

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Band: 52 (1972)
Heft: 4: Problèmes d'actualité

Artikel: Les garanties dans la vente à crédit
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886750>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 13.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

LES GARANTIES DANS LA VENTE A CRÉDIT

*Existe-t-il, en droit français, une institution comparable au **pacte de réserve de propriété** prévu par l'article 715 du Code Civil Suisse? Telle est la question que les exportateurs de machines et appareils — nous posent fréquemment.*

On sait qu'en Suisse la réserve de propriété est un moyen commode pour le vendeur à crédit de se faire garantir le paiement du prix. Lorsque le financement d'une machine ne peut être assuré ni par la banque du fournisseur ni par celle de l'acheteur, ou que le paiement est trop largement échelonné, les parties stipulent que la propriété du bien vendu ne passe à l'acheteur qu'après paiement complet du prix. Afin de conférer à cette stipulation un plein effet à l'égard des tiers, le pacte doit être inscrit dans un registre public tenu par l'Office des poursuites.

Simple dans son mécanisme, cette garantie a l'avantage d'être efficace et peu onéreuse. Efficace parce que l'inscription au registre des pactes de réserve de propriété lui donne une publicité dont les tiers sont réputés avoir connaissance. L'acheteur ne peut pas aliéner le bien grevé de la réserve sans commettre un abus de confiance, délit prévu et réprimé par l'article 148 du Code Pénal Suisse ; un éventuel tiers acquéreur ne peut pas se prévaloir de sa bonne foi : le droit de suite s'exerce contre tout tiers, même s'il n'est pas partie au contrat et peu importe si, en fait, il a ou non eu con-

naissance de l'inscription. Cette procédure est peu onéreuse, du reste, puisque lors du dépôt du contrat, il n'est perçu qu'un simple émolument de chancellerie.

Qu'en est-il en droit français ? Les garanties que le vendeur peut se faire octroyer ne lui offrent pas, dans toutes les hypothèses, une protection absolument équivalente. Examinons rapidement les variantes que le droit français a mises en place pour garantir le vendeur à crédit.

Tout d'abord, les parties peuvent fixer par convention le moment précis auquel la propriété sera censée passer à l'acquéreur (ch. 1 ci-après). Ensuite, le vendeur peut se réserver un droit de réméré dont la durée est fixée par contrat. Ce droit s'actualise également en cas de non-paiement par l'acheteur (ch. 2). Enfin, dans le cas de ventes spéciales, en particulier ventes d'outillage et de matériel d'équipement, l'acheteur peut octroyer au vendeur un droit de nantissement (ch. 3).

1. LE TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ DÉTERMINÉ PAR LA DISPOSITION EXPRESSE DES PARTIES

En droit suisse, la mise en possession (tradition) est nécessaire pour le transfert de la propriété mobilière. En France, le transfert ne devient parfait que par une manifestation réciproque et concordante des volontés des parties. La conclusion du contrat de vente portant sur un objet mobilier

opère de plein droit le transfert de propriété.

Cependant, les parties peuvent convenir, en dérogation à la règle qui vient d'être énoncée, que le transfert du droit de propriété ait lieu à un autre moment, ultérieurement, par exemple lorsque l'acheteur aura payé la totalité du prix convenu.

En théorie, cette formule devrait donner pleine satisfaction. En pratique, elle n'est guère utile, puisqu'elle n'offre aucun droit direct sur la chose, pas plus qu'elle ne confère de droits envers un tiers acquéreur ou la masse de faillite. Cette disposition conventionnelle n'a d'effets qu'entre les parties. Elle n'est pas opposable aux tiers.

2. **LE DROIT DE RÉMÉRÉ** présente les mêmes inconvénients. Lorsque l'acheteur a été mis en possession du bien, il est présumé en être le propriétaire ; il peut donc en disposer librement. Cette présomption de propriété rattachée à la possession du bien est évidemment plus forte que la clause contractuelle aux termes de laquelle le vendeur se réserve certains droits sur la chose, au cas où l'acheteur n'aurait pas payé intégralement le prix convenu. Cette clause de réméré n'est pas non plus opposable aux tiers.

3. LE NANTISSEMENT DE L'OUTILLAGE ET DU MATÉRIEL D'ÉQUIPEMENT.

C'est précisément pour favoriser l'acquisition à crédit de biens d'équi-

pement industriel que la Loi du 18 janvier 1951, modifiée par celle du 19 décembre 1969, a organisé un nantissement qui peut être consenti par l'acheteur sur certains biens et au profit de certains créanciers. Voici les principales caractéristiques de cette garantie :

a) Les **objets** du nantissement sont les biens qui constituent l'outillage ou le matériel acquis pour les besoins d'une profession. En sont exclus les biens qui pourraient faire l'objet d'une sûreté spéciale, tels que les navires, bateaux, véhicules automobiles (formant l'objet d'autres sûretés) ou qui, par transformation, seraient alors des immeubles par destination, sujets à hypothèque.

b) La **créance** susceptible d'être garantie par ce nantissement est celle du prix de vente, c'est-à-dire celle du **vendeur** ou du **prêteur** qui avance les fonds nécessaires au paiement du vendeur. Les **garants** qui interviennent en qualité de caution, de donneur d'aval ou d'endosseur dans l'octroi des crédits d'équipement sont assimilés aux prêteurs.

c) Le nantissement est consenti par un **acte authentique ou sous-seing privé**. S'il est consenti au vendeur, le nantissement doit être donné dans l'acte même de vente ; dans l'acte même de prêt s'il est consenti au prêteur. Il n'est donc pas possible d'utiliser le nantissement pour consolider des créances antérieures. Le gage porte exclusivement sur le matériel vendu, qui doit être énuméré de façon précise sur l'acte. Celui-ci doit également indiquer le lieu où les biens ont leur attache fixe ou mentionner au contraire s'ils sont susceptibles d'être déplacés.

