presence of which dictates the conclusion that a particular contract is a finance lease and not an operating lease. The problem of characterization of transactions in the form of leases is exacerbated by the fact that a particular transaction may have characteristics both of an operating lease and of a financing transaction. In these circumstances, it is necessary to determine which category of characteristic predominates. However, there is no shortage of "guidelines" available to anyone faced with the task of distinguishing finance leases from true leases. In both Canada and the United States there exists a wealth of academic literature<sup>5</sup> and case law on the subject. In addition, §1-201(37) of the United States *Uniform Commercial Code*<sup>6</sup> provides a list of factors that point to the existence of a security agreement in the form of a lease. In some countries, income tax laws or regulations provide rules for characterizing transactions as true leases or as security agreement. In addition, guidance may be obtained from national and international accounting standards.<sup>7</sup>

It is not possible in the context of this short paper to address fully all the factors that should be taken into account when determining whether a particular transaction is in substance an operating lease or a financing lease. However, it is possible to list those factors that are considered to be the most significant by legislators and courts who have had the task of identifying the fundamental differences between the two

<sup>4</sup> It is common in Canada and the United States to refer to these transactions as "security leases", since under the laws of most of the provinces of Canada and all of the states of the United States they are treated as security agreements subject to the regulatory regime that is applicable to all types of secured financing transactions involving movable property as collateral.

<sup>5</sup> The issue has been the subject-matter of a significant volume of North American legal literature. The following is a sampling of this literature: R. CUMING, "True Leases and Security Leases under Canadian Personal Property Security Acts" (1982-83), 7 *Canadian Business Law Journal*, p. 251; G. GILMORE, *Security Interest in Personal Property*, Vol. II (Boston: Little Brown & Co., 1965), at pp. 337-9; H. ABRAMS, "The Diminishing Difference Between Selling and Leasing Tangible Personal Property" (1979), 24 *Villanova Law Review*, p. 706; C. MOONEY, "Personal Property Leasing: A Challenge" (1981), 36 *Business Lawyer*, p. 1605; P. COOGAN, "Is There a Difference Between a Long-Term Lease and an Installment Sale of Personal Property?" (1981), 56 *New York University Law Review*, p. 1036; J. AYER, "On the Vacuity of the Sale/Lease Distinction" (1983), 68 *Iowa Law Review*, 667; I. JONES, "Lease or Secured Transaction – The Saga Continues Under the Bankruptcy Act" (1985), 90 *Commercial Law Journal*, p. 281.

<sup>6</sup> See American Law Institute and National Conference of Commissioners on Uniform State Law, *Uniform Commercial Code*, Article 2A, 1987 Official Text amending Article 1, §1-210(37).

<sup>7</sup> See International Accounting Standard No (17).

types of transactions. Generally, these factors are the ones that indicate which of the lessor and the lessee is the economic owner of the property. If the lessee has the bulk of rights and obligations generally associated with ownership of the property, the transaction is treated as a secured financing device used to secure the purchase price of the property.

If the lessee is required to pay what is the equivalent of the lessor's capital investment plus a credit charge at the commercial rate existing at the date of the agreement, and if the lessee has the right to possession of the property for all or a substantial part of its useful life,<sup>8</sup> a financing lease is involved. However, leases with terms less than the useful life of the property can also be financing leases. Where a clause in the lease gives to the lessee the option to purchase the property at less than its expected market value (as determined at the date of execution), the economic reality is that the lessee will exercise the option and acquire legal title to the property. Consequently, the transaction is a financing lease.

Some leases provide that rental payments made up to the point when the option is exercised are to be "credited" to the lessee and deducted from the amount payable under the option. By itself, the fact that any amount is credited to the lessee has little significance; it remains necessary to determine if the amount of new money to be paid by the lessee represents the reasonably expected fair market value of the property at the time of exercise of the option. If the new money is equal to or near the market value of the property, the "credit" is of no significance. If the amount of new money is significantly less than the market value of the property, the term of the contract providing for the credit is an overt recognition that the amount paid through its lease payments has been allocated by the lessor to the purchase of the property.

One of the more popular types of leases currently in use in many countries is the "open-end" lease. While a variety of different provisions are used in these leases, the general pattern is to fix the term for a period less than the useful life of the property. The lease provides that at the end of the term the property will be returned to the lessor, who will then sell it. The lessee may purchase the property from the lessor at its appraised value. Whether the lessee or a third person buys the property, the lessee agrees to pay to the lessor the difference between the amount recovered by the lessor on the sale of the property and a predetermined amount specified in the lease. If the sale yields more than this amount, the surplus is to be paid to the lessee. Since the term is for less than the useful life of the property and it is not predictable that the lessee will purchase the property at the end of the lease term, one might conclude that this type of transaction is a true lease. However, when other aspects of an open-end lease are examined, it becomes clear that the transaction is more properly character-

<sup>8</sup> The fact that the initial term of the lease is less than the useful life of the property is not determinative. If the lessee is given an option to renew the lease for one or more terms equivalent to the useful life of the property and the rental payments during the new terms are significantly less than the market rate for leased property of the type involved, the economic reality is that the option will be exercised and the lessee will have possession of the property for its useful life.

ized as a financing lease. Under an open-end lease, the lessor has no right to retake the leased property and assert ownership over it. It is returned to the lessor at the end of the term solely for the purpose of sale on behalf of the lessee. Under the terms of the lease, the lessor surrenders his unfettered right to possession of the property at the end of the term. Any unusual depreciation or appreciation of the property while it is in the hands of the lessee accrues to the lessee and not the lessor. Accordingly, the lessee is the person who is affected by the price obtained upon sale of the property by the lessor.

Before leaving characterization, it is necessary to remove uncertainty as to the meaning of another term: "financial leasing transaction".<sup>9</sup> In the balance of this paper, the term "financial leasing transaction" is used to refer to a special tri-partite relationship between the supplier, the lessor and the lessee. A financial leasing transaction involves two separate, but related, contracts. The first contract is a supply contract, containing terms, approved by the lessee so far as they concern the lessee's interest, between the lessor and a supplier of property who is named by the lessee and who is aware that the property is to be leased to the lessee. The ownership of the property is transferred to the lessor under this contract. When selecting the supplier and the property, the lessee is not relying primarily on the skill or judgment of the lessor. The second contract is a lease of the property by the lessor to the lessee. While the transaction between the lessor and lessee under a financial leasing transaction is usually a financing lease,<sup>10</sup> it is sometimes an operating lease.

Financing leases can be used either by lessors who are not suppliers and who assume the role of third party financiers for the acquisition of equipment, or by lessors who are suppliers of the equipment. When determining whether a lease is an operating lease or a financing lease, it is not relevant that a supplier of the leased property is or is not involved.

### III. – WHAT DOES A FINANCE LEASING OFFER?

Not many developing States have effective legal structures for secured financing. States of the former Soviet Union have only what can be recalled from the pre-Soviet era. States which inherited or have adopted civil codes are likely to have unsophisticated secured financing regimes, since traditionally the civil law did not recognize non-possessory secured financing devices.<sup>11</sup> States which inherited the English common law have the conceptual structure for secured financing, but may not have the necessary administrative legal infrastructure that allows them to take full advantages of devices such as conditional sales contracts and legal and equitable mortgages. Indeed, many of them will have inherited the peculiarities of English sale

<sup>9</sup> Some of the relationships that arise in this type of transaction are regulated by the *Convention*.

<sup>10</sup> The extent to which this is recognised in the *Convention* is addressed later in this paper.

<sup>11</sup> Most civil codes recognise title retention sales contracts which, however, are not viewed as secured financing devices.



of goods law that induced the development of “hire-purchase” in England as the principal legal device for the financing of the purchase of equipment and durable consumer goods.<sup>12</sup>

Modern, efficient secured financing regimes such as those found in the states of the United States of America and most of the provinces of Canada are complex and function in the context of registry systems which are expensive to establish<sup>13</sup> and require expert management. It is difficult enough to implement these regimes in societies which have long experience with secured financing and the use of registries for security interests.<sup>14</sup> It is much more difficult to implement them in States in which secured financing is not well understood by legislators and business communities. Successful implementation depends upon the availability of business and legal expertise that may not be available.

The principal advantages of finance leasing over more traditional secured financing devices is familiarity and apparent simplicity. The concept of lease is a feature of all legal systems. It is easily understood and can be implemented without the necessity for a complex legal infrastructure. The lessor’s “ownership” provides the security for the obligations of the lessee-buyer. Upon default in payment, the lessor can repossess the leased property or have it seized and returned to it. The finance lease contract is very flexible, with the result that the parties have broad scope to arrange their *inter partes* affairs to meet their particular circumstances. Unless the law of the jurisdiction applies the civil law principle of “*en fait de meubles, la possession vaut titre*” to lease transactions, the lessor’s ownership gives to the lessor protection against third party claims and the lessee’s trustee in bankruptcy without the need to comply with public disclosure requirements.

<sup>12</sup> Under established legal doctrine, a hire-purchase transaction is not a mortgage (or other agreement providing for a security interest or charge), since there is no disposition of the property by the owner in favour of a creditor. It is not a sale of goods so long as the lessee has no obligation to purchase the leased property. However, in this respect, English common law has adopted form over substance.

