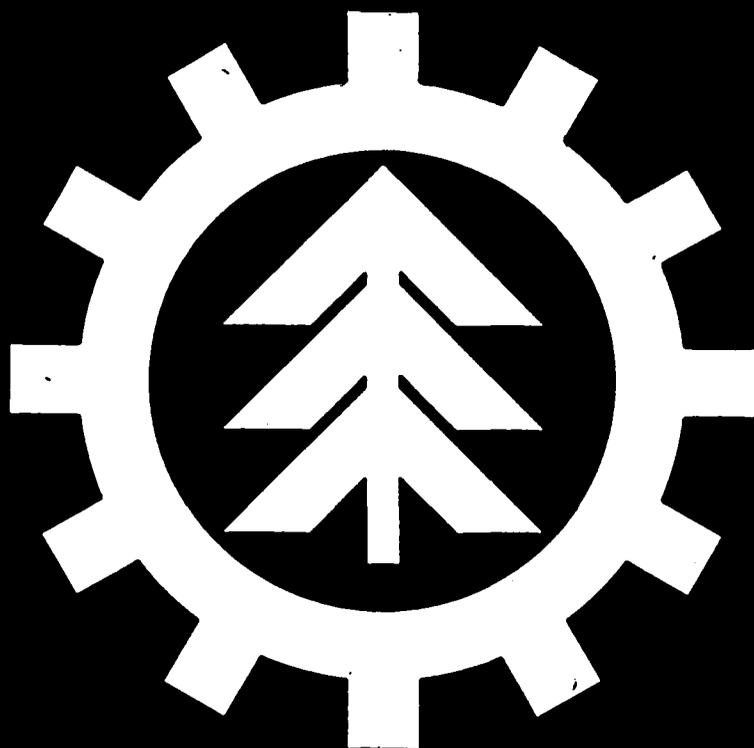


Library Copy

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

49



l'industrie
française
du panneau

ISOREL

quatre gammes complètes de panneaux

gamme dur



ISOREL / ISOGIL / SABOREC

gamme confort



ISOREL ISOLANT / PHALTEX / SONISOREL

gamme décor



ISORELAC / ISOPLAST / PERFODUR

gamme particules



FONTEX ISOREL / ISOLIN / ISOPAN

Centre Documentation Isorel
67 boulevard Haussmann
Paris 8e - ANJou 46-30

BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Capital et Réserves : NF : 39.960.000

21, Boulevard Haussmann — PARIS-9^e

AGENCES

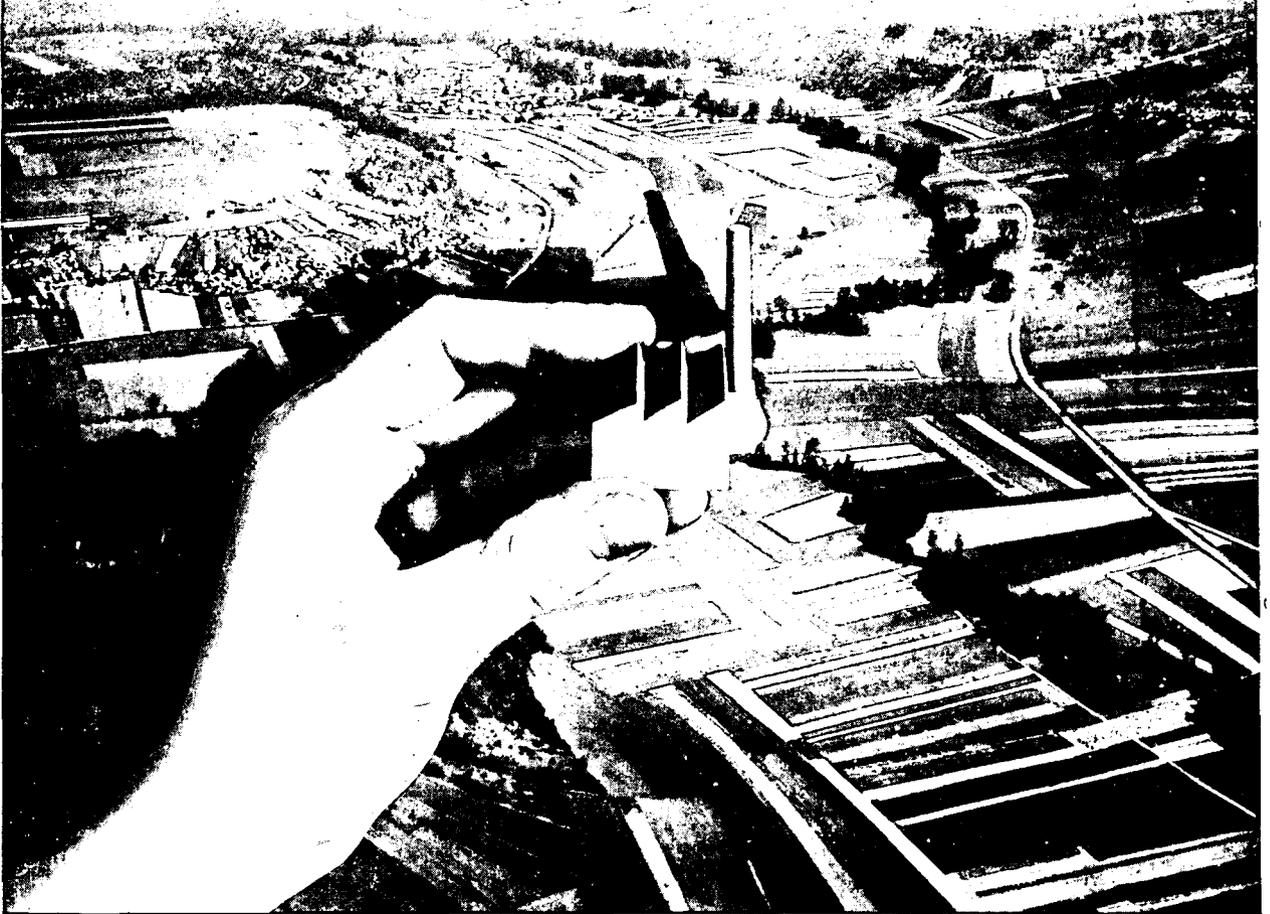
ALGER - BORDEAUX - LE HAVRE - LYON
MARSEILLE - ORAN - ROUBAIX

Représentant à MAZAMET
Correspondants dans tous les pays étrangers

Financement des opérations d'Importation et d'Exportation avec l'Etranger
et les Pays d'Outre-Mer



pour l'implantation rationnelle de votre usine...



ELVINGER 8320 PHOT. F.S.E.

...consultez la SODIC 

Votre affaire est en expansion. Pour suivre cette expansion, vous envisagez de nouvelles implantations. Mais vous hésitez devant les problèmes que pose une telle décision : quelle région choisir ? Où trouver une main-d'œuvre abondante et qualifiée, une infrastructure suffisante ? Comment savoir dans quelle zone les données économiques, les conditions sociales et démographiques seront les plus favorables au développement de votre entreprise ? Seules des études approfondies peuvent donner des réponses sûres à toutes ces questions et vous permettre d'éviter les risques d'une décision insuffisamment préparée. Et seuls des spécialistes peuvent mener à bien de telles études.

Ces spécialistes, la Sodic les met à votre disposition. La Sodic vous indique la ou les régions les mieux adaptées à votre cas particulier.

La Sodic fait plus encore pour vous : elle vous guide efficacement dans vos questions de financement et dans vos rapports avec les autorités et collectivités locales.

Quels que soient vos problèmes d'implantation, de décentralisation, de reconversion, de concentration, la Sodic vous conseille et vous aide sur la voie de l'expansion.

SODIC - Société pour la Conversion et le Développement Industriels, 14 r. de Bourgogne Paris 7^e Tél. INV. 57-42 à 44

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V^e — Tél. : ODEon 23-42

SOMMAIRE

**LES GARANTIES DU VENDEUR A CRÉDIT
D'OBJETS MOBILIERS
DANS LE MARCHÉ COMMUN
COLLOQUE DE NANCY, 25-27 MAI 1962**

organisé par l'Association des Juristes Européens

PRESENTATION :

Allocution du Président Maurice ROLLAND	269
Le droit commun de la Vente , par Ernest MASSIN, Agréé au Tribunal de Commerce de la Seine	272
I. — LES RAPPORTS DES JURISTES FRANÇAIS :	
Les stipulations tendant à déplacer le moment du transfert de la propriété , par Georges FRIEDEL, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences économiques de l'Université de Nancy	274
Les Warrants , par M ^e Gérard VIVIER, Avocat à la Cour d'Appel de Nancy .. .	279
Le Gage Automobile , par Jean RAULT, Avocat à la Cour de Paris	282
Le Gage Industriel , par Léon LABBÉ, Avocat aux Conseils	289
II. — LES RAPPORTS DES JURISTES ETRANGERS :	
Rapport sur le Droit Belge : Les garanties dans la vente à crédit de matériels et de marchandises , par Michel WAELBROECK, Assistant à l'Université Libre de Bruxelles	292
Rapport sur le Droit Luxembourgeois , Texte de M. MACKEL, lu par M. ARENDT	296
Observations présentées au Colloque sur les garanties de vente à crédit dans le Droit Allemand , utilisant une documentation mise aimablement à la disposition du Colloque par le Docteur BUELER	298
Observations sur le Droit Hollandais , par M ^e BERTIN	300
Observations sur le Droit Grec , par M ^e LAPPAS	301
III. — RAPPORT GENERAL DE DISCUSSION , par Ernest MASSIN, Agréé au Tribunal de Commerce de la Seine	302
IV. — INTERVENTIONS DE :	
M. Jacques de LEDOULX, Administrateur civil au Ministère des Finances et des Affaires Economiques	307
M. KREHER, Avocat à la Cour de Paris	309
M. LAPRA, Avocat à la Cour de Lyon	310
M. BELLANGER, Agréé près le Tribunal de Commerce de la Seine	312
M. Michel WAELBROECK, Assistant à l'Université Libre de Bruxelles	313
V. — LES RESOLUTIONS PRISES PAR LE COLLOQUE	314
LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACTUALITE :	
La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes. — La Communauté Economique Européenne. — La C.E.E. et les pays tiers	315
NOTES JURIDIQUES SUR L'APPLICATION DU TRAITE C.E.E.	
Droit du travail et conflits sociaux. — Institutions	319
CREATION D'UN CENTRE DE RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES	320