L'acte doit désigner les parties et préciser le montant jusqu'à concurrence duquel les biens servent à titre de gage. Ce montant doit être libellé en francs français.

Enfin, l'acte qui constate le nantissement n'est valable qu'autant qu'il est enregistré au droit fixe. (*)

(*) Le droit fixe s'élève actuellement à 50 F. A cela s'ajoutent d'autres redevances, en particulier les timbres fiscaux et le droit de greffe perçu à l'occasion de l'enregistrement de l'acte. Dans le contrat de vente, il peut être stipulé que tous les frais engendrés par le nantissement seront à la charge de l'acquéreur.

d) Le nantissement doit être conclu dans le **délaï de deux mois** à partir de la livraison du matériel. Il doit faire l'objet d'une **inscription au greffe du tribunal de commerce du domicile du débiteur** grevé. Cette inscription doit être faite **dans les 15 jours suivant la constitution du gage**.

L'inscription conserve le privilège pendant cinq ans, mais elle peut être renouvelée avant sa péremption pour une même durée.

Avant de conclure l'opération, le vendeur ou le prêteur doit s'assurer que le fonds de commerce de l'acheteur n'est grevé d'aucune hypothèque ou privilège car, dans ce cas, l'acte de nantissement, pour être opposable aux créanciers, doit être signifié à ces derniers par huissier, dans un délai de deux mois.

e) Pour obtenir le droit de suite, le créancier peut exiger que soit apposée, d'une manière reconnaissable pour les tiers, **une plaque fixée à demeure** sur le matériel vendu. Une telle plaque indiquant le lieu, la date et le numéro d'inscription du nantissement rend le tiers acquéreur de mauvaise foi et lui interdit d'opposer sa possession au créancier.

f) Effets du nantissement :

1. Le débiteur est responsable de la conservation des biens donnés en garantie. Il n'a pas le droit de les aliéner sans l'autorisation du créancier nanti ou du juge des référés commerciaux. Le débiteur, comme d'ailleurs tout acquéreur ou détenteur du matériel, qui tente de le détruire, de le détourner ou de l'altérer pour faire échec aux droits du créancier, sera puni conformément aux dispositions du Code pénal (art. 406).

2. En cas de non-paiement à l'échéance, le créancier nanti peut poursuivre la **réalisation** des biens grevés dans les conditions prévues par l'article 93 du Code de commerce.

Est-ce que le créancier peut purement et simplement reprendre le matériel comme le créancier suisse qui s'est réservé le droit de propriété ?

La réponse est généralement négative : le nantissement confère au vendeur non pas un droit de pleine propriété sur le bien vendu mais seu-

lement un droit réel restreint, une sûreté qui s'actualise par le droit de faire vendre le bien aux enchères publiques et de se satisfaire sur le produit de la vente. (cf. cependant décision contraire de la Cour de Lyon du 5.5. 1964, Gaz. Jur. Lyon 1964, p. 125).

La vente est faite par un officier public désigné par le président du tribunal de commerce ; elle doit être notifiée aux créanciers titulaires d'une hypothèque sur le fonds de commerce qui peuvent requérir la vente totale du fonds.

La créance privilégiée comprend : le principal, les frais et, au maximum, deux années d'intérêts.

La créance privilégiée est préférée à tous les autres privilèges (privilège du vendeur du fonds de commerce, créances hypothécaires, privilège du Trésor) à l'exception de ceux qui garantissent les frais de justice, les frais de conservation et les salaires. Toutefois, au cas où les autres privilèges auraient été inscrits les premiers, la **priorité** de la sûreté nouvelle est subordonnée à la signification de l'acte dans les deux mois.

Le créancier n'a pas le droit de suite, à moins qu'il n'ait exigé l'apposition d'une plaque sur le matériel vendu (cf. § e ci-dessus). Dans ce cas le droit de suite est accordé aux mêmes conditions que celui des créanciers inscrits sur le fonds.

En **conclusion**, on peut affirmer que le nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement répond, dans une très large mesure, aux préoccupations des exportateurs suisses qui, compte tenu des données du marché, doivent vendre à crédit. Certes, le nantissement n'est pas, à proprement parler, une réserve de propriété. Mais la fonction et les buts que le législateur français a voulu assigner à cet instrument sont parfaitement identiques. Seuls les moyens d'y parvenir sont dissemblables.

Signalons encore, sur le plan pratique, que les services de la **Chambre de Commerce Suisse en France** sont à la disposition des exportateurs suisses pour les aider à rédiger l'acte constitutif du nantissement et à entreprendre les démarches nécessaires en vue de l'enregistrement prévu par la loi.