<sup>13</sup> Not all registry systems are computerised. However, in order to be effective, registrations relating to interests in mobile property should be centralised; there should be a single registry for all such interests. Centralisation results in the need to handle large numbers of registrations. Unless the system is mechanised, it will be very labour-intensive and the administrative costs will be high. Furthermore, manual handling of registration documents often results in long delays in effecting registration and obtaining search results.

<sup>14</sup> States with modern, advanced economies such as the United Kingdom, Australia and New Zealand have yet to adopt such systems, notwithstanding the recommendations of experts that they do so. See The Committee on Consumer Credit, *A Critique of Present Credit Law*, Her Majesty’s Stationery Office, London, (Cmnd. 4596), 1971; A.L. DIAMOND, *A Review of Security Interests in Property*, Her Majesty’s Stationery Office, London, 1989; Australian Law Reform Commission, *Personal Property Securities*, Report No. ALRC 64 (interim) (1993); Queensland Law Reform Commission and Law Reform Commission of Victoria, *Personal Property Securities Law: A Blueprint for Reform*, Discussion Paper QLRC 39, Discussion Paper VLRC 28 (1992); New Zealand Law Commission, *Report No. 8: A Personal Property Securities Act for New Zealand* (1989). See also J. FARRAR and M. O’REGAN, New Zealand Law Commission *Preliminary Paper No. 6; Reform of Personal Property Security Law: A Report to the Law Commission* (1988). For a brief discussion of these reports, see R. CUMING, “The Internationalization of Secured Financing Law: the Spreading Influence of the Concepts of UCC, Article 9 and its Progeny”, in *Making Commercial Law*, Cranston ed. (Oxford: Clarendon Press, 1997), p. 499 at pp. 511-517.

#### IV. – THE PRACTICAL LIMITATIONS OF FINANCE LEASING

Finance leasing is not a complete substitute for an effective, modern secured financing regime. It has an important, but limited role. As such, it can be viewed as a first step in a transition to a complete regime of secured financing law.

Finance leasing is a device that works well when financing is required for the acquisition of equipment or other high-priced durable movable property. As noted above, it can be used in cases where the financing is being provided by a supplier of the equipment or where it is being provided by an independent financier. In addition, it is possible to use a highly formalistic version of financing lease, the sale and lease-back, as a method of securing a loan made by the lessor to the lessee essentially on the security of the lessee's equipment. In technical terms, the borrower sells the property to the lender and then leases it from the lender under a financing lease arrangement. In effect, the lessee is buying back the property.<sup>15</sup>

However, finance leasing cannot be used as a vehicle for financing the acquisition of inventory. It is fundamental to a finance leasing contract that the lessee-buyer retains the equipment, since this is the lessor's security. By definition, inventory collateral will be sold by the debtor in the ordinary course of its business. Further, lease financing law provides no method for securing direct advances of funds made to the lessee-buyer after delivery of the leased property. A finance lease provides security only for the "purchase price" of the property acquired under the lease and default charges. Further, lease financing law provides no conceptual basis on which to recognize a security interest in proceeds received by the lessee-buyer from use of the leased equipment. The only security available to a lessor under a finance lease is its "ownership" of the leased property.

A modern secured financing regime does not have these deficiencies. A central feature of such a regime is the recognition that an obligation can be secured, not only by property of any kind owned by the debtor at the date of execution of the security agreement, but also property acquired by the debtor at a future time during the currency of the agreement. Consequently, the purchase price of property and any other obligation of the debtor to the secured party can be secured through a security interest not only in the property itself, but also by other property then owned or later acquired by the purchaser.

#### V. – THE CONCEPTUAL CONFUSION ASSOCIATED WITH FINANCE LEASING

As noted above, a financing lease is in substance not a lease, but a secured financing device in the guise of a lease. While this form of legal fiction can be useful, it can also be a source of confusion and injustice. If the rights of the parties to a financing lease

<sup>15</sup> Of course, this type of transaction may well be viewed under the applicable law as nothing more than a mortgage. However, this will not be the case in jurisdictions where formalism dominates.

are regulated on the basis that the contract between them is a true lease, the law becomes distorted and important economic interests can be overlooked.

The paradigm for a secured financing regime is a debt or other obligation that is collaterally secured by an interest in property of the debtor. In substance, a security agreement is one under which the owner of property recognizes through an agreement that another person has or will automatically acquire an interest in that property in order to secure an obligation. The function of a security agreement is to provide to an obligee an *in rem* interest<sup>16</sup> in property of the debtor that secures the obligation.

A lease is a fundamentally different transaction. The lessor “owns” the leased property; the lessee has temporary possession of it under the terms of the lease contract. Unlike a secured financing transaction, the purpose of a true lease is not to finance the acquisition of the property by the lessee. The lessor expects to get its property back at the end of the lease term. Consequently, when a transaction cast in the form of a lease is used as a financing device, what is hidden in the relationship between the lessor and the lessee is the fact that the lessee is acquiring under the transaction an economic interest in the leased property that goes well beyond temporary use of it. By making the lease payments, the lessee is “buying” an interest in the leased property.

The commercial realities of financing leases present an important conceptual and functional question: what type of legal regime is needed to recognize fully and accurately the relative rights of the parties to a financing lease and the rights of third parties who acquire interests in leased property from lessees in possession? It is clear that traditional leasing law is inadequate; it does not reflect the fact that the purpose of the transaction is to finance purchase price property being acquired by the lessee. Further, it is not possible in most jurisdictions to describe the rights of lessors and lessees under financing leases by analogy to the seller-buyer relationship arising under a title retention sale of goods contract. Under most legal systems, a buyer is not recognized as acquiring any proprietary interest in the goods until the full purchase price is paid. This approach is not confined to systems based on traditional civil law, which does not accept the concept of “equitable” or limited interests in property. It is applied as well in most common law jurisdictions,<sup>17</sup> including England.<sup>18</sup> The problem for many legal systems in accepting that the lessee has an *in rem* interest in the leased property commensurate with the payments made to the lessor is that this conclusion cannot be supported by analogy to any existing legal construct.

Legal systems that give explicit recognition to the interest of the lessee-buyer and provide a conceptual basis for this recognition treat the lessee as an owner of the pro-

<sup>16</sup> This could be “ownership” transferred to the secured party or a charge on the debtor property interest in the collateral. However, even where a transfer of ownership is involved, most systems recognize that the secured creditor is not to be treated as having unfettered ownership. In common law systems, the debtor is treated as the equitable or beneficial owner.

<sup>17</sup> Other than the provinces of Canada and the states of the United States.

<sup>18</sup> See R.M. GOODE, *Legal Problems of Credit and Security*, 2<sup>nd</sup> ed. (London: Sweet & Maxwell, 1988), p. 6.

perty who has charged that property. This is possible because these systems adopt function, not form, as the primary factor on which characterization of transactions is based. Transactions in the form of leases that function as secured financing devices are treated as secured financing devices and, consequently, are fully integrated into secured financing regimes.<sup>19</sup> This is not an option for many countries that are looking to lease financing as a device that can address at least in part the lack of other modern forms of secured financing. While strict adherence to formalism may be weakening in many parts of the world, it is too much to expect many legal systems to recognize that a lessee under a financing lease is to be treated in law as the owner of the leased property subject to a charge held by the lessor.<sup>20</sup>

It is the view of the author that the most realistic approach is to provide special measures in the context of the law applicable generally to leasing which recognize the peculiar relationships that arise in the context of lease financing. In practice, if not in theory, this would entail accepting that the lessee has a legally recognized interest in the leased property beyond temporary possession which requires legal protection. As the secured financing law of a jurisdiction develops to the point where it can absorb lease financing as a secured financing device, these special measures can be repealed and the legal fiction that the transaction is a lease can be dropped.

In the following paragraphs, the author describes these special measures and explores the extent to which they can be found in the *Convention*.<sup>21</sup>

<sup>19</sup> See *Uniform Commercial Code, Article 9, supra*, note 5, §9-102, and *The Personal Property Security Act, 1993*, Revised Statutes of Saskatchewan, Ch. P-6.2, Sections 2 (qq) and 3 (which is representative of secured financing law that has been adopted in ten of twelve Canadian provinces and territories). See generally, R. CUMING and R. WOOD, *Saskatchewan and Manitoba Personal Property Security Handbook* (Calgary: Carswell Co. 1994), pp. 41-49.

<sup>20</sup> The difficulties associated with getting agreement at the international level with respect to the characterisation of transactions which involves rejecting formalism was recently demonstrated in the context of the draft UNIDROIT Convention on Interests in Mobile Equipment. It was not possible to get agreement among the members of the Study Group to treat financing leases and title reservation sales agreements as security agreements. Three distinct types of transactions are addressed in the *Convention*: security agreements, leases and title reservation agreements. See Article 1, clauses (i), (v) and (w)). Whether or not an agreement in the form of a lease is treated as a security agreement is a matter to be determined by the law of the forum. The result is that, if the matter comes before a court of the United States or Canada, a financing lease would be treated as a security agreement; however, if it comes before a court of a civil law jurisdiction, the same transaction is likely to be treated as a lease.