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

Voir en quatrième page les conditions d'abonnement →

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

Kolloquium über europäisches Recht in Nancy (25.-27. Mai 1962) : **Die dem Verkäufer bei Kreditkäufen beweglicher Gegenstände innerhalb des Gemeinsamen Markts zu gewährenden Garantien**, vom Verband europäischer Juristen veranstaltet

Einführung : Rede des Präsidenten Maurice ROLLAND Seite 269

Einleitender Hauptbericht : Das allgemeine Verkaufsrecht, von Ernest MASSIN, beim Pariser Handelsgericht zugelassener Anwalt. Seite 272

Berichte der französischen Juristen :

Die auf Verschiebung der Eigentumsübertragung abzielenden Klauseln, von Georges FRIEDEL, Professor an der juristischen und nationalökonomischen Fakultät Nancy Seite 274

Die Warenkreditbriefe, von Gérard VIVIER, Rechtsanwalt am Berufungsgericht Nancy Seite 279

Die Pfandsicherheit beim Automobilverkauf, von Rechtsanwalt Jean RAULT Seite 282

Die Pfandsicherheit bei Industrieverträgen, von Rechtsanwalt Léon LABBE Seite 289

Das in dem Gesetz vom 18. Januar 1951 vorgesehene Verfahren, seine Besonderheit, seine Vor- und Nachteile.

Berichte der ausländischen Juristen :

Bericht über das belgische Recht : Garantien beim Kreditverkauf von Materialien und Waren, von Michel WAELBROECK, Assistent an der Freien Universität Brüssel, Forschungsbeauftragter im Internationalen Institut für vergleichendes Recht Seite 292

Bericht über das luxemburgische Recht : Text, von M. MACKEL, verlesen von M. ARENDT Seite 296

Bemerkungen über die Kreditverkaufsgarantien im deutschen Recht, dem Kolloquium mitgeteilt unter Benutzung von Materialien, die dem Kolloquium freundlicherweise, von Doktor BUELER, zur Verfügung gestellt wurden Seite 298

Bemerkungen über das holländische Recht, von Rechtsanwalt BERTIN Seite 300

Bemerkungen über das griechische Recht, von Rechtsanwalt LAPPAS Seite 301

Allgemeiner Bericht über die Diskussion von Ernest MASSIN, beim Pariser Handelsgericht zugelassener Anwalt.

Stellungnahme, von Jacques de LEDOULX, Beamter im Finanz- und Wirtschaftsministerium Seite 307

Stellungnahme, von Rechtsanwalt KREHER, Paris Seite 309

Stellungnahme, von Rechtsanwalt LAPRA, Lyon Seite 310

Stellungnahme, von Rechtsanwalt BELLANGER, beim Pariser Handelsgericht zugelassener Anwalt .. Seite 312

Stellungnahme, von Michel WALBROECK, Assistent der Freien Universität Brüssel Seite 313

Vom Kolloquium angenommene Entschliessungen Seite 314

Der Gemeinsame Markt und die Tagesaktualität Seite 315

Das Leben des Gemeinsamen Markts und der anderen Europäischen Einrichtungen. — E.W.G. und Drittländer.

Juristische Notizen über die Anwendung des E.W.G.-Vertrags Seite 319

Arbeitsrecht und Sozialkonflikte. — Einrichtungen.

Schaffung eines Instituts für statistische Ermittlungen Seite 320

Für die in dieser Revue veröffentlichten Studien sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen, Dienste oder Unternehmungen, denen sie angehören, verantwortlich.

Summary of the main questions dealt with in the present number

Colloquy on European Law at Nancy (25-27 May 1962). Organised by the Association of European Jurists : **Guarantees for Credit Sellers of Chattels in the Common Market.**

Opening : Speech by President Maurice ROLLAND page 269

General Introductory Report : The Common law of selling, by Ernest MASSIN, Counsel to the Seine Commercial Court page 272

Reports by French Jurists :

Stipulations tending to change the moment at which property changes hands, by Georges FRIEDEL, Professor at the Faculty of Law and Economic Sciences at the University of Nancy page 274

Warrants, by Gérard VIVIER, Barrister to the Court of Appeal, Nancy page 279

Security on Motor Car pledges, by Jean RAULT, Barrister at Law page 282

Industrial Credit, by Léon LABBE, Barrister at Law page 289

How the law of the 18th January 1951 works. What it has that is new, its advantages and its disadvantages

Foreign Jurists Reports :

Report on Belgian Law : Guarantees concerning credit sales of materials and merchandise, by Michel WAELBROECK, Assistant at the Free University of Brussels, Research Fellowship at the Inter-University Centre of Comparative Law page 292

Report on Luxembourg Law : written by M. MACKEL, read by M. ARENDT page 296

Observations put at the disposal of the Colloquy, on Credit Sales Guarantees in German Law, using information kindly put at the disposal of the Colloquy by Doctor BUELER page 298

Observations on Dutch Law, by M^e BERTIN page 300

Observations on Greek Law, by M^e LAPPAS page 301

General Report of the Debate, by Ernest MASSIN, Counsel to the Seine Commercial Court page 302

Statement, by M. Jacques de LEDOULX, Civilian Administrator in the Ministry of Finance and Economic Affairs page 307

Statement, by M^e KREHER, Barrister at the Paris Law Courts page 309

Statement, by M^e LAPRA, Barrister of the Lyon Law Courts page 310

Statement, by M^e BELLENGER, Counsel to the Seine Commercial Court page 312

Statement, by M. Michel WAELBROECK, Assistant at the Free University of Brussels page 313

Resolutions taken by the Colloquy page 314

The Common market and the news :

The Common Market and the other European Institutions Day by Day. — The European Economic Community. — E.E.C. and other countries page 315

Legal Notes concerning the application of the E.E.C. treaty page 319

The right to work and labour conflicts. — Institutions.

The Creation of a Statistical Information Centre page 320

Responsibility for the studies published in this Review belong to the authors alone; the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

FRANCE

- M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;
- M. René BLONDELLE, Président de l'Assemblée des Chambres d'Agriculture ;
- M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Française des Travailleurs Chrétiens ;
- M. Joseph COUREAU, Président de la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles ;
- M. Joseph HAMEL, Doyen honoraire de la Faculté de Droit de Paris, Membre de l'Institut ;
- M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;
- M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;
- M. Jean MARCOU, Président de la Chambre de Commerce de Paris et de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce de France et de l'Union Française ;
- M. Pierre MASSÉ, Commissaire Général au Plan de Modernisation et d'Équipement ;
- M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;
- M. Jacques RUEFF, Membre de l'Institut ;
- M. Jean SARRAILH, Recteur honoraire de l'Université de Paris, membre de l'Institut ;
- M. Georges VILLIERS, Président du Conseil National du Patronat Français.

BELGIQUE

- M. Emile BERNHEIM, Président de l'Association des Grandes Entreprises de Distribution ;
- M. le Baron BOEL, Président de la Ligue Européenne de Coopération Economique ;
- M. Louis CAMU, Président de l'Association belge des Banques ;
- M. Auguste COOL, Président de la Confédération des Syndicats Chrétiens ;
- M. Fernand DEHOUSSE, Président du Groupe de travail pour l'élection au Suffrage universel direct de l'Assemblée Parlementaire Européenne ;
- M. Maurice FRÈRE, Gouverneur honoraire de la Banque Nationale ;
- M. Henri JANNE, Pro-Recteur de l'Université Libre de Bruxelles ;
- M. Félix LEBLANC, Président du Conseil d'administration de l'Université libre de Bruxelles ;
- M. Louis MAJOR, Secrétaire général de la Fédération Générale du Travail de Belgique.
- M. Maurice MASOIN, Président du Groupement Professionnel de l'Industrie Nucléaire ;
- M. Raymond NOSSENT, Directeur général de « Fébeltex », Fédération de l'Industrie textile belge ;
- M. Georges THONE, Président de l'Association « Le Grand Liège » ;
- M. Pierre VAN DER REST, Président du Groupement des Hauts Fourneaux et Aciéries belges ;
- M. Paul VAN ZEELAND, Ministre d'Etat ;
- M. André VLÉRICK, Directeur du Séminaire pour l'étude et la recherche de la Productivité à l'Université de Gand.

COMITÉ DE RÉDACTION

FRANCE

Georges BREART	Jean LECERF
Jean DENIAU	Michel LE GOC
Pierre DROUIN	Patrice LEROY-JAY
Edmond EPSTEIN	Jacques MAYOUX
Pierre ESTEVA	Paul REUTER
Renaud de la GENIERE	R. de SAINT-LEGIER
Bertrand HOMMEY	Jacques TESSIER
Jacques LASSIER	Jacques VIGNES
	Armond WALLON

BELGIQUE

Roger ALLOO	Alexandre LAMFALUSSY
Mlle H. M. CLAESSENS	Raymond LARCIER
Maurice De BECKER	Raymond RIFFLET
Marcel De LEENER	Lucien SERMON
Jean DURIEUX	Jacques TREMPONT
Paul HATRY	Jean WALBROECK
Claude JOSZ	

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5°. Tél. ODEon 23-42

Abonnement annuel

France 46 NF

Etranger 51 NF

COLLOQUE DE NANCY, 25-27 MAI 1962

PRÉSENTATION

Allocution du Président Maurice ROLLAND

L'ASSOCIATION des Juristes Européens se réjouit de tenir à Nancy son second colloque provincial. Organisé par M. le Bâtonnier Laverny auquel nous devons tant, par M. le Président Rosambert, qui y consacra tant d'efforts, et par notre ami Massin dont l'activité est infatigable, mis au point par la pléiade de leurs collaborateurs, il groupe d'éminents rapporteurs français et étrangers. Il attirera l'attention sur l'œuvre que notre Association a entreprise et sur la solution que nous proposons au terme de nos travaux pour un problème qui intéresse non seulement les juristes mais les praticiens et le monde des affaires.