<sup>21</sup> While it is possible to apply the *Convention* to financial (tripartite) leasing transactions involving an operating lease, its primary focus is on transactions involving finance leases. Article 1, paragraph 2 defines a "financial leasing transaction" as a transaction involving a number of features including a lease under which the "the rentals payable ... are calculated so as to take into account in particular the amortisation of the whole or a substantial part of the cost of the equipment." Article 1, paragraph 3 provides that the "*Convention* applies whether or not the lessee has or subsequently acquires the option to buy the equipment or to hold it on lease for a further period, and whether or not for a nominal price or rental." Although there are several factors that point to the existence of a finance lease, the most common is the requirement that the lessee pay all or most of the cost of the leased equipment. While it is conceivable that the market conditions at the time a lease is executed are such that the lessee under an operating lease is prepared to pay lease payments that cumulatively amount to substantially all of the lessor's capital cost of the leased property, this would be very unusual.

## VI. – SPECIAL LEGISLATIVE MEASURES

### 1. *Disposition of the lessor's interest*

A lessor under a true lease is the owner of the leased property who has agreed to surrender possession of the property to the lessee for a specified period of time. Once that period has expired or is prematurely terminated because of default by the lessee or for some other reason, the lessor is entitled to regain possession of the leased property. As owner, the lessor has full rights of disposition of ownership in the property before and after termination of the lessee's right to possession.

The rights of a lessor under a financing lease should be quite different, since they must be limited to the extent that it is necessary to recognize the lessee's interest in the leased property. Under most financing leases, it is the expectation of the lessee that full economic, if not legal, ownership of the leased property will ultimately vest in the lessee. It follows that any disposition by the lessor of its interest in the leased property must be subject to the rights of the lessee arising under the lease contract, including, upon performance of the lessee's obligations under the contract, the right to be treated as the owner of the property.

The *Convention* provides in Article 14 that the lessor "may transfer or otherwise deal with" its rights in the equipment, but a transfer does not "relieve the lessor of its duties under the lease agreement ..." Clearly, the Article was designed, not to preserve as against a third party the rights of the lessee, but to supplement Article 8, paragraph 2 which states the warranty of quiet possession. The *Convention* appears to leave to the applicable law the effect of a transfer of the lessor's ownership on the rights of the lessee under the lease.

### 2. *The lessee's interest in a surplus*

The lessor must have full rights to recover possession of the leased property in the event of default by the lessee. However, repossession by the lessor should not result in termination of the lessee's rights under the lease contract other than the right of possession. Since the lessee has made payments that implicitly have been applied to the purchase price of the leased property, the lessor should not be able to ignore the economic interest in the property that the lessee has acquired through these payments.

Article 13 of the *Convention* provides that upon "substantial default"<sup>22</sup> by the lessee, the lessor may terminate the contract and recover possession of the equipment. The Article provides that the lessor may recover such damages as will place the lessor in the position in which it would have been had the lessee performed in accordance with the lease terms, and that the value of rental payments made "may be taken into account" in computing the damages. However, there is no requirement that the lessee's commercial interest in the leased property be protected except to the extent that this interest is reflected in calculation of damages recoverable by the lessor. Con-

<sup>22</sup> This term is not defined in the *Convention*.

sequently, there is no requirement that the lessor account to the lessee for any surplus. This, also, is a matter to be left to the applicable law.

The way in which the lessee's interest can be recognized is to require that the lessor sell the leased property or in some other way determine its market value. The lessee's interest is the amount that this value, when added to the payments made by the lessee, exceeds the amount owing to the lessor under the terms of the lease. This amount should be returned to the lessee since otherwise the lessor would recover more than it would receive if the lessee had not defaulted.

### 3. *Protecting the lessee's "right of redemption" and the lessor's "security"*

There are other ways in which the lessee's economic interests in property under a finance lease should be recognized. A lessee should have a right to "redeem" its interest after default by tendering to the lessor the balance owing to the lessee under the agreement. In consumer lease situations at least, the lessee should have a limited right to reinstate the agreement and retain or regain possession by correcting any default. There is no recognition of these rights in the *Convention*.

Some jurisdictions provide *de facto* protection to lessee's interests in leased property by limiting the repossession rights of lessors. These limitations usually come in two forms: a prohibition on the right of the lessor to retake possession until there has been failure on the part of the lessee to make several lease payments,<sup>23</sup> and the requirement that the lessor obtain a court order before repossessing the leased equipment. There is nothing that would make these limitations conceptually unacceptable in the context of financing leases; however, it is the view of the author that neither of these measures should be applied in this context. In practice, they diminish the economic value of lease financing.

While a case can be made for limiting a lessor's right to repossession of property leased under a financing lease by requiring a pre-seizure notice to the lessee so as to allow the lessee to correct any default and avoid the costs of repossession, it is important that the period between default and repossession be short. The requirement that the lessor refrain from retaking possession for other than a short period after default or that it obtain a court order before retaking possession or having the property seized, seriously diminishes the efficacy of finance leasing.<sup>24</sup> Since the role of the transaction is to provide for the sale of the leased property and security for the amount owing by the lessee, there is generally a direct relationship between the value of the property and the amounts payable under the lease agreement. If the lessor is precluded from exercising its right of repossession for a significant period after default by the lessee, there is a real chance that

<sup>23</sup> As noted above, the *Convention* does not permit termination of the lease contract and repossession of the leased property unless there has been a "substantial default" on the part of the lessee.

<sup>24</sup> This is not to suggest that a lessor should be able to retake possession without a court order when to do so would result in a breach of the peace. However, even in such situations, the order which the lessor will require should be made available through expedited proceedings so that the period between default and the date of seizure is very short.

the lessor will experience loss on the transaction in the not unlikely event that property depreciates rapidly in value while in the possession of a judgment-proof lessee.

#### 4. *Third party protection*

Most modern secured financing systems provide for the public disclosure of security interests in order to protect third parties from loss when they acquire property subject to security interests enforceable against them. However, few legal systems provide for the registration of lessor's ownership in leased property. Like any other owner, a lessor is entitled to assert his or her ownership against the claims of third parties.<sup>25</sup> A UNIDROIT Study Group has already adopted this approach for leases of equipment that fall within the scope of the Preliminary Draft UNIDROIT Convention on International Interests in Mobile Equipment which, in this respect, treats leases (whether operating leases or financing leases), security agreements and title reservation agreements in the same way. A registration relating to the transaction must be effected in a registry established pursuant to a protocol if the lessor's interest is to be enforceable against other competing interests in the leased property. See generally, Articles 16-22 and 28-29.<sup>26</sup> The issue arises as to whether the formal characterization of a financing lease as a leasing transaction or the economic reality that it is a secured financing transaction should prevail in the context of the question whether or not it should be subject to public disclosure requirements.

It is the view of the author that a strong case can be made for treating a financing lease in the same way as a security agreement in this respect, and requiring public disclosure of its existence. Given the fact that, in most cases, the lessee will be in possession of the leased property for a long period of time (in some cases for its full economic life) and that the lessee has all of the obligations of an owner of the property such as keeping it in repair, obtaining the necessary licences for its use and paying property tax levied on it, all of the outward indicia of ownership are likely to be present. Consequently, the potential for deception of third parties who purchase or otherwise attempt to acquire interests in the property is great.

Should this approach be adopted, the registration of financing leases could be regulated under the same regime that is applicable to security agreements. However, where lease financing is used as a substitute for effective secured financing devices, the likelihood that a functional system of public disclosure for security interests is available is small. In such cases, a second-best approach would have to be adopted such as requiring the lessor to affix a permanent notice on the leased equipment indicating that it is the "owner" of it.

<sup>25</sup> This generalisation does not apply to most of the common law provinces in Canada, which subject all personal property leases having a term of more than one year to the registration and priority rules applicable to security interests in personal property. See, e.g., *The Personal Property Security Act, 1993*, Revised Statutes of Saskatchewan, Ch. P-6.2, Sections 2 (qq) and 3 (which is representative of secured financing law that has been adopted in nine of twelve Canadian provinces and territories).

<sup>26</sup> See Preliminary Draft UNIDROIT Convention on International Interests in Mobile Equipment, *Uniform Law Review* 1998-1, p. 76.

**VII. – SUMMARY**

The financing lease is being widely used as an alternative to secured financing devices. Its attractiveness is based on the assumption that it is just another form of lease. However, this is deceptive. The conceptual structure of traditional lease law is not adequate to accommodate this form of financing in that it does not provide a proper basis for recognition of the lessee's economic interests in the leased property. This interest is much more than temporary possession of property owned by the lessor; it is an interest that, in economic terms, is equivalent to that of a buyer of the leased property. Although the accounting profession and tax authorities in some countries have recognized this reality, few legal systems in the world have done so.

The road block that stands in the way of legal recognition of the special nature of a financing lease is that the transaction does not fit neatly within any of the traditional categories of transactions. To treat the lessee as a buyer under a title retention sales contract does not solve the problem since, under most legal systems, such buyers are not treated as having *in rem* rights in the property being purchased until the full purchase price has been paid. While most jurisdictions in Canada and the United States treat the lessee under a finance lease as the owner of the leased property and the lessor as the holder of a security interest (charge) on the property, it is unlikely that this approach will have wide-spread appeal for the immediate future. It requires rejection of the traditional formalism on a scale that is likely to be unacceptable to most legislators and legal theorists.

It is the view of the author that in these circumstances, pragmatism rather than traditional legal doctrine must govern. What will be required in most jurisdictions is special statutory measures of the kind suggested in the preceding paragraphs of this paper. Such measures should be viewed as temporary, however. Although the trappings of leasing law would be retained, in substance they would treat the relationship between the lessor and lessee as equivalent to the relationship between a secured party and a buyer-debtor. When a jurisdiction comes to the point of modernizing its secured financing law so as to place greater emphasis on functional considerations and less on traditional legal doctrine, the true nature of financing leases can be recognized through their complete integration into the new regime.



## ANNEXE II

### COMMENTAIRES PRELIMINAIRES CONCERNANT LES QUESTIONS FONDAMENTALES A TRAITER DANS UNE LOI TYPE SUR LE *LEASING*

*de M. R. Castillo-Triana (Colombie),  
Membre du Comité consultatif*

1. Définition du *leasing* (suivant la définition de la Convention d'UNIDROIT). Important de définir la nature tripartite de l'opération et le raisonnement de la clause "advienne que pourra" Elargir le concept pour envisager à la fois les baux d'exploitation ("*operating leases*") et le crédit-bail (si possible améliorer la réglementation actuelle en vertu des articles 2 et 2A du *Uniform Commercial Code* américain);
2. Qualité des bailleurs: les bailleurs devraient-ils être des institutions financières? A-t-on besoin de barrières réglementaires? Une bonne réglementation sur le gouvernement d'entreprise (*corporate governance*) peut-elle l'emporter sur les contrôles réglementaires?
3. Droits et obligations des parties;
4. Effets des opérations de crédit-bail sur les tiers (y compris les responsabilités des tiers et la question de savoir s'il faudrait mettre en place un système d'inscription similaire à celui de la Convention du Cap relative aux garanties internationales portant sur des matériels d'équipement mobiles);
5. Moyens et exécution des opérations de *leasing* (une reprise sans intervention du tribunal est-elle légalement possible ?);
6. Type particuliers de *leasing* (*leasing* pour les infrastructures, *leasing* enchâssé dans des solutions globales, *leasing* facturé à l'utilisation et autres);
7. Encouragements que les Gouvernements peuvent/doivent donner à l'industrie du *leasing* (fondement: *the Delong-Summers Study: Equipment Investment and Economic Growth: how big is the nexus?*);
8. Moyens de financement pour les opérations de crédit-bail (bien transférable, droits des bailleurs de fonds, etc.);
9. Options de fin de contrat de location.

**CONVENTION D'UNIDROIT SUR LE CREDIT-BAIL INTERNATIONAL  
(Ottawa, 28 mai 1988)**

LES ETATS PARTIES A LA PRESENTE CONVENTION,

RECONNAISSANT l'importance d'éliminer certains obstacles juridiques au crédit-bail mobilier international, et de veiller à l'équilibre entre les intérêts des différentes parties à l'opération,

CONSCIENTS de la nécessité de rendre le crédit-bail international davantage accessible,

CONSCIENTS que les règles juridiques régissant habituellement le contrat de bail méritent d'être adaptées aux relations triangulaires caractéristiques qui naissent des opérations de crédit-bail,

RECONNAISSANT en conséquence l'utilité de fixer certaines règles uniformes relatives à l'opération de crédit-bail international en ses aspects relevant essentiellement du droit civil et commercial,

SONT CONVENUS de ce qui suit:

CHAPITRE I - CHAMP D'APPLICATION ET DISPOSITIONS GENERALES

*Article premier*

1. - La présente Convention régit l'opération de crédit-bail décrite au paragraphe 2, dans laquelle une partie (le crédit-bailleur)

a) conclut, sur l'indication d'une autre partie (le crédit-preneur), un contrat (le contrat de fourniture) avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage (le matériel) dans des termes approuvés par le crédit-preneur pour autant qu'ils le concernent, et

b) conclut un contrat (le contrat de crédit-bail) avec le crédit-preneur donnant à celui-ci le droit d'utiliser le matériel moyennant le paiement de loyers.

2. - L'opération de crédit-bail visée au paragraphe précédent est une opération qui présente les caractéristiques suivantes:

a) le crédit-preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit-bailleur;

b) l'acquisition du matériel incombe au crédit-bailleur en vertu d'un contrat de crédit-bail, conclu ou à conclure entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, dont le fournisseur a connaissance;

c) les loyers stipulés au contrat de crédit-bail sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel.

3. - La présente Convention s'applique que le crédit-preneur ait ou qu'il n'ait pas, à l'origine ou par la suite, la faculté d'acheter le matériel ou de le louer à nouveau, même pour un prix ou un loyer symbolique.

4. - La présente Convention régit les opérations de crédit-bail portant sur tout matériel à l'exception de celui qui doit être utilisé par le crédit-preneur à titre principal pour son usage personnel, familial ou domestique.

#### *Article 2*

Dans le cas d'une ou de plusieurs opérations de sous-crédit-bail ou de sous-location portant sur le même matériel, la présente Convention s'applique à chaque opération qui constitue une opération de crédit-bail et qui est régie par la présente Convention, comme si la personne de qui le premier crédit-bailleur (tel que défini au paragraphe 1 de l'article précédent) a acquis le matériel était le fournisseur, et comme si le contrat en vertu duquel le matériel a été ainsi acquis était le contrat de fourniture.

#### *Article 3*

1. - La présente Convention s'applique lorsque le crédit-bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans des Etats différents et que:

a) ces Etats ainsi que l'Etat où le fournisseur a son établissement sont des Etats contractants; ou

b) que le contrat de fourniture et le contrat de crédit-bail sont régis par la loi d'un Etat contractant.

2. - L'établissement auquel il est fait référence dans la présente Convention désigne, si l'une des parties à l'opération de crédit-bail a plus d'un établissement, l'établissement qui a la relation la plus étroite avec le contrat en question et son exécution eu égard aux circonstances connues des parties ou envisagées par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion de ce contrat.

#### *Article 4*

1. - Les dispositions de la présente Convention ne cessent pas de s'appliquer du simple fait de l'incorporation ou de la fixation du matériel à un immeuble.

2. - Les questions relatives à l'incorporation ou à la fixation du matériel à un immeuble, ainsi que les droits respectifs du crédit-bailleur et des titulaires d'un droit réel sur l'immeuble qui en résultent, sont régis par la loi de l'Etat de situation de cet immeuble.

#### *Article 5*

1. - L'application de la présente Convention ne peut être écartée que si chacune des parties au contrat de fourniture et chacune des parties au contrat de crédit-bail consent à son exclusion.

2. - Lorsque l'application de la présente Convention n'a pas été écartée conformément au paragraphe précédent, les parties peuvent, dans leurs relations mutuelles, déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou en modifier les effets à l'exception de ce qui est prévu au paragraphe 3 de l'article 8, à l'alinéa b) du paragraphe 3, et au paragraphe 4 de l'article 13.

*Article 6*

1. - Pour l'interprétation de la présente Convention, il sera tenu compte de son objet, de ses buts tels qu'ils sont énoncés dans le préambule, de son caractère international et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application ainsi que d'assurer le respect de la bonne foi dans le commerce international.

2. - Les questions concernant les matières régies par la présente Convention et qui ne sont pas expressément tranchées par elle seront réglées selon les principes généraux dont elle s'inspire ou, à défaut de ces principes, conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

## CHAPITRE II - DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

*Article 7*

1. - a) Les droits réels du crédit-bailleur sur le matériel sont opposables au syndic de faillite et aux créanciers du crédit-preneur, y compris aux créanciers porteurs d'un titre exécutoire définitif ou provisoire.

b) Aux fins du présent paragraphe, le terme "syndic de faillite" comprend le liquidateur, l'administrateur ou toute autre personne désignée pour gérer les biens du crédit-preneur dans l'intérêt des créanciers.

2. - Lorsque la loi applicable soumet l'opposabilité à une personne visée au paragraphe précédent des droits réels du crédit-bailleur sur le matériel au respect de règles de publicité, ces droits ne lui seront opposables que si les conditions fixées par ces règles ont été respectées.

3. - Aux fins du paragraphe précédent, la loi applicable est la loi de l'Etat qui, au moment où la personne visée au paragraphe 1 est en droit d'invoquer les règles visées au paragraphe 2, est:

a) en ce qui concerne les navires et les bateaux immatriculés, l'Etat dans lequel le navire ou le bateau est immatriculé au nom de son propriétaire. Aux fins du présent alinéa, l'affrètement coque nue n'est pas considéré comme un propriétaire;

b) en ce qui concerne les aéronefs immatriculés conformément à la Convention relative à l'Aviation civile internationale faite à Chicago le 7 décembre 1944, l'Etat dans lequel l'aéronef est immatriculé;

c) en ce qui concerne un autre matériel, appartenant à une catégorie de matériel qui peut être normalement déplacé d'un Etat à un autre, tel que les moteurs d'aéronefs, l'Etat de l'établissement principal du crédit-preneur;

d) en ce qui concerne tout autre matériel, l'Etat où le matériel est situé.

4. - Le paragraphe 2 ne porte pas atteinte aux dispositions de tout autre traité qui obligent à reconnaître les droits réels du crédit-bailleur sur le matériel.