L'Europe est née, elle n'est plus un mythe, elle se bâtit peu à peu, prise de conscience politique et nécessité économique, œuvre de trois grands hommes d'Etat : les présidents Robert Schumann, Adenauer et de Gasperi. Elle surgit peu à peu d'une Europe en ruines, lasse de s'être trop longtemps déchirée inutilement. Sa construction conditionne la pérennité des Etats qui la composent devant les menaces surgissantes qui planent sur le monde, devant les nouvelles puissances qui apparaissent à l'horizon de l'histoire. Elle sera la réalisation d'un vieux rêve, et ce qui fait la grandeur des peuples ce n'est pas seulement la valeur des hommes, c'est celle des rêves qu'ils ont été capables de faire et capables ensuite de réaliser ensemble.

Volonté de coopération politique et économique et espoir d'une libération. Les peuples qui composent l'Europe ont compris que, quelle que soit leur grandeur historique, ils peuvent grandir encore en se dépassant dans une communauté de peuples libres, forte et heureuse par l'unité de ceux qui la composent.

A cette tâche, les juristes ont compris que leur devoir était de s'associer. Ils devaient y participer, car l'Europe qui se bâtit, si elle est d'abord l'Europe économique et le plus tôt possible, nous l'espérons, l'Europe politique, doit aussi être celle du droit. Car elle ne saurait être un agglomérat d'institutions éparses et de législations accumulées. Il faut leur donner un sens et un cadre. Et si les institutions doivent s'abriter dans un édifice commun, il faut aussi une harmonie des législations et un droit commun, comme l'a prévu expressément d'ailleurs le Traité de Rome.

Aussi, depuis plusieurs années déjà, s'est constituée notre Association des juristes européens, riche à l'origine de plus d'enthousiasme que de moyens, créée et maintenue par la foi de quelques hommes en un temps où peu de gens croyaient encore dans cette Europe qui paraissait une utopie, violemment attaquée à ses premiers pas, mais qui maintenant reconnue et consacrée recrute ses partisans, parfois les plus intransigeants parmi ses anciens adversaires. Nous aussi nous avons connu

le dédain et l'hostilité. Et puis, peu à peu, les ralliements sont venus. La petite phalange d'une douzaine d'adhérents s'est agrandie. Nous avons pu tenir nos premières réunions, nos premiers colloques d'abord nationaux puis internationaux. Nous sommes maintenant en France plus de 800 membres, non seulement parisiens mais provinciaux, puisque qu'après Nancy, Nice et Lyon, nous allons l'an prochain à Lille, et plus tard, je l'espère, à Bordeaux, Strasbourg, Dijon, Montpellier et Rouen. Nous publions régulièrement notre bulletin trimestriel, modestement ronéotypé jusqu'ici, mais qui, à partir du prochain numéro qui va sortir sous peu, sera désormais imprimé. Et enfin nous avons pu réaliser notre but : susciter la création dans les cinq autres pays du Marché Commun de cinq associations analogues, qui se sont unies, grâce au congrès organisé l'automne dernier par nos amis belges, en une Fédération, dont le siège provisoire est pour le moment à Paris et qui m'a fait l'honneur de me porter à sa présidence.

Quelles sont les caractéristiques de cette association sous l'égide de laquelle vous vous réunissez aujourd'hui ? D'abord elle s'efforce de grouper des membres de toutes les professions judiciaires : magistrats de l'ordre administratif et judiciaire, professeurs, avocats, agréés, avoués, auxiliaires de justice et juriconsultes de tous ordres, échappant aux strictes divisions professionnelles pour travailler en commun en toute liberté, prenant conscience de leur communauté de pensée.

Ensuite elle veut travailler de façon réaliste et non pas dans l'abstrait. Les matières que nous étudions, nous voulons qu'elles soient choisies, non dans l'intérêt de discussions doctrinales, mais pour la solution de problèmes pratiques. Nous voulons voir avec les milieux d'affaires quelles sont les difficultés qui se présentent pour eux et les étudier avec eux pour tenter de les vaincre. Nous avons constitué avec des industriels, des commerçants, des financiers, un comité mixte qui nous signale les problèmes à résoudre. Nous voulons étudier ces problèmes avec des syndicalistes, et c'est dans cet état d'esprit que nous vous demandons de travailler.

Nous voulons aussi que les matières que nous traitons, les travaux que nous accomplissons ne restent pas dans un tiroir, et nous travaillons en accord avec le ministère de la Justice et le ministère du Commerce, dont je salue ici le représentant, témoignage de l'intérêt qu'il nous porte. Nous voulons enfin que ces études soient portées à la connaissance des services juridiques du Marché Commun, et d'accord avec eux nous choisissons les sujets qu'ils nous désignent et nous lui transmettons les rapports établis par nos commissions.

Pour ce triple but, nous avons des catégories différentes de réunions : un colloque international organisé par la Fédération tous les deux ans, le dernier ayant eu lieu à Bruxelles en octobre 1961, le prochain ayant lieu à La Haye en octobre 1963, sur des sujets de droit public suggérés par le Marché Commun ; chaque année, deux colloques français avec participation internationale sur des sujets de droit privé, l'un à l'automne à Paris, l'autre au printemps en province ; entre temps, d'autres réunions : notre assemblée générale que préside chaque année le Garde des Sceaux, des dîners-débats sur un thème politique pour fixer notre doctrine — qu'ont successivement présidés MM. Dehousse, Modinos, René Mayer, Maurice Faure, René Pleven ; chaque année, une table ronde de droit pénal sur les garanties de la liberté individuelle dans les Six pays, aux différentes étapes de la procédure ; et bientôt un Congrès Eurafricain organisé avec l'aide du Conseil de l'Europe.

Vous voyez que le travail ne nous manque pas car nous voulons participer, non pas seulement à l'harmonisation et au rapprochement des législations, mais à l'édification d'un droit commun européen, droit communautaire, élaboré par la Communauté pour ses membres. Elle n'existera en effet, et c'est là notre pensée profonde, que lorsque les citoyens des Six pays auront non seulement constitué des institutions supranationales, mais auront appris à penser en européens, au-dessus des préoccupations, des intérêts et des égoïsmes nationaux.

Aujourd'hui, c'est une tâche d'harmonisation des législations qui nous attend. Le sujet qui vous est soumis est particulièrement important pour les intérêts privés : *quelles garanties peut avoir le vendeur à crédit d'objets mobiliers ?* Ces garanties, qui sont une exigence nouvelle de notre temps, puisque de telles garanties n'ont longtemps été recherchées que pour les immeubles, seuls jugés importants, le législateur, la jurisprudence se sont efforcés de les trouver, de les créer peu à peu. M. Massin vous exposera le problème, puis MM. Gérard Vivier, Léon Labbé, Jean Rault et le Professeur Friedel vous exposeront les solutions du droit français. De savants rapporteurs Allemand, Belge, Grec, Luxembourgeois et Néerlandais vous diront celles trouvées dans leurs pays respectifs.

Vous examinerez les difficultés soulevées par le problème de la publicité de ces garanties. Vous comparerez le droit allemand et le droit français divergents en la matière, puisque l'un retarde le transfert de la propriété jusqu'au paiement du prix, et que l'autre l'admet dès l'accord des volontés. M. Massin et le Professeur Friedel tireront

les enseignements du débat. Et vous lui donnerez sa conclusion par la ou les motions finales que nous transmettrons aux autorités compétentes. Il est bien entendu que juristes mais aussi praticiens doivent participer à leur discussion et à leur élaboration. Nous leur demandons instamment d'y prendre part.

Il était bon que ce colloque ait lieu à Nancy, en cette ville, que l'histoire et l'avenir désignent pour jouer un rôle particulièrement important dans l'Europe nouvelle. Au cœur de cette Europe, elle a été pendant des siècles le point de rencontre et le confluent des civilisations. A travers les épreuves, les guerres et leurs désastres, elle a su faire de la Lorraine un des hauts lieux industriels de la France. Point de contact des commerces et des industries, développant son réseau de communications fluviales et ferroviaires, elle unit le monde méditerranéen et ses besoins à l'Europe du Nord et de l'Est et à ses richesses. Il était bon qu'une fois de plus y fut proclamée la foi en l'Europe, en sa réussite et la volonté des intelligences et des cœurs d'y parvenir.

LE DROIT COMMUN DE LA VENTE

par Ernest MASSIN

Agréé au Tribunal de Commerce de la Seine

(Rapport général introductif)

L'ARTICLE 1583 du Code civil relatif à la Vente prévoit que le transfert au vendeur de la propriété de la chose vendue s'effectue automatiquement lorsqu'il y a accord sur la chose et sur le prix, « quoique la chose n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé ». C'est l'échange des consentements qui dans notre droit français opère la mutation ; pourvu bien entendu que la chose vendue ait été individualisée. Si l'individualisation de la marchandise n'a lieu qu'après l'échange des consentements, c'est cette individualisation qui opère la mutation, le transfert de propriété.

Ce grand principe du droit français commande et domine tout le système de la vente à crédit de matériel et de marchandises en France. Toutes les conséquences du non paiement du prix, tous les risques de ce non paiement sont soumis à ce principe.