5. - Le présent article ne règle pas le rang des créanciers titulaires:

a) d'un privilège, ou d'une sûreté mobilière sur le matériel, constitués ou non en vertu d'un contrat, à l'exception de ceux qui dérivent d'un titre exécutoire définitif ou provisoire, ou

b) d'un droit de saisir, de retenir ou de disposer portant spécialement sur des navires, des bateaux ou des aéronefs, reconnu par une disposition de la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

#### *Article 8*

1. - a) Sous réserve des dispositions de la présente Convention ou des stipulations du contrat de crédit-bail, le crédit-bailleur est exonéré de toute responsabilité liée au matériel à l'égard du crédit-preneur sauf dans la mesure où le crédit-preneur a subi un préjudice résultant de son recours à la compétence du crédit-bailleur et de l'intervention de celui-ci dans le choix du matériel, de ses caractéristiques ou du fournisseur.

b) Le crédit-bailleur est exonéré, en sa qualité de crédit-bailleur, à l'égard des tiers, de toute responsabilité à raison du décès, des dommages aux personnes et aux biens causés par le matériel.

c) Les dispositions du présent paragraphe ne régissent pas la responsabilité du crédit-bailleur, pris en une autre qualité, telle que celle de propriétaire.

2. - Le crédit-bailleur garantit le crédit-preneur de l'éviction ou de tout trouble de jouissance du fait d'une personne ayant un droit de propriété ou un droit supérieur, ou qui fait valoir un tel droit dans le cadre d'une procédure judiciaire, lorsque ce droit ou cette prétention ne résulte pas de l'acte ou de l'omission du crédit-preneur.

3. - Les parties ne peuvent déroger aux dispositions du paragraphe précédent ni en modifier les effets dès lors que le droit ou la prétention résulte de l'acte ou de l'omission intentionnel du crédit-bailleur, ou de sa faute lourde.

4. - Les dispositions des paragraphes 2 et 3 ne portent pas atteinte à toute obligation de garantie plus étendue contre l'éviction ou tout trouble de jouissance, incombant au crédit-bailleur conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé, et à laquelle il ne peut être dérogé.

#### *Article 9*

1. - Le crédit-preneur prend soin du matériel, l'utilise dans des conditions raisonnables et le maintient dans l'état où il a été livré, compte tenu de l'usure consécutive à un usage normal et de toute modification du matériel convenue par les parties.

2. - A la fin du contrat de crédit-bail, le crédit-preneur restitue le matériel au crédit-bailleur dans l'état décrit au paragraphe précédent, à moins qu'il ne l'ait acheté ou loué à nouveau.

#### *Article 10*

1. - Les obligations du fournisseur qui résultent du contrat de fourniture peuvent également être invoquées par le crédit-preneur comme s'il était lui-même partie à ce contrat et comme si le matériel devait lui être livré directement. Toutefois, le fournisseur n'est pas responsable à l'égard du crédit-bailleur et du crédit-preneur pour les mêmes dommages.

2. - Le présent article ne donne pas au crédit-preneur le droit de résilier ou d'annuler le contrat de fourniture sans le consentement du crédit-bailleur.

#### *Article 11*

Il ne peut être porté atteinte aux droits du crédit-preneur, résultant du contrat de fourniture en vertu de la présente Convention, par une modification d'un terme quelconque du contrat de fourniture qu'il a préalablement approuvé, à moins qu'il n'ait consenti à cette modification.

#### *Article 12*

1. - A défaut de livraison, en cas de livraison tardive ou de livraison d'un matériel non conforme au contrat de fourniture:

a) le crédit-preneur a le droit, à l'égard du crédit-bailleur, de refuser le matériel ou de résilier le contrat de crédit-bail; et

b) le crédit-bailleur a le droit de remédier à l'inexécution de son obligation de livrer le matériel conformément au contrat de fourniture,

comme si le crédit-preneur avait acheté le matériel au crédit-bailleur dans les termes mêmes du contrat de fourniture.

2. - Les droits prévus au paragraphe précédent s'exercent et se perdent dans les mêmes conditions que si le crédit-bailleur et le crédit-preneur avaient conclu un contrat de vente dans les termes mêmes du contrat de fourniture.

3. - Le crédit-preneur peut retenir les loyers stipulés au contrat de crédit-bail jusqu'à ce que le crédit-bailleur ait remédié à l'inexécution de son obligation de livrer le matériel conformément au contrat de fourniture, ou que le crédit-preneur ait perdu le droit de refuser le matériel.

4. - Lorsqu'il a résilié le contrat de crédit-bail, le crédit-preneur peut recouvrer tous les loyers et autres sommes payés à l'avance, diminués d'une somme raisonnable eu égard au profit qu'il a pu éventuellement retirer du matériel.

5. - Le crédit-preneur n'a d'autre action contre le crédit-bailleur du fait de l'absence de livraison, de la livraison tardive ou de la livraison d'un matériel non conforme, que dans la mesure où elle résulte de l'acte ou de l'omission du crédit-bailleur.

6. - Le présent article ne porte pas atteinte aux droits reconnus au crédit-preneur par l'article 10 à l'encontre du fournisseur.

#### *Article 13*

1. - En cas de défaillance du crédit-preneur, le crédit-bailleur peut percevoir les loyers échus et impayés, ainsi que des intérêts moratoires et des dommages-intérêts.

2. - En cas de défaillance substantielle du crédit-preneur, et sous réserve du paragraphe 5, le crédit-bailleur peut également exiger le paiement anticipé de la valeur des loyers à échoir, lorsque le contrat de crédit-bail le prévoit, ou résilier le contrat de crédit-bail et, après la résiliation:

a) reprendre le matériel; et

b) percevoir les dommages-intérêts qui le placeraient dans la situation où il se serait trouvé si le crédit-preneur avait exécuté convenablement le contrat de crédit-bail.

3. - a) Le contrat de crédit-bail peut définir le mode de calcul des dommages-intérêts qui peuvent être perçus en vertu de l'alinéa b) du paragraphe 2.

b) Cette stipulation est valable entre les parties à moins qu'elle n'aboutisse à une indemnité excessive par rapport aux dommages-intérêts prévus à l'alinéa b) du paragraphe 2. Les parties ne peuvent déroger aux dispositions du présent alinéa ni en modifier les effets.

4. - Lorsque le crédit-bailleur a résilié le contrat de crédit-bail, il ne peut faire valoir une clause de ce contrat prévoyant le paiement anticipé de la valeur des loyers à échoir, mais la valeur de ces loyers peut être prise en considération pour le calcul des dommages-intérêts qui peuvent être perçus en vertu de l'alinéa b) du paragraphe 2, et du paragraphe 3. Les parties ne peuvent déroger aux dispositions du présent paragraphe ni en modifier les effets.

5. - Le crédit-bailleur ne peut exiger le paiement anticipé de la valeur des loyers à échoir ni résilier le contrat de crédit-bail en vertu du paragraphe 2 que s'il a offert au crédit-preneur une possibilité effective de remédier à sa défaillance, pour autant que ceci soit possible.

6. - Le crédit-bailleur ne peut percevoir de dommages-intérêts dans la mesure où il n'a pas pris toutes les précautions nécessaires pour limiter son préjudice.

#### *Article 14*

1. - Le crédit-bailleur peut consentir des sûretés sur le matériel ou céder tout ou partie de ses droits sur le matériel ou de ceux qu'il tient du contrat de crédit-bail. Une telle cession ne saurait libérer le crédit-bailleur d'aucune des obligations qui lui incombent au titre du contrat de crédit-bail ni dénaturer ce contrat, ni en modifier le régime juridique tel qu'il résulte de la présente Convention.

2. - Le crédit-preneur peut céder le droit à l'usage du matériel ou tout autre droit qu'il tient du contrat de crédit-bail, pourvu que le crédit-bailleur ait consenti à la cession, et sous réserve des droits des tiers.

### CHAPITRE III - DISPOSITIONS FINALES

#### *Article 15*

1. - La présente Convention sera ouverte à la signature à la séance de clôture de la Conférence diplomatique pour l'adoption des projets de Conventions d'Unidroit sur l'affacturage international et sur le crédit-bail international et restera ouverte à la signature de tous les Etats à Ottawa jusqu'au 31 décembre 1990.

2. - La présente Convention est sujette à ratification, acceptation ou approbation par les Etats qui l'ont signée.

3. - La présente Convention sera ouverte à l'adhésion de tous les Etats qui ne sont pas signataires, à partir de la date à laquelle elle sera ouverte à la signature.

4. - La ratification, l'acceptation, l'approbation ou l'adhésion s'effectuent par le dépôt d'un instrument en bonne et due forme à cet effet auprès du dépositaire.

*Article 16*

1. - La présente Convention entre en vigueur le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date du dépôt du troisième instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion.

2. - Pour tout Etat qui ratifie, accepte ou approuve la présente Convention ou y adhère après le dépôt du troisième instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion, la Convention entre en vigueur à l'égard de cet Etat le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date du dépôt de l'instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion.

*Article 17*

La présente Convention ne prévaut pas sur un traité déjà conclu ou à conclure; en particulier elle ne porte pas atteinte à la responsabilité qui pèse sur toute personne en vertu de traités existants ou futurs.

*Article 18*

1. - Tout Etat contractant qui comprend deux ou plusieurs unités territoriales dans lesquelles des systèmes de droit différents s'appliquent dans les matières régies par la présente Convention pourra, au moment de la signature, de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, déclarer que la présente Convention s'appliquera à toutes ses unités territoriales ou seulement à l'une ou plusieurs d'entre elles et pourra à tout moment modifier cette déclaration par une nouvelle déclaration.