La loi a permis de remédier par la rétention, puis par la résolution, mais dans des cas bien déterminés, à ce transfert automatique de propriété. La résolution permettra d'annuler la vente et la mutation de propriété comme si celles-ci n'avaient jamais eu lieu. Mais cette rétention et cette résolution sont d'une application restreinte : elles peuvent rarement s'exercer non seulement dans le cas d'une vente à tempérament de matériel, mais même dans le cas de la simple vente à terme de matériel et de marchandises.

Le crédit est à la base du commerce et de l'industrie. Ce crédit est plein d'aléas.

Les vendeurs ont essayé différents systèmes pour mettre en échec ce terrible principe du transfert de la propriété automatique et le premier essai a consisté à insérer dans les contrats de vente une clause de réserve de propriété jusqu'à complet paiement du prix. Cette clause n'est pas dénuée de valeur en soi, elle n'est pas contraire à l'ordre public, mais la jurisprudence l'a déclarée inopposable à la masse des créanciers en cas de faillite de l'acheteur.

Les vendeurs n'ont eu alors comme ressource que les différents gages et nantissements mis à leur disposition par le législateur. Le gage ordinaire par l'absence de mise en possession de l'acheteur ne présente aucun intérêt pour l'acheteur à crédit. Le warrantage dans des magasins généraux qui est une mobilisation commode du gage rend des

services certains, mais est limité à des marchandises stockables et susceptibles de spéculation.

Le législateur a alors successivement imaginé des hypothèques mobilières et des gages sans dépossession. Ces institutions de notre droit français sont ingénieuses et rendent des services appréciables. Nous aurions tendance à être fiers de tout ce système complexe de garanties dont certaines sont des créations originales.

Mais devons-nous être tellement satisfaits de tout cet ensemble : le respect de la « sacro sancte » égalité de tous les créanciers devant la catastrophe de la faillite et l'emprise de principe de la masse des créanciers sur tout ce qu'elle trouve dans les magasins ou sur les chantiers du failli doivent-ils être préférés à la sécurité des fournisseurs ? La sécurité des fournisseurs n'est-elle pas nécessaire, et au crédit, et à la prospérité économique qui en est la conséquence ?

Le jeu complexe du système français n'a-t-il pas au contraire pour objet de créer des privilégiés parmi les fournisseurs ?

Dans ce jeu de la vérité et après examen des systèmes des autres pays du Marché Commun, la France doit-elle se considérer comme gagnante sur tous les tableaux et doit-elle s'endormir béatement fière de son propre système ?

Tel est l'objet de ce colloque.

Nous commencerons par examiner ce qu'est en Droit Commun Français la situation du vendeur impayé, d'abord lorsque l'acheteur est « in bonis », puis lorsque l'acheteur est en état de faillite ou de règlement judiciaire.

Nous examinerons ensuite ce que les vendeurs ont essayé d'imaginer pour tourner le droit commun de la vente. Vous entendrez le rapport de M. le Professeur Friedel sur ces efforts et sur les réactions de la jurisprudence à leur rencontre.

Nous examinerons alors ce qui a été imaginé par le législateur pour faciliter certains équipements et certaines ventes à crédit.

M^e Vivier vous parlera des warrants.

M^e Rault vous parlera du gage automobile.

Et M. Labbé du nantissement industriel.

Le Droit Commun de la Vente

1°) La rétention.

Le Vendeur qui n'est pas payé a le droit de retenir la marchandise, s'il l'a encore en sa possession.

Cette rétention ne présente malheureusement pas d'intérêt dans la vente à crédit de marchandises. Sauf dans des cas très particuliers, l'acheteur a un besoin immédiat de la marchandise qu'il paiera à 30, 60 ou 90 jours et, il l'espère, lorsque ladite marchandise aura été revendue ou transformée.

La rétention ne présente d'intérêt que dans une fabrication de matériel, non pas vendu à crédit, mais avec des paiements échelonnés selon l'état d'avancement des travaux. Le constructeur peut retenir le matériel fabriqué si les acomptes contractuellement prévus ne sont pas payés.

Le Droit de rétention est opposable à la masse des créanciers en cas de faillite (art. 550 du Code de Commerce).

2°) La revendication.

Le vendeur impayé peut « revendiquer » la marchandise qui est en cours de livraison « tant que la tradition n'en a point été effectuée dans » les « magasins de l'acheteur » ou dans ceux du commissionnaire « chargé de les vendre pour son compte » (art. 549 du Code de Commerce).

Comme pour la rétention, la « revendication » est pratiquement limitée aux ventes faites au comptant.

Cette revendication était d'un usage pratique certain il y a 150 ans lorsque de lourds camions hippomobiles transportaient par petites étapes les marchandises, alors que la poste courait 200 km par jour. Aujourd'hui la revendication est pratiquement très restreinte, et dans une carrière de 33 ans je n'ai pas souvenir d'en avoir fait usage.

La « revendication » du vendeur qui n'est en vérité qu'un prolongement du droit de rétention, une « revendication du droit de rétention » comme l'appellent certains auteurs, rend donc aujourd'hui peu de service.

3°) Le privilège du vendeur.

L'art. 2.102 du Code civil accorde au vendeur impayé un privilège sur la valeur de la chose. Mais ce privilège n'est pas assorti d'un droit de suite et ne peut s'exercer que si les marchandises « sont encore en la possession du débiteur ». Malheureusement ce privilège ne peut s'exercer à l'encontre d'un commerçant en faillite ou en règlement judiciaire si le commerçant a pris livraison de la marchandise. Le privilège est attaché à la « rétention » et à la « revendication ».

Si le code de commerce est muet à son sujet, les travaux préparatoires en sont très clairs : « nul doute », déclare M. Tarrille résumant les vœux de la Section de Législation, « qu'avec la revendication ne doive s'évanouir aussi toute préférence sur le produit de la vente des mêmes objets ».

4°) La résolution.

L'ancien Code de Commerce était en apparence muet à ce sujet. Mais, l'ancien article 578 du Code de Commerce, modifié par la loi du 20 mars 1928, prévoit la situation lorsque le syndic avec l'autorisation du juge commissaire n'exige pas la livraison de la marchandise, retenue ou revendiquée, en payant le prix convenu dans la vente. Dans ce

cas « l'inexécution du marché oblige le vendeur à reverser à la masse les acomptes par lui reçus ainsi que toutes avances faites pour fret ou voiture, commission, assurances ou autres frais, et à payer les sommes qui seraient dues pour les mêmes causes ». Et l'art. 578 d'alors ajoutait, en réaction contre la fameuse jurisprudence de la Cour de Cassation dans l'arrêt, dit de Terrenoir (4 mars 1886), « Toutefois cette inexécution peut donner lieu, au profit du vendeur, à dommages et intérêts ».

L'ancien article 578 a été reproduit intact par l'article 551 actuel du Code de Commerce.

S'il n'est question que de l'« inexécution » de la vente et non de sa « résolution », il est bien évident que si une rétention n'est pas l'équivalent d'une résolution, la situation de l'art. 578 ancien, 551 actuel, est celle d'une « résolution ». Le remboursement des acomptes par le Vendeur et la production au passif chirographaire de Dommages et Intérêts pour inexécution (et non pas pour retard) ne peuvent être que la conséquence d'une résolution implicite.

Le vendeur reprend sa marchandise et, si elle est dévaluée, produit pour des dommages et intérêts.

La situation est identique si le vendeur impayé, même après s'être dessaisi de la marchandise, introduit une action en résolution avant le jugement déclaratif de faillite ou de règlement judiciaire. La jurisprudence de la Cour de cassation était favorable à cette action et le nouvel article 548 du Code de Commerce le prévoit dans son deuxième alinéa. Ceci n'était pas inutile, car cette possibilité d'action en résolution exercée à la veille de la faillite était mal connue des industriels. Je l'ai même vue ignorée avant 1955 par un excellent syndic parisien cependant chevronné.

Par une singulière contradiction, la Cour de cassation estime inopposable à la masse la résolution amiable de la Vente lorsque cette résolution est réalisée en période suspecte. La Cour Suprême estime que cette résolution est l'équivalent d'une dation en paiement. C'est pourquoi lorsqu'un acheteur se révèle incapable de payer sa marchandise, je déconseille la résolution amiable qui court le risque d'être inopposable à une future masse de créanciers, et j'assigne en résolution de la vente, je ne demande que des dommages et intérêts symboliques pour que le jugement de résolution soit rendu dans les meilleurs délais sans obstruction de l'acheteur. Cette difficulté est mal connue de beaucoup d'industriels et de commerçants, car nombreuses sont les résolutions amiables intervenues en période suspecte.

En résumé, le droit français et la jurisprudence française ne protègent guère le Vendeur à crédit dans les principes de la vente. La rétention et la revendication ne peuvent lui servir. Il ne bénéficie d'aucun privilège. Sa seule ressource est d'assigner en toute hâte avant le jugement déclaratif pour demander la résolution de la vente. Encore faut-il bien entendu pour cela que la marchandise se trouve toujours dans les magasins du failli.

S'il court des bruits fâcheux sur la situation du débiteur, mais si les traites acceptées en paiement ne sont pas encore échues, donc impayées, le Vendeur pourra-t-il assigner néanmoins en résolution en invoquant une faillite de fait provoquant une déchéance du terme ? J'ai vu un de mes confrères signifier une ingénieuse assignation dans ce sens. Malheureusement l'affaire s'est transigée et nous avons ainsi été privés d'une intéressante jurisprudence.

I.— LES RAPPORTS FRANÇAIS

LES STIPULATIONS TENDANT A DÉPLACER LE MOMENT DU TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ

Rapport de M. Georges FRIEDEL,

Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques
de l'Université de Nancy

ON sait que, dès la fin du 19^e siècle, les vendeurs à crédit ont cherché en France à utiliser la liberté contractuelle en matière de transfert de propriété pour tenter d'échapper à la situation fâcheuse que leur réserve notre Droit, surtout en cas de faillite de l'acheteur.

Rappelons rapidement les clauses ou conventions les plus employées à cet effet. Il y a la clause de réserve de propriété insérée dans le contrat de vente lui-même et visant à « réserver » la propriété au vendeur jusqu'au complet paiement du prix, la même particularité se trouvant dans la vente dite « sous condition suspensive », dans la location-vente ou la location-promesse de vente ; mais dans ces deux derniers cas le vendeur est d'abord un locataire avant que ne s'opère le transfert de propriété. Plus récemment, est apparu le dépôt-consignation, qui ne peut nous intéresser que dans la mesure où un prétendu contrat de dépôt recouvre en réalité une vente.

Par ailleurs, sont également utilisés les différentes clauses ou accords amiables de résolution de la vente. Contrairement aux solutions précédentes, elles visent à restituer au vendeur le droit de propriété qu'il avait perdu par l'effet du contrat.

Mais elles ont ceci de commun, avec les précédentes stipulations, qu'elles tendent à présenter le vendeur, au moment où, impayé, il veut faire valoir ses droits, comme un propriétaire des choses vendues, et non comme un créancier du solde du prix.

Il est certain que ces clauses ou conventions présentent de grands avantages pratiques pour les intéressés. Leur souplesse, leur faculté d'adaptation aux besoins nouveaux, l'absence de formalités, semblent permettre aux vendeurs de se protéger facilement et à moindres frais en se faisant restituer la chose vendue dans le cas de défaillance de l'acheteur.

Or ces diverses conventions ont tenu longtemps la vedette en jurisprudence. Et cela n'est pas toujours bon signe.

En effet, l'abondance des décisions rendues en cette matière, entre la fin du siècle dernier et la seconde guerre mondiale, a traduit une longue lutte entre la pratique, parfois soutenue par les Cours d'appel, et la Cour de cas-

sation, qui a toujours répugné à admettre l'opposabilité de ces stipulations à la masse de la faillite de l'acheteur.

Et la situation était devenue telle que seule l'intervention du législateur pouvait permettre de sortir de l'impasse dans laquelle on se trouvait...

Dans le domaine qui nous intéresse, le législateur est intervenu effectivement, d'abord en 1934, par la loi Malingre, pour la vente à crédit de véhicules automobiles, puis, par la loi du 18 janvier 1951, créant le nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement.

On sait que dans les deux cas ont été instituées des formes spéciales de gage sans dépossession, la loi accordant le bénéfice de cette sûreté, non seulement aux prêteurs de fonds, mais également aux vendeurs à crédit.

Solution curieuse... (C'était ce « monstre juridique » dont parlait Capitant), mais solution qui donnait, dans une certaine mesure au moins, satisfaction à la pratique en permettant de rendre au vendeur un privilège, celui de créancier gagiste qui, grâce à la publicité dont il faisait l'objet, ne serait pas paralysé comme le privilège du vendeur, à l'égard de la faillite de l'acheteur.

Quoi qu'il en soit, le domaine dans lequel les conventions inventées par la pratique pouvaient avoir quelque utilité s'est trouvé singulièrement rétréci par la possibilité pour les vendeurs à crédit de recourir aux nouvelles garanties prévues par la loi.

Quel intérêt peut-il donc y avoir aujourd'hui à examiner le régime juridique de ces clauses et les problèmes que pose leur efficacité ? On pourrait penser que c'est vouloir se pencher inutilement sur le passé, pour le plaisir de faire revivre des controverses éteintes.

Or, il ne semble pas, malgré les apparences, qu'il en soit réellement ainsi et la question de l'efficacité de ces conventions conserve de l'importance, d'une part sur le plan même du droit interne français, d'autre part et surtout, sur le plan du droit comparé, dans la perspective d'un rapprochement des législations dans le cadre de la C.E.E.

On remarquera d'abord qu'en France ces conventions peuvent être encore utilisées, et le sont effectivement, dans le secteur des ventes à crédit des biens dits « de consom-

mation », par opposition aux biens de « production », ou d'équipement : marchandises diverses, appareils de radio, de télévision, véhicules à deux roues, etc. Certes, on n'ignore pas les dangers que peut présenter, sur le plan économique, le développement du crédit sur les biens de consommation. Nous touchons, ici, au problème de la réglementation des ventes à crédit, mais l'application de cette réglementation semble avoir précisément fait renaître dans une certaine mesure la location-vente, dans le but d'éviter certaines prescriptions de cette réglementation. Inversement, à propos du nouveau régime de la faillite, l'article 548 nouveau du Code de Commerce a consacré la jurisprudence antérieure, exceptionnellement favorable à l'opposabilité à la masse des clauses résolutoires expresses.

C'est donc qu'il y a toujours à l'heure actuelle différents problèmes à résoudre à propos des divers moyens de garantie dont nous nous occupons.

Entre les parties, la validité de ces stipulations est certaine et M. Massin a rappelé la liberté laissée aux intéressés de déroger au principe du transfert de propriété. Mais il se pose encore fréquemment à ce sujet des questions de qualification du contrat et il faut parfois restituer à celui-ci son véritable caractère, ne serait-ce, par exemple, qu'à propos de l'application des textes du Code pénal en cas de détournement de la chose par l'acheteur.

On se rappelle également quelles difficultés pose l'efficacité de ces conventions à l'égard des tiers. Dans le cas de cession à un sous-acquéreur, celui-ci sera-t-il protégé par l'article 2279 du Code civil ? Une clause de réserve de propriété sera-t-elle opposable aux créanciers saisissants ? Et, surtout, la grande question reste de savoir si, dans le cas où s'affirmerait vraiment le développement de ces clauses pour la vente des biens de consommation, la Cour de cassation maintiendrait sa jurisprudence antérieure et continuerait à les déclarer inopposables à la masse de la faillite de l'acheteur. La question est réglée en partie par le législateur pour les clauses résolutoires, elle ne l'est pas pour les clauses et conventions tendant à réserver la propriété au vendeur. C'est là qu'un choix est à faire : il s'agit de savoir si le vendeur à crédit ne pouvant exercer ni son droit de rétention ni son droit de « revendication », ni son privilège, comme on vous l'a rappelé tout à l'heure, peut bénéficier d'autres garanties, ou doit subir la loi de l'égalité.

Mais, dans la perspective d'un rapprochement ou d'une uniformisation du droit dans le cadre de la C.E.E., le problème apparaît encore plus important. Car, en Allemagne et en Hollande, le système des conventions de réserve de propriété est très développé au profit des vendeurs, parallèlement à celui des conventions de transfert fiduciaire de propriété que la pratique a créé au bénéfice des prêteurs de fonds. Et ces conventions sont en principe opposables à la masse de la faillite de l'acheteur...

Il est donc utile de rappeler la position de la jurisprudence française, à côté des lois instituant les différents gages en dépossession, pour permettre la comparaison avec les systèmes étrangers. C'est ce que nous ferons d'abord (I), avant de porter une appréciation sur cette jurisprudence et sur la position actuelle de notre Droit (II).

I

Dans la mesure où elles tendraient toutes à assurer au

vendeur à crédit une garantie tant à l'égard de l'acheteur qu'à l'égard des tiers, et spécialement de la masse de la faillite de l'acheteur, la jurisprudence devrait réserver un sort analogue aux diverses conventions et clauses utilisées.

Mais on remarque qu'il n'en est guère ainsi et que, si les tribunaux se montrent en général hostiles aux stipulations visant à retarder le transfert de propriété à l'acheteur, — peut-être parce qu'il se pose ici bien souvent un problème de qualification — en revanche les clauses résolutoires sont vues avec plus de faveur par le juge, cette faveur étant d'ailleurs consacrée aujourd'hui par le législateur.

A. — Parmi les conventions et clauses tendant à différer le transfert de propriété à l'acheteur jusqu'au complet paiement du prix, on peut distinguer deux catégories de stipulations : celles qui consistent à greffer la vente sur une autre convention permettant de retarder le transfert de propriété, et celles qui assortissent le contrat de vente lui-même d'une clause ou d'une condition visant à obtenir le même résultat.

Parmi les premières, les procédés les plus anciens sont la location-vente et la location-promesse de vente.

La location-vente est un bail assorti d'une stipulation par laquelle il est convenu que le « preneur » à l'expiration du bail achètera la chose moyennant le versement « d'un prix » qui viendra s'ajouter aux loyers déjà payés. La location-promesse de vente réalise la même combinaison, mais le preneur reste libre de ne pas acheter à l'expiration du bail.

Les tribunaux ont parfois considéré qu'il y avait là un véritable bail, suivi d'une vente, s'ils pouvaient relever ensemble d'éléments de fait d'où il ressortait que telle avait bien été la volonté des parties : limitation de la liberté du preneur dans l'usage de la chose, apposition d'une plaque au nom du payeur sur le bien loué, montant du prix à verser pour acquérir en fin de bail suffisamment important par rapport au total des loyers versés, etc... Mais ce qui semble avoir compté surtout aux yeux des juges c'est la liberté laissée au preneur d'acquiescer ou de refuser d'acquiescer à l'expiration du bail : c'est pourquoi la location-promesse de vente a pu être déclarée parfois opposable à la masse de la faillite du « preneur-acheteur »...

Mais, beaucoup plus souvent, en présence de tels contrats, les tribunaux semblent avoir posé une véritable présomption de déguisement du contrat de vente pour faire fraude aux droits des tiers. Puis c'est l'arrêt du 21 juillet 1897, dont la formule célèbre a été maintes fois reprise depuis et aux termes de laquelle une telle stipulation n'est pas opposable à la faillite de l'acheteur, « aucune revendication ne pouvant être exercée par un vendeur sur des marchandises que le failli a reçues dans ses magasins et qui sont devenues, par la possession ostensible qu'il en avait comme acheteur, l'un des éléments de sa solvabilité apparente ». C'était donc sacrifier le vendeur à la protection des tiers autorisés à se fier à l'apparence, et c'est là l'un des traits caractéristiques du droit français.