2. - Ces déclarations seront notifiées au depositaire et désigneront expressément les unités territoriales auxquelles la Convention s'applique.

3. - Si en vertu d'une déclaration faite conformément au présent article, la présente Convention s'applique à l'une ou plusieurs des unités territoriales d'un Etat contractant, mais non pas à toutes et si l'établissement d'une partie est situé dans cet Etat, cet établissement sera considéré, aux fins de la présente Convention, comme n'étant pas situé dans un Etat contractant, à moins qu'il ne soit situé dans une unité territoriale à laquelle la Convention s'applique.

4. - Si un Etat contractant ne fait pas de déclaration en vertu du paragraphe 1, la Convention s'appliquera à l'ensemble du territoire de cet Etat.

*Article 19*

1. - Deux ou plusieurs Etats contractants qui, dans des matières régies par la présente Convention, appliquent des règles juridiques identiques ou voisines peuvent, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'applique pas lorsque le fournisseur, le crédit-bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans ces Etats. De telles déclarations peuvent être faites conjointement ou être unilatérales et réciproques.

2. - Tout Etat contractant qui, dans des matières régies par la présente Convention, applique des règles juridiques identiques ou voisines de celles d'un ou de plusieurs Etats non contractants peut, à tout moment, déclarer que la Convention ne s'applique pas lorsque le fournisseur, le crédit-bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans ces Etats.



3. - Lorsqu'un Etat à l'égard duquel une déclaration a été faite en vertu du paragraphe précédent devient par la suite un Etat contractant, la déclaration mentionnée aura, à partir de la date à laquelle la présente Convention entrera en vigueur à l'égard de ce nouvel Etat contractant, les effets d'une déclaration faite en vertu du paragraphe 1, à condition que le nouvel Etat contractant s'y associe ou fasse une déclaration unilatérale à titre réciproque.

#### *Article 20*

Un Etat contractant peut, lors de la signature, de la ratification, de l'acceptation, de l'approbation ou de l'adhésion, déclarer qu'il substituera au paragraphe 3 de l'article 8 son droit interne si celui-ci ne permet pas au crédit-bailleur de s'exonérer de sa faute ou de sa négligence.

#### *Article 21*

1. - Les déclarations faites en vertu de la présente Convention lors de la signature sont sujettes à confirmation lors de la ratification, de l'acceptation ou de l'approbation.

2. - Les déclarations, et la confirmation des déclarations, seront faites par écrit et formellement notifiées au dépositaire.

3. - Les déclarations prendront effet à la date de l'entrée en vigueur de la présente Convention à l'égard de l'Etat déclarant. Cependant, les déclarations dont le dépositaire aura reçu notification formelle après cette date prendront effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois à compter de la date de leur réception par le dépositaire. Les déclarations unilatérales et réciproques faites en vertu de l'article 19, prendront effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date de la réception de la dernière déclaration par le dépositaire.

4. - Tout Etat qui fait une déclaration en vertu de la présente Convention peut à tout moment la retirer par une notification formelle adressée par écrit au dépositaire. Ce retrait prendra effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date de réception de la notification par le dépositaire.

5. - Le retrait d'une déclaration faite en vertu de l'article 19 rendra caduque, à l'égard de l'Etat qui a fait le retrait, à partir de la date de sa prise d'effet, toute déclaration conjointe ou unilatérale et réciproque faite par un autre Etat en vertu de ce même article.

#### *Article 22*

Aucune réserve n'est autorisée autre que celles qui sont expressément autorisées par la présente Convention.

#### *Article 23*

La présente Convention s'applique à une opération de crédit-bail lorsque le contrat de crédit-bail et le contrat de fourniture sont tous deux conclus après l'entrée en vigueur de la Convention dans les Etats contractants visés à l'alinéa a) du paragraphe 1 de l'article 3, ou dans l'Etat ou les Etats contractants visés à l'alinéa b) du paragraphe 1 dudit article.

#### *Article 24*

1. - La présente Convention peut être dénoncée par l'un quelconque des Etats contractants à tout moment à compter de la date à laquelle elle entre en vigueur à l'égard de cet Etat.

2. - La dénonciation s'effectue par le dépôt d'un instrument à cet effet auprès du dépositaire.

3. - La dénonciation prend effet le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de six mois après la date du dépôt de l'instrument de dénonciation auprès du dépositaire. Lorsqu'une période plus longue pour la prise d'effet de la dénonciation est spécifiée dans l'instrument de dénonciation, celle-ci prend effet à l'expiration de la période en question après le dépôt de l'instrument de dénonciation auprès du dépositaire.

#### *Article 25*

1. - La présente Convention sera déposée auprès du Gouvernement du Canada.

2. - Le Gouvernement du Canada:

a) informe tous les Etats qui ont signé la présente Convention ou qui y ont adhéré et le Président de l'Institut international pour l'unification du droit privé (Unidroit):

i) de toute signature nouvelle ou de tout dépôt d'instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion et de la date à laquelle cette signature ou ce dépôt sont intervenus;

ii) de toute déclaration, effectuée en vertu des articles 18, 19 et 20;

iii) du retrait de toute déclaration, effectué en vertu du paragraphe 4 de l'article 21;

iv) de la date d'entrée en vigueur de la présente Convention;

v) du dépôt de tout instrument de dénonciation de la présente Convention, ainsi que de la date à laquelle ce dépôt est intervenu et de la date à laquelle la dénonciation prend effet;

b) transmet des copies certifiées de la présente Convention à tous les Etats signataires et à tous les Etats qui y adhèrent, et au Président de l'Institut international pour l'unification du droit privé (Unidroit).

EN FOI DE QUOI les plénipotentiaires soussignés, dûment autorisés par leurs gouvernements respectifs, ont signé la présente Convention.

FAIT à Ottawa, le vingt-huit mai mil neuf cent quatre-vingt-huit, en un seul original, dont les textes anglais et français sont également authentiques.

**ANNEXE IV**

CONVENTION D'UNIDROIT SUR LE CREDIT-BAIL INTERNATIONAL  
ET QUESTIONS CONNEXES

(mise à jour: septembre 2005)

Bibliographie choisie

ADAME GODDARD, J.: "La Convención de Unidroit sobre Arrendamiento Financiero Internacional," in *Revista de Derecho Privado* (Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México), (1994), Núms. 13, 14 y 15, 159.

ALEMAYEHU, M. and BAYARLAR, E.: "The I.F.C.'s leasing activities 1977-2003" in *World Leasing Yearbook* 2004, 22 *et seq.*

AMEMBAL, S.: "Emerging lease markets" in *World Leasing Yearbook* 1999, 16 at 18.

AMEMBAL, S.P. and Associates: "International Leasing: the complete guide" (two volumes), Salt Lake City, 2000.

AUSTIN, S., SCHWARTZ, R. and LANKOWSKY, S.: "A question of character" in *Asset Finance and Leasing Digest*, July/August 1996, p. 23 *et seq.*

AUSTIN, S., SCHWARTZ, R. and LANKOWSKY, S.: "Revision urgently required" in *Asset Finance International*, September 1996, p. 22 *et seq.*

BAKKOUR, E.M.: "Une lecture de la Convention d'Unidroit sur le crédit-bail international (Ottawa, 28 mai 1988)" in *Revue marocaine de droit et d'économie du développement* No. 34 (1994), 103 *et seq.* (In Arabic)

BASEDOW, J.: "Leistungsstörungen in internationalen Leasingverträgen" in *Recht der Internationalen Wirtschaft* (1988) 1 *et seq.*

BERAUDO, J.-P.: "Le nouveau droit du crédit-bail international et de l'affacturage international (1<sup>er</sup> mai 1995)" in *La Semaine Juridique. Cahiers de droit de l'entreprise* (1995), Etudes et chroniques 185.

BERAUDO, J.-P.: "L'application internationale des nouvelles dispositions du Code civil sur la responsabilité du fait des produits défectueux" in *La Semaine Juridique*, Edition Générale (1999), I, 140.

BEY, E.M.: "La convention d'Ottawa sur le crédit-bail international" in *Jurisclasseur Périodique* (1989) II, n° 15643, p. 726 *et seq.*

BOSS, A.H.: "Statutory Treatment of Leasing Transactions: The Legislative History of Article 2A and the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing" in *Equipment Leasing* ed. J.J. Wong. Matthew Bender, 1998, I, Chapter 2.

BUSSANI, M.: "Leasing", in *Rivista di Diritto Civile* (1992), 759

CLARIZIA R.: "Il commento: Legge 14 luglio 1993, n. 259 sulla locazione finanziaria internazionale" in *Il corriere giuridico* 1993, N° 10, 1168 *et seq.*

CLARIZIA R.: "La convenzione Unidroit sulla locazione finanziaria: analogie e differenze rispetto al modello italiano" in *Rivista di Diritto dell'Impresa* 1994, 27 *et seq.*

CORTIS, L.: "Il leasing di aeromobile odierna tecnica di finanziamento dell'aviazione civile" in *Rivista italiana del leasing e dell'intermediazione finanziaria* 1991, 63 *et seq.*

CUMING, R.C.C.: "Legal Regulation of International Financial Leasing: The 1988 Ottawa Convention" in *Arizona Journal of International and Comparative Law* 1989, 39 *et seq.*

DAGEFORDE, C.: "Inkrafttreten der UNIDROIT-Konvention von Ottawa vom 28.5.1988 über Internationales Finanzierungsleasing" in *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1995, 265 *et seq.*

DAGEFORDE, C.: "Internationales Finanzierungsleasing. Deutsches Kollisionsrecht und Konvention von Ottawa (1988)", Verlag C.H. Beck, Munich, 1992.