Il n'est plus question de déguisement de la vente et la solution s'appliquera également lorsque les parties ont conclu une vente avec clause expresse de réserve de propriété ou une vente sous condition suspensive du parfait paiement du prix.

La Cour de cassation a toujours maintenu sa jurisprudence par la suite, et surtout de 1934 à 1938, lorsqu'elle eut à statuer dans des affaires portant sur des faits antérieurs à la loi de 1934 et correspondant à la « grande offensive » des vendeurs d'automobiles.

Une seule atténuation a cependant été apportée au principe lorsque le contrat prévoyait que le vendeur, resté propriétaire, pouvait reprendre sa chose : dans ce cas, sa revendication sera recevable s'il a « avant la faillite, manifesté par un acte formel et non équivoque, sa volonté de se prévaloir de la condition et affirmé ostensiblement la précarité de la possession de l'acheteur ». En fait, il faudra qu'ait été intentée une action en référé pour restitution de la chose ou même une action en résolution judiciaire du contrat.

Plus récemment, les tribunaux ont eu à nouveau à connaître de l'efficacité de clauses de réserve de propriété ou de location-vente, mais cependant hors de l'hypothèse de faillite de l'acheteur.

Ainsi, le tribunal civil de Valenciennes, par un jugement du 30 novembre 1956, a admis la revendication, exercée contre un créancier de l'acheteur ayant opéré une saisie exécution, par le vendeur d'un tracteur invoquant une clause de réserve de propriété (chose curieuse, le vendeur n'avait pas utilisé ici le gage sans dépossession). En réalité, la demande de restitution n'aurait sans doute pas été admise si le contrat ne contenait, à côté de la clause de réserve de propriété, une clause de résolution de plein droit.

A propos de la location-vente, la Cour de Paris, par un arrêt du 13 janvier 1960, a eu à se prononcer sur la qualification du contrat. Une grue à vapeur avait été louée par un contrat prévoyant la possibilité d'achat par le locataire à l'expiration du bail et l'indexation des loyers et de la soulte en fonction de l'indice des prix de gros. Le locataire achète, puis réclame la restitution d'un trop perçu sur les redevances, qui auraient été supérieures à celles autorisées par la législation sur les prix. La Cour rejette la demande en décidant qu'il y avait bien location-vente et pourtant le montant de la soulte était élevée par rapport au total des loyers et le locataire se trouvait pratiquement obligé d'acquiescer le matériel à l'expiration du bail. Mais la Cour a voulu écarter l'application des textes relatifs à l'indexation et à la fixation d'un prix limite, texte dont voulait se prévaloir le débiteur pour ne pas exécuter ses obligations.

On a pu parler, par ailleurs, d'une « renaissance » de la location-vente à propos de l'application de la réglementation de la vente à crédit. On sait que les textes font obligation à l'acheteur de payer comptant un certain pourcentage du prix d'achat. La pratique a alors imaginé de déguiser la vente sous une location-vente pour pouvoir payer à tempérament même cette partie du prix. Le tribunal de Commerce de la Seine, par un jugement du 30 mai 1961, a décidé qu'il y avait là un procédé tendant à dissimuler l'octroi d'un crédit supplémentaire et que le contrat avait reçu une fausse qualification dans le but illicite de tourner la réglementation légale. Il est bien certain que de telles pratiques ne peuvent être que condamnées.

On retrouve les mêmes difficultés de qualification avec le dépôt-consignation : mais, ici, la vente ne se combine pas avec un autre contrat ; les parties concluent un contrat qu'elles qualifient de contrat de dépôt, mais on constate

parfois que le « dépositaire », loin de ne garder la chose qu'à charge de la rendre ou de la vendre pour le compte du déposant, a conclu en réalité une vente en vertu de laquelle il se porte lui-même acheteur. Ainsi, le tribunal de Commerce de Valenciennes, par un jugement du 12 décembre 1950, a refusé l'exercice du droit de rétention du dépositaire à une Société qui avait reçu des wagons avec la faculté d'acheter. De même, la Cour de Paris, par arrêt du 13 juin 1955, a eu à statuer dans une affaire où un commerçant recevait des marchandises, consignées au tarif grossiste, et réglait son fournisseur au fur et à mesure des ventes qu'il effectuait ; comme il avait fait de mauvaises affaires et ne pouvait restituer les marchandises non vendues, son fournisseur intenta contre lui des poursuites en abus de confiance. La Cour décida qu'il ne pouvait y avoir, en l'espèce, abus de confiance, le commerçant étant en réalité un acheteur et le contrat de vente ne figurant pas au nombre des contrats visés par l'article 408 du Code pénal.

Cette jurisprudence récente reste étrangère à l'hypothèse de faillite. Mais on retrouve, en revanche, le problème de l'opposabilité des clauses à la masse de la faillite de l'acheteur, si, abandonnant celles qui tendent à faire considérer le vendeur comme resté propriétaire, l'on se tourne vers les conventions de résolution du contrat, dont le but est de rendre au vendeur le droit de propriété qu'il avait perdu.

B. — Les clauses et conventions résolutoires ont fait l'objet d'un traitement beaucoup plus favorable de la part de la Cour de cassation, que les stipulations de la première catégorie. Et cela explique qu'elles soient restées assez fréquemment utilisées aujourd'hui, pour les biens ne pouvant faire l'objet d'un gage sans dépossession.

On connaît la formule de l'arrêt de la Chambre Civile du 1^{er} avril 1936, reprise depuis par plusieurs arrêts : « la survenance de la faillite d'un acheteur de meubles ne saurait faire perdre au vendeur le bénéfice d'une résolution à lui acquise de plein droit dès avant cet événement de la faillite, par la réalisation d'une condition résolutoire expresse ».

Et la Cour de cassation précisera par la suite qu'il en sera ainsi, malgré le report de la date de cessation des paiements à une date antérieure à la résolution.

Mais la Cour suprême a aussi été amenée à faire une distinction entre la résolution expresse, prévue dès l'origine par une clause du contrat, et la résolution décidée par une convention amiable postérieure à la conclusion du contrat : si cette dernière convention est intervenue pendant la période suspecte, elle ne pourra rendre efficace la revendication.

Ces solutions expliquent que fréquemment les parties ajoutent dans leur contrat une clause de résolution expresse aux autres stipulations telle que la clause de réserve de propriété.

M^e Massin a montré, par ailleurs, quelle était la position de la Cour de Cassation à l'égard des actions en résolution judiciaire et comment cette position interférait avec celle adoptée à l'égard des résolutions conventionnelles. Comme ces solutions étaient assez nettes, elles ont pu être insérées dans l'article 448 nouveau du Code de Commerce, où sont combinées les hypothèses de résolution conventionnelle et celles de résolution judiciaire.

Voici, brièvement rappelé, le sort réservé par notre Droit

aux diverses stipulations prévues par la pratique. Il faut porter maintenant une appréciation sur ces solutions et il faut se demander comment orienter le droit français actuel dans la perspective de l'élaboration d'un Droit européen.

II

La première impression ressentie à l'examen de la jurisprudence est qu'on est un peu surpris par la diversité de ces solutions. Cette diversité est certainement fâcheuse pour la pratique. Elle fait, d'autre part, encourir à la jurisprudence le reproche d'illogisme. Pourquoi en effet, réserver un traitement meilleur au vendeur qui avait perdu la propriété et l'a recouvrée tardivement par l'effet d'une clause résolutoire — qu'au vendeur qui n'a jamais perdu la propriété et qui, dès l'origine, se l'est réservée par une clause toute aussi expresse ?

En outre, les arguments par lesquels la Cour de cassation justifie l'inopposabilité des clauses à la masse de la faillite de l'acheteur n'échappent pas à toute critique.

Le principe essentiel rappelé par la Cour suprême est que les marchandises entrées dans les magasins du failli sont devenues un des « éléments de sa solvabilité apparente ». Mais comment se fait-il alors que les créanciers dont le droit est né avant l'entrée du bien vendu dans les magasins du failli se trouvent protégés comme les autres ? Ils ne peuvent pourtant invoquer l'apparence...

De même, pourquoi les clauses résolutoires, qui sont tout aussi occultes que les clauses retardant le transfert de propriété, sont-elles déclarées opposables à la masse, alors que ces dernières ne le sont pas ? Enfin, de nos jours, beaucoup de marchandises et de matériels sont achetés à crédit et les créanciers devraient savoir que leurs débiteurs ne sont pas propriétaires de tous les biens qu'ils possèdent...

La notion de « prise de possession » par le débiteur, plus précise que celle de solvabilité apparente, serait-elle une meilleure justification des solutions de la jurisprudence ? Il est certain qu'en matière de gage sans dépossession, le rôle joué par la dépossession pour la protection des tiers a été jugée assez important pour qu'en son absence, on estime nécessaire d'instituer une inscription et une publicité du gage. Mais, pour les clauses qui nous intéressent, l'utilisation de cette notion se heurte aux mêmes critiques que celles qui peuvent être adressées à l'idée d'apparence et elle ne rend pas non plus compte de la diversité des traitements réservés aux diverses conventions par les tribunaux.

En réalité, ces derniers s'inspirent avant tout du souci de faire respecter les textes du Code de Commerce visant à maintenir l'égalité des créanciers. C'est la volonté d'échapper aux règles de la faillite qui est sanctionnée. C'est pourquoi les clauses de résolution ne seront opposables à la masse que si l'intention de résoudre le contrat s'est manifestée avant la période suspecte. C'est pourquoi, aussi, une convention telle que la location-promesse de vente pourra être également jugée opposable à la masse si les parties ont eu véritablement l'intention que le vendeur reste propriétaire, sans que la perspective de la faillite de l'acheteur ait été déterminante dans l'aménagement du contrat.

Il semble donc bien que nous nous trouvions en présence d'un problème que seul le législateur pourrait résoudre.

On pourrait d'abord songer à modifier les textes de la

faillite, de manière à déclarer les différentes clauses ou conventions opposables à la masse.

Un pas dans ce sens a déjà été fait dans l'article 448 nouveau, pour les clauses résolutoires expresses. Un tel système serait évidemment très avantageux pour les vendeurs et leur rendrait de très grands services.

Mais, étant donné la tendance générale du Droit en la matière, une telle solution ne peut guère être envisagée si l'on n'organise pas une publicité des garanties que se réservent ainsi les vendeurs. Or, jusqu'à présent, un tel système de publicité n'a été organisé par le législateur français que pour assurer l'efficacité du gage sans dépossession et il est peu probable qu'il accepte de changer de direction.

Faut-il alors souhaiter que la loi crée de nouveaux types de gage sans dépossession s'appliquant aux biens de consommation ? Il nous semble peu probable que le législateur adopte une telle attitude en présence des dangers que peut présenter du point de vue économique un développement excessif de la vente à crédit de ces biens.

On soulignera aussi — et la remarque vaut d'ailleurs également pour la publicité des clauses et conventions tendant à déplacer le moment du transfert de la propriété — qu'on se heurterait, sans doute, à de très grandes difficultés dans l'organisation d'un système d'inscription et de publicité, s'agissant de garanties portant sur des biens qui changent de main fréquemment et qui ont le plus souvent peu de valeur. On peut songer, par exemple, à la multiplicité des formalités d'inscription et de radiation...

Faut-il donc que la pratique abandonne l'espoir de voir donner satisfaction dans ce domaine aux vendeurs à crédit ?

Une proposition de loi a bien tenté, en 1957, d'assurer la sécurité du vendeur, dans le cadre d'une réglementation générale de la vente à crédit de certains biens de « consommation », en prévoyant en particulier l'application à l'acheteur des peines de l'escroquerie et de l'abus de confiance. Mais ce texte, qui visait essentiellement le cas des acheteurs non commerçants, n'a pas envisagé l'hypothèse de faillite.

Les chances de voir reconnaître des garanties efficaces au vendeur à crédit, dans le domaine des biens autres que les biens d'équipement, apparaissent donc, à l'heure actuelle, assez réduites sur le plan du droit français.

Mais les perspectives d'harmonisation, voire d'uniformisation des systèmes juridiques de nos six pays pourraient-elles amener le législateur français à réviser son point de vue et à changer d'orientation ?

Si l'on envisage l'ensemble des solutions adoptées dans nos différents Etats, on est frappé, dès l'abord, par leur extrême diversité. Dans les pays (France, Italie, Belgique et Luxembourg) où la loi a créé des « privilèges » spéciaux ou des nantissements sans dépossession, cette diversité se remarque déjà à l'intérieur du droit de chaque pays, entre les procédés utilisés pour garantir la créance du vendeur ou celle du prêteur. Cette diversité-là est inévitable dans la mesure où elle est imposée par la nature différente des biens sur lesquels porte l'opération envisagée : on ne peut organiser, par exemple, le nantissement d'outillage de la même manière qu'on réalisera le warrantage de marchandises. Tout au plus pourrait-on souhaiter une certaine simplification et une centralisation des différentes publicités.

Cependant, en Allemagne et en Hollande, c'est le même procédé, le contrat de réserve de propriété — ou, pour les créanciers prêteurs d'argent, le transfert fiduciaire de propriété — qui est utilisé, quelle que soit la nature du bien qui a fait l'objet de la vente. Certes, ces contrats comportent des modalités différentes : mais l'unité de leur régime juridique est bien plus grande que celle des différents nantisements sans dépossession utilisés par exemple en France.

On remarquera, en second lieu, que pour les ventes portant sur une même catégorie de biens, les procédés de garantie assortis d'une publicité, tels que les législateurs les ont créés, sont bien rarement les mêmes d'un pays à un autre et que deux de nos pays, l'Allemagne et la Hollande, se sont toujours refusés à en instituer. En revanche, les clauses de réserve de propriété sont utilisées par la pratique dans tous les pays sans exception. Et si elles con-

naissent en Allemagne et en Hollande une faveur qu'on ne leur accorde pas ailleurs — puisque, bien qu'« occultes » elles y sont opposables à la masse de la faillite de l'acheteur — les possibilités d'uniformisation dans le cadre de la C.E.E. semblent, quant à elles, beaucoup plus grandes que pour les procédés « légaux » de garantie prévoyant une publicité.

Mais la question reste de savoir s'il ne faut pas faire prévaloir l'intérêt des créanciers en général, qui exige bien la publicité des garanties constituées au profit de certains d'entre eux, et s'il n'est pas plus facile aux législateurs d'intervenir en ce sens quand ils ne l'ont pas encore fait — malgré les difficultés qu'il y aurait à instituer une publicité en certains domaines — que d'imposer un retour en arrière à ceux qui sont déjà intervenus.

Au demeurant, n'est-il pas plus sage de nous borner pour l'instant à souhaiter l'adoption de quelques règles communes de conflits de lois ?...



LES WARRANTS

Rapport de Gérard VIVIER,
Avocat à la Cour d'Appel de Nancy

L'OBJET de ce rapport est de déterminer dans quelles conditions et dans quelle mesure la législation française sur les Warrants offre aux vendeurs à crédit de matériel ou de marchandises des sûretés spéciales susceptibles de garantir, de façon efficace, le paiement du prix convenu.

Nous rappelons que le warrant constitue un moyen de mettre en gage des objets mobiliers, sans pour autant les mettre en la possession du créancier, comme il est de règle dans le gage classique. Les objets warrantés demeurent, au contraire, entre les mains d'un tiers convenu ou même du débiteur qui s'engage à les conserver.

Il est alors créé un titre qui constate le nantissement et aussi la créance. De ce dernier point de vue, le warrant est un billet à ordre puisqu'en l'émettant le souscripteur prend l'engagement de payer à une échéance déterminée. Il est aussi un effet de commerce négociable et, comme tel, apte à en remplir toutes les fonctions économiques.

Etant un instrument de gage, le warrant est appelé à garantir toutes sortes de dettes et non pas seulement la créance du vendeur à crédit de matériel ou de marchandise. Mais il est bien certain que son utilisation, dans cette hypothèse, peut être précieuse. De droit commun, le vendeur bénéficie d'un privilège mais celui-ci est fragile, puisqu'il disparaît en cas de faillite du débiteur et que, d'autre part, ce dernier est toujours libre de disposer de ses biens qu'il frappe. Mais si les biens vendus sont warrantés, ils sont réputés mis en gage. Le débiteur ne pourra donc les aliéner que sous réserves des droits du porteur au warrant et la sûreté sera opposable à la faillite.

Par ailleurs, le vendeur pourra facilement remettre à l'escompte le warrant dont il est porteur et qui est un effet de commerce. D'une façon générale, les établissements publics de crédit peuvent en effet recevoir les warrants comme effets de commerce avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts.

Le premier warrant, institué en France, est le warrant des magasins généraux, qui permet la mise en gage sans déplacement des marchandises entreposées dans les magasins généraux.

Des lois postérieures ont organisé, pour certaines catégories particulières d'objets mobiliers, des gages à domicile.

Le plus ancien des warrants de ce type est le warrant agricole ; viennent ensuite le warrant hôtelier, le warrant pétrolier et le warrant industriel.

I. — LE WARRANT DES MAGASINS GÉNÉRAUX

Le warrant des magasins généraux a été institué par une loi du 28 mai 1858.

Les conditions économiques s'étaient alors modifiées. Auparavant, il n'était guère possible aux commerçants et

aux artisans de mettre en gage les marchandises qu'ils utilisaient. On fabriquait au fur et à mesure des besoins. Il n'y avait pas de stockage. A partir du 19^e siècle au contraire, l'industriel va devancer la consommation et à tous les degrés de la production et de la distribution, les marchandises vont s'accumuler notamment dans les entrepôts publics.

Or le droit français admet que le gage peut être mis en la possession d'un tiers convenu entre les parties. Le tiers convenu sera tout naturellement l'entrepositaire devenu le magasin général, et il sera habilité à délivrer des récépissés warrants permettant la mise en gage des marchandises entreposées.

Peuvent faire l'objet d'un warrant les matières premières, les marchandises, les denrées et les produits fabriqués.

Le warrant des magasins généraux est donc à la disposition des fabricants qui veulent obtenir du crédit sur leurs produits mais aussi des vendeurs à crédit de matières premières ou marchandises. C'est de ce point de vue qu'il nous intéresse.

Son mécanisme est simple. A l'occasion de chaque dépôt de marchandises, le magasin général remet au déposant un titre qui peut se diviser en deux parties, le récépissé warrant. Le récépissé constate le dépôt de la marchandise. Mais le déposant peut détacher de ce récépissé le warrant et l'endosser au profit du créancier et notamment du vendeur des marchandises. Ce premier endossement est véritablement constitutif du nantissement et ne doit pas être confondu avec les endossements ultérieurs qui servent simplement à la transmission du titre. Il est transcrit sur les registres du magasin général et devient alors opposable aux tiers.

Quant aux garanties de paiement nées du warrant, elles sont celles qui résultent habituellement du gage.

La créance du porteur n'est primée que par le privilège du Trésor, pour les impôts dus par la marchandise et aussi par celui du magasinier pour les frais de magasinage. La Cour de cassation a fort opportunément décidé dans un arrêt du 8 mars 1955 que le privilège général du Trésor ne primait pas celui du porteur de warrant. Le privilège du porteur s'exerce normalement sur le prix de vente des marchandises au cas de réalisation du gage, mais il porte également sur l'indemnité d'assurance au cas de destruction des marchandises. Comme la marchandise est obligatoirement assurée, la règle protège efficacement les intérêts du porteur.

Enfin, la Cour de cassation a admis, dans un arrêt du 10 mars 1915, que la sûreté subsistait sur les marchandises que le débiteur déposait en remplacement de celles qu'il avait déplacées. C'est une application heureuse de la subrogation réelle.