DALHUISEN J.H.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *Eenvormig en Vergelijkend Privaatrecht* 1994, Molengrafica, Koninklijke vermande, 27 *et seq.*

DAVIES, I.: *Equipment and Motor Vehicle Leasing and Hiring: Law and Practice*. Sweet & Maxwell, 1997.

DE NOVA, G.: [La Regolamentazione del leasing internazionale] "Analisi critica del progetto Unidroit" in *Nuovi Investimenti (Inserto)*, 2 (1984), 21 *et seq.* (In Italian)

DE NOVA, G.: "La défaillance du crédit-preneur sous l'empire de la Convention d'Unidroit sur le crédit-bail international" in *Uniform Law Review* 1996-2, 255 *et seq.*

EVANS, M.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in Fifteenth International Trade Law Conference (Canberra, 4 - 6 November 1988) (published by the Australian Attorney-General's Department) 85 *et seq.*

FEINEN, K.: "Leasing kann einen Beitrag zur Exportförderung leisten. Der Unidroit-Dokument zu grenzüberschreitenden Leasing-Geschäften" in *Recht der Internationalen Wirtschaft*, Beilage I zu Heft 4/1986, 1 *et seq.*

FEINEN, K.: "Internationale Leasingrechtsregeln der Unidroit" in *Leasing-Berater* (Supplement 1 to Recht der Internationalen Wirtschaft 5/1988) 1 *et seq.*

FERRARI, F.: Principi generali inseriti nelle convenzioni internazionali di diritto uniforme: l'esempio della vendita, del "factoring" e del "leasing", in: *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*, 51 (1997), 651.

FERRARI, F.: General principles and international uniform commercial law conventions: a study of the 1980 Vienna Sales Convention and the 1988 Unidroit Conventions, in: *Uniform Law Review*, 1997-3, 451.

FERRARI, F.: Das Verhältnis zwischen den Unidroit-Grundsätzen und den allgemeinen Grundsätzen internationaler Einheitsprivatrechtskonvention, in: *Juristen Zeitung*, 53 (1998), 9.

FERRARINI, G.: "Dal progetto alla convenzione Unidroit sul leasing internazionale" in *Rivista italiana del leasing e dell'inter- mediazione finanziaria* 1988, 237 *et seq.* (In Italian)

FERRARINI, G.: "Il leasing internazionale nel progetto Unidroit" in *Rivista Italiana del Leasing e dell'Intermediazione Finanziaria* (1988), 5 *et seq.* (In Italian)

FRIGNANI, A.: "Spunti critici su recenti sviluppi in tema di leasing (Progetto Unidroit, inapplicabilità dell'art. 1526, lease-back, patto di riacquisto, offerta al pubblico dei crediti da canoni)" in *Rivista Italiana del Leasing* (1987) 39 *et seq.* (In Italian)

FRIGNANI, A.: "La Convenzione di diritto uniforme sul leasing internazionale (L'ultima sessione degli esperti governativi)" in *Rivista di Diritto Civile* (1988), 231 *et seq.* (In Italian)

GAVALDA, C.: "Acte final de la Conférence diplomatique pour l'adoption des projets de conventions d'Unidroit sur l'affacturage international et sur le crédit-bail international, Ottawa, le 28 mai 1988" in *Les Petites Affiches*, 1988, n° 84, 2.

GAVALDA, C.: "Le crédit-bail international" in *Droit international privé. Travaux du Comité français de droit international privé, Années 1988-1989, 1989-1990*, 59. Paris, Editions du Centre national de la recherche scientifique, 1991.

GEWIRTZ, E. and POTE, J.: "Unidroit draft Convention" in *International Financial Law Review*, April 1988, 24 *et seq.*

GIRSBERGER, D.: "Grenzüberschreitendes Finanzierungsleasing." Tübingen, Mohr Siebeck; Zürich, Schulthess Polygraphischer Verlag, 1997.

GOODE, R.M.: "The proposed new Factoring and Leasing Conventions" in *Journal of Business Law* (1987), 219 *et seq.*; 318 *et seq.*; 399 *et seq.*

GOODE, R.M.: "Penalties in finance leases" in *Law Quarterly Review*, (1988) 25 *et seq.*

GOODE, R.M.: "Conclusion of the Leasing and Factoring Conventions" in *Journal of Business Law* (1988) 347 *et seq.*

HALL, S.A.D.: "Legal features of cross-border transactions" in *Leasing and Asset Finance*, Fourth edition 2003, ed. C. Boobyer, at p. 103 *et seq.*

HELLNER, J.: Linked contracts, in: *Making Commercial Law. Essays in Honour of Roy Goode*, 167. Edited by R. Cranston. Oxford, Clarendon Press, 1997.

HONNEBIER, B. P.: "Het effect van de Unidroit Convention on international financial leasing in Nederland" in *Weekblad voor privaatrecht, notariaat en registratie* 1996, No. 6241, p. 755 *et seq.* and No. 6242, p. 776 *et seq.*

HONNEBIER, B. P.: "Heeft Aruba een aantrekkelijk lease klimaat? Enige civielrechtelijke aspecten van (internationale en interregionale) leasing van roerende kapitaalgoederen" in *Aruba Iuridica* Nr. 3, Universiteitsdrukkerij Groningen, 1998, 41 *et seq.*

HONNEBIER, B. P.: "Het aansprakelijkheidsregime van de Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *Tussen de polen van bescherming en vrijheid: Aspecten van aansprakelijkheid*, Intersentia Rechtswetenschappen, 1998, 92 *et seq.*

KNEBEL, A.: "Inhaltskontrolle von Leasingverträgen auf der Grundlage der Unidroit-Leasingkonvention" in *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1993, 537 *et seq.*

KNEBEL, A.: "Der Aufwendungsersatzanspruch des Leasinggebers nach der Unidroit-Leasing-Konvention", Peter Lang 1994.

KOMAROV, A.S.: "Mezhdunarodhaya Unifikatsiya Pravovogo Regulirovaniya: Finansovaya Arenda" in *Khozaistvo i pravo* 1989, n° 12, 107 *et seq.*

KRONKE, H.: "Finanzierungsleasing in rechtsvergleichender Sicht" in *Archiv für die civilistische Praxis* 1990, 383.

LA TORRE, M.R.: "Riflessioni critiche sulla Convenzione Unidroit sul leasing internazionale" in *Rivista italiana del leasing e dell'intermediazione finanziaria* 1992, 53 *et seq.*

LEIBLE, S.: "Finanzierungsleasing und "arrendamiento financiero" (eine rechtsvergleichende Untersuchung zum Finanzierungsleasing bezoglicher Anlagegüter in Deutschland und Spanien). Berlin, Duncker & Humblot, 1996, 478.

LEVY, D.A.: "Financial Leasing under the UNIDROIT Convention and the Uniform Commercial Code: A Comparative Analysis" in *Indiana International & Comparative Law Review* 1995, 267 *et seq.*

LEYVA SAAVEDRA, J.: "La Convención del Unidroit sobre el leasing internacional" in *Tratado de derecho privado*, Vol. I, Leasing (2<sup>nd</sup> ed., 1998), 391 *et seq.*

LEYVA SAAVEDRA, J.: "La Convencion del Unidroit sobre el leasing internacional" in *Tratado de derecho privado*, Vol. II, Contratos de empresa (1st reprint 1998), 375 *et seq.*

LLINÁS VOLPE, M.: "El contrato de arrendamiento financiero de aeronaves y turbinas" in *Homo iuris* (Ensayos de Derecho Contemporáneo), N° 1, Agosto 1999, 9 *et seq.*

LLINÁS VOLPE, M.: "Convenio de Unidroit sobre arrendamiento financiero internacional adoptado en Ottawa el 26 de Mayo de 1988" in *Acuerdos Internacionales de Facilitación del Comercio Internacional*, Bogotá, 1997, 87 *et seq.*

MARIANI, P.: "L'entrata in vigore delle due Convenzioni Unidroit sul leasing internazionale e sul factoring internazionale" in *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* 1995, 562 *et seq.*

MAY, W.E.: "International equipment leasing: the UNIDROIT draft Convention" in *Columbia Journal of Transnational Law* (1984) 333 *et seq.*

McGAIRL, S.J.: "International Conventions affecting aircraft financing transactions" in *Aircraft Financing*, 3<sup>rd</sup> edition, ed. A. Littlejohns and S.J. McGairl, Euromoney Books, 1998, 367 at 373-374.

MILLOQVIST, G.: *Finansiell leasing*, Lund, 1986. (Skrifter utgivna av Juridiska Föreningen i Lund, Nr. 84. Acta Societatis Juridicae Lundensis).

MOEMKEN, T.: "Der Finanzierungsleasingvertrag über bewegliche Sachen im kaufmännischen Verkehr", Verlag V. Florentz, Munich, 1989.

MONACO, R.: "L'unificazione del diritto privato: il leasing internazionale" in *Nuovi Investimenti* (Inserto), 2 (1984), 6 *et seq.* (In Italian)

MONACO, R.: "Due recenti convenzioni in materia di commercio internazionale" in *Documenti Giustizia* 1988, n° 12, 10 *et seq.*

MOONEY, C.W.: Exporting UCC Article 9 to an international convention: the local law conundrum, in: *Canadian Business Law Journal*, 27 (1996), 278.

NAGANO, O.: "The new environment of cross-border leasing" in *World Leasing Yearbook* 1989, 35 *et seq.*

NAGANO, O.: "The development of an international framework for cross-border leasing" in *World Leasing Yearbook* 1990, 15 *et seq.*

NAGANO, O.: "Paving the way for the full-fledged operation of cross-border leasing" in *World Leasing Yearbook* 1991, 18 *et seq.*

NAGANO, O.: "Developments in the cross-border leasing market" in *World Leasing Yearbook* 1992, 15 *et seq.*

PALEOLOGO, D.: "Note sulla redazione dei contratti di leasing internazionale" in *Rivista italiana del leasing e dell'inter- mediazione finanziaria* 1991, 305 *et seq.*

PALEOLOGO, D. : "La convenzione Unidroit sul leasing internazionale alla vigilia della sua entrata in vigore: annotazioni sui diritti e sulla tutela delle società concedenti" in *Rivista italiana del leasing e dell'intermediazione finanziaria*, 1993, 745 *et seq.*

PARTHASARATHY, M.S.: "Development of leasing - some aspects," in *Leasing in Developing Asia*. An Asian Development Bank Workshop, 7. Manila, Asian Development Bank, 1988.

PINTO DUARTE, R.: "A Convenção do Unidroit sobre locação financeira internacional - Tradução e notas", in *Documentação e Direito Comparado* (1988), No. 35/36, 275.

POCZOBUT, J.: "Internationales Finanzierungsleasing. Das UNIDROIT-Projekt - vom Entwurf (Rom 1987) zum Ubereinkommen (Ottawa 1988)" in *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* (1987) 681 *et seq.*

POCZOBUT, J.: Umowa o leasingu w konwencji Unidroit o międzynarodowym leasingu finansowanym (Ottawa 1988) in *Przegląd Podatkowy* 1991, N° 4, pp. 12-15; N° 7, pp. 26-32; N° 8, pp. 21 - 24.

POCZOBUT, J.: "Konwencja Unidroit o międzynarodowym leasingu finansowanym (Ottawa 1988 rok)" in *Problemy Prawne Handlu Zagranicznego* 1992, 54 *et seq.*

POCZOBUT, J.: "Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym. Legislacyjne koncepcje, podstawowa struktura, charakter prawny" (The leasing contract in national and foreign law. Legislative concepts, basic structure and legal character), Warsaw 1993 (in Polish).

RANDOLPH, P.A., Jr. and LOU, J.: "Commercial Leasing in China" in *U.C.L.A. Pacific Basin Law Journal* (1996), 86.

RE, E.D.: "Introduction to leasing and the Unidroit Convention. Remarks made at a meeting of the International Association of Jurists Italy - U.S.A." Naples, Italy, 21 April 1989.

RÉCZEI, L.: "Leasing and its unification" in *Unification and Comparative Law in Theory and Practice / Unification et le Droit Comparé dans la Théorie et la Pratique. Contributions in honour of Jean Georges Sauveplanne*, 209 *et seq.* Deventer, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1984.

SANCHEZ ORTIZ, F.J.: Actualidad Jurídica: Convención Internacional sobre Leasing, in *Revista General de Derecho*, 45 (1989), Nos. 532-533, 297.

SCHERMI, A.: Il leasing finanziario e la Convenzione internazionale di Ottawa 28 maggio 1988, resa esecutiva con l. 14 luglio 1993, n. 259, in *Giustizia Civile* (1994), I, 725.

SMYTH, K.: "The Ottawa Conventions on Leasing and Factoring" in *Sixth International Trade Law Seminar: Proceedings* (Ottawa, 20 October 1988) (published by the Department of Justice of Canada), 95 *et seq.*

SPASIC, I.: Pravni režim finansijskog leasinga, in: *Jugoslovenska Revija za Medunarodno Pravo*, 60 (1993), 184.

STANFORD, M.J.: [La Regolamentazione internazionale del leasing internazionale] "I lavori preparatori del progetto Unidroit" in *Nuovi Investimenti (Inserto)*, 2 (1984), 16 *et seq.* (In Italian)

STANFORD, M.J.: "Explanatory report on the preliminary draft uniform rules on international financial leasing" [in French and English], in *Revue de Droit Uniforme* (1984), II, 77 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Preliminary draft uniform rules on the *sui generis* form of leasing transaction" in *World Leasing Yearbook* 1984, 35 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "International leasing developments" in *Rivista Italiana del Leasing* (1985) 399 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit: Preliminary draft uniform rules on international financial leasing" in *World Leasing Yearbook*, 1985, 42 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "International leasing developments" in *Rivista Italiana del Leasing* (1986) 303 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit: preliminary draft uniform rules on international financial leasing" in *World Leasing Yearbook* 1986, 41 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit's preparation of an international Convention on international financial leasing" in *World Leasing Yearbook* 1987, 47 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Explanatory report on the draft Convention on international financial leasing" [in French and English] in *Revue de droit uniforme* (1987), I, 168 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit's preparation of an international Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 1988, 48 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "A uniform law for leasing", in *Leasing in Developing Asia. An Asian Development Bank Workshop*, 312. Manila, Asian Development Bank, 1988.

STANFORD, M.J.: "Striking a fair balance", in *Asset Finance and Leasing Digest* (1988), No. 144, 5 *et seq.* and (1989) No. 147, 5.



STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing adopted in Ottawa on May 26, 1988" in *World Leasing Yearbook* 1989, 58 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Ottawa Conventions on Leasing and Factoring" in *Sixth International Trade Law Seminar: Proceedings* (Ottawa, 20 October 1988) (published by the Department of Justice of Canada), 85 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit - Konvention über Finanzierungsleasing" in *FLF Finanzierung Leasing factoring* (1989) 128 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing adopted in Ottawa on May 26, 1988" in *World Leasing Yearbook* 1990, 36 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *Regional Seminar on International Trade Law*, New Delhi, 17 to 20 October 1989, 166 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing adopted in Ottawa on May 26, 1988" in *World Leasing Yearbook* 1991, 41 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing adopted in Ottawa" in *World Leasing Yearbook* 1992, 37 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 1993, 41 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Recent developments with the Unidroit Convention" in *World Leasing Yearbook* 1994, 46 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Recent developments with the Unidroit Convention" in *World Leasing Yearbook* 1995, 41 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "Unidroit Convention on Leasing enters into force" in *World Leasing Yearbook* 1996, 28 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 1997, 26 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 1998, 36 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 1999, 32 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing and the Preliminary Draft Unidroit Convention on International Interests in Mobile Equipment: Two Examples of Unidroit in Its Law-Making Role" in *International Journal of Legal Information*, Volume 27, Number 2, Summer 1999, 188 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "International Financial Leasing: The Status of the Unidroit Convention and an Analysis of its Provisions" in *Uniform Commercial Code Law Journal*, Volume 32, Number 2, Fall 1999, 182 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 2000, 40 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 2001, 40 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "The Unidroit Convention on International Financial Leasing" in *World Leasing Yearbook* 2002, 52 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "From Ottawa to Cape Town: Unidroit's Role in the Modernisation of the Law governing Leasing and the Taking of Security" in *Security Interests in Mobile Equipment* (ed. I. Davies), Ashgate, 2002, 397 *et seq.*;

STANFORD, M.J.: "Cape Town Convention on International Interests in Mobile Equipment" in *World Leasing Yearbook* 2003, 35 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "International law reform: The Unidroit Leasing Convention and the Cape Town Convention" in *World Leasing Yearbook* 2004, 45 *et seq.*

STANFORD, M.J.: "International law reform: The Unidroit Leasing Convention and the Cape Town Convention" in *World Leasing Yearbook* 2005, 52 *et seq.*

TAYLOR, L.M. Jr: "International Leasing" in *Equipment Leasing - Leveraged Leasing*, published by the Practising Law Institute, New York, 1988, at p. 1223 *et seq.*

TEKINALP, U.: "Turkey's new Financial Leasing Law and industry" in *Fordham Law Review* (1992), S117.

VON WESTPHALEN, Friedrich Graf: "Leasing in Export Transactions" in *The Law of International Trade Finance*, ed. N. Horn. Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer and Boston 1989, 327 *et seq.*

VON WESTPHALEN, Friedrich Graf: "Grenzüberschreitendes Finanzierungsleasing. Einige Anmerkungen zu Schnittstellen zwischen Unidroit-Convention on International Financial Leasing (1988), UN-Kaufrecht, EG-Schuldvertragsübereinkommen und den deutschen Recht" in *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1992, 257 *et seq.*

VOULGARIS, I.: "Le crédit-bail (*leasing*) et les institutions analogues en droit international privé in *Recueil des cours*, Vol. 259 (1996), 319 *et seq.*

WILKIN, J.: "Commentary" in *Fifteenth International Trade Law Conference* (Canberra, 4-6 November 1988) (published by the Australian Attorney-General's Department), 153 *et seq.*