Il est donc indiscutable que le mécanisme du warrant des magasins généraux donne au créancier la plus grande sécurité. Mais il faut bien reconnaître que l'institution connaît des limites tenant le plus souvent à la nature des choses.

Tout d'abord le warrant ne peut être utilisé comme moyen de mise en gage par n'importe quel débiteur. Il est réservé aux industriels, commerçants, agriculteurs, et artisans, mais surtout ces derniers ne pourront donner en gage, par ce moyen, que les marchandises qui font l'objet de leur activité professionnelle propre. Le législateur a entendu favoriser essentiellement le crédit à la production et à la distribution. En principe, il n'intéressera donc que le vendeur à crédit de matières premières ou de marchandises destinées à la transformation. Quant au vendeur à crédit de produits fabriqués, il ne pourra faire souscrire de warrant à son acheteur que si celui-ci est lui-même un revendeur de ces mêmes produits fabriqués.

En fait d'ailleurs, le trafic des magasins généraux ne s'étend qu'à certaines marchandises. Les produits encombrants et d'une faible valeur, charbon, minerai, ne font guère l'objet de warrant. De plus, la conservation de certains produits réclame des agencements particuliers. Il faut donc créer des magasins généraux spécialisés et comme le privilège de délivrance des récépissés warrants n'est accordé par l'Administration qu'aux établissements régulièrement constitués, les magasins généraux spécialisés ne peuvent valablement émettre de warrants que pour les marchandises qu'ils ont été expressément autorisés à recevoir.

Quant au matériel, il ne peut faire l'objet d'un warrant des magasins généraux. Les biens warrantables sont ceux qui sont destinés à être vendus. Or, ce n'est pas le cas du matériel. Il reste cependant que la frontière, entre les notions de matériel et de marchandises qui sont des notions économiques et non juridiques, est imprécise. Certains objets peuvent être classés dans l'une ou l'autre catégorie selon l'usage auquel leur propriétaire les affecte. Pour cette sorte de biens, la jurisprudence décide avec raison qu'ils peuvent être mis en gage par la création d'un warrant même si, en fait, ils étaient utilisés comme matériel, pourvu que le porteur du warrant ait légitimement pu croire qu'il s'agissait de marchandises.

Le warrant des magasins généraux conserve finalement un champ d'application assez limité. Bien souvent, les biens warrantés ne peuvent être commodément transportés dans un magasin général. Le warrant sans déplacement paraît alors la solution qui s'impose.

C'est l'objet du second point de ce rapport.

II. — LES WARRANTS SANS DEPLACEMENT

Le premier warrant sans déplacement est le **warrant agricole** qui a été organisé par la loi du 30 avril 1906.

L'institution n'a été qu'un demi-succès, car elle est peu compatible avec la mentalité paysanne.

A l'origine, les seuls biens warrantables étaient les récoltes et il s'agissait de permettre aux agriculteurs d'emprunter à court terme sur leurs produits en attendant le moment favorable pour vendre.

Mais un décret du 28 décembre 1935 a décidé que pouvaient être warrantés, non seulement le matériel servant à contenir les produits de l'exploitation, mais, d'une façon générale, le matériel ainsi que les animaux.

Il semble donc bien que le vendeur à crédit de matériel agricole ou d'animaux puisse utiliser le warrant agricole.

Il est vrai que la loi dit que tout agriculteur peut « emprunter » sur les produits de son exploitation. Mais la jurisprudence dominante considère qu'il ne faut pas prendre le mot « emprunter » à la lettre. Lors d'une communication récente sur le warrant agricole, M. Mégret, Président de la Commission du droit agraire de notre association, a estimé que l'interprétation large s'imposait mais qu'il serait souhaitable de prévoir en législation, l'assurance obligatoire des biens warrantés. Nous ne pouvons que nous rallier à cette opinion.

Quant au **warrant hôtelier**, il a été institué par une loi du 8 août 1913.

La situation de l'industrie hôtelière avait, à ce moment, suscité l'intérêt du législateur. Cette branche de l'activité française prenait, avec le développement du tourisme, un essor considérable. Il fallait rééquiper les établissements existants. Pour leur permettre notamment d'acheter du matériel neuf, le législateur a donc permis aux exploitants des hôtels de voyageurs, de donner en gage le matériel et l'outillage servant à l'exploitation.

Malheureusement, cette législation est restée sans application pratique et c'est ainsi qu'il n'y a pas eu une seule inscription de warrant hôtelier au Greffe du Tribunal de Commerce de la Seine depuis 1935.

L'une des raisons en est que les praticiens considèrent qu'en cas de réalisation du gage, les biens warrantés, séparés du fonds de l'hôtellerie, ne trouveraient que difficilement preneur.

Le **warrant industriel** a été créé par la loi du 12 septembre 1940 sous l'empire de circonstance particulière et d'ailleurs son existence ne devait être que temporaire. La pénurie était telle, à l'époque, que les pouvoirs publics estimèrent nécessaire de diriger l'économie, et l'Administration reçut le pouvoir d'inviter les industriels à entreprendre la fabrication de produits d'utilisation courante et conformes à des normes homologuées. Cette invitation, généralement sollicitée par les intéressés, fut dénommée lettre d'agrément. En contre-partie, les titulaires de ces lettres d'agrément bénéficiaient de divers avantages parmi lesquels celui de donner en gage, sans dépossession, les produits qu'ils fabriquaient. La loi a été prorogée à plusieurs reprises et actuellement pour une durée indéterminée.

Ce type de warrant portant sur des produits fabriqués par le constituant n'est pas utilisable dans le cas de la vente à crédit.

Signalons cependant qu'une ordonnance du 16 août 1945, qui paraît toujours en vigueur, l'a étendu aux matières premières importées. Il y aurait là une application possible de warrant industriel au cas de vente à crédit.

Les différents warrants sans déplacement posent des problèmes du même genre.

Il est évidemment artificiel d'organiser des gages sans dépossession et cette particularité ne peut que susciter des difficultés.

Elle entraîne tout d'abord cette conséquence que le porteur du warrant se trouvera en conflit avec les créanciers du constituant, titulaire d'une sûreté spéciale sur les biens warrantés, privilège du bailleur, si les biens warrantés sont placés dans des locaux pris en location car ils sont alors frappés par ce privilège, ou hypothèque.

En ce qui concerne le privilège du bailleur, la loi s'efforce

de délimiter les droits de chacun en accordant un droit d'opposition au bailleur.

En matière de warrant agricole, le constituant a l'obligation de donner avis au bailleur. Si celui-ci est créancier de termes échus, il peut faire opposition. Si l'avis n'est pas donné, le privilège subsiste dans les termes du droit commun.

C'est évidemment faire bon marché des droits du bailleur qui risque de perdre son gage, si ce n'est lorsque des fermages lui sont d'ores et déjà dus. Aussi la loi pourrait-elle décider que le fermier ne pourra warranter qu'avec l'accord du bailleur ou à défaut du Tribunal qui cantonnerait les biens affectés au privilège du bailleur. C'est l'opinion exprimée par M. Mégret, déjà cité.

En matière de warrant hôtelier, le droit d'opposition existe du moment où le constituant n'a pas payé les loyers échus, six mois de loyer en cours, et six mois de loyer à échoir. Le constituant peut obtenir main levée de l'opposition moyennant le paiement de ces loyers.

En ce qui concerne le créancier hypothécaire, le conflit se produit lorsque l'assiette du warrant porte sur des immeubles par destination. C'est le cas des instruments agricoles et des animaux. C'est aussi le cas du matériel d'hôtellerie.

Le législateur applique le principe selon lequel, entre deux sûretés soumises à publicité, le rang se détermine par la priorité de publicité, mais il est hors de doute que la règle légale n'est pas de nature à favoriser l'institution.

Pour la sauvegarde du porteur du warrant, il serait souhaitable de prévoir que le warrant ne puisse être constitué qu'après production d'un état hypothécaire. Rien alors n'empêcherait le créancier d'exiger du constituant qu'il rapportât la renonciation de créancier hypothécaire à se prévaloir de son droit de préférence sur les immeubles par destination. D'autre part, l'absence de dépossession n'est pas seulement génératrice de conflit avec les autres créanciers munis de sûreté, mais elle amoindrit singulièrement les droits du porteur, comparativement à ceux d'un gagiste ordinaire.

Ainsi, pour le gage ordinaire, le droit de rétention est le fondement même de la sûreté. En matière de warrant sans déplacement il faut trouver un équivalent indirect. Le législateur recourt au droit pénal et érige en délit spécial le fait pour le constituant de détourner ou dissiper l'objet du warrant. C'est une nouvelle hypothèse d'abus de confiance présentant cette particularité que le délinquant est le propriétaire même des biens détournés.

En pratique les Tribunaux font une application très restrictive de ces dispositions répressives, et de toute façon la satisfaction que retirera le créancier dépossédé de son gage de poursuites correctionnelles, sera bien platonique.

Ou bien il faudrait admettre que le porteur du warrant puisse saisir les biens warrantés entre les mains de l'acquéreur comme s'il s'agissait d'une hypothèque mobilière. Mais l'acquéreur s'il est de bonne foi, sera inéluctablement protégé par l'article 2279. Il est bien certain en effet que les lois sur les warrants n'ont porté aucune atteinte à la règle « meubles n'ont pas de suite par hypothèque ».

Il est même douteux que le droit de préférence du porteur de warrant puisse s'exercer sur le choix lorsque l'acheteur des biens warrantés en est encore débiteur. A cet égard, il paraît souhaitable, en législation, de décider qu'en ce cas la créance du prix est subrogée aux biens sur lesquels portait le privilège du porteur du warrant.

Finalement, on peut se demander si le caractère de la sûreté n'est pas altéré. Une sûreté réelle est indifférente à la personne du débiteur. Or, ici, le créancier doit faire, dans une large mesure, confiance au constituant.

Il semble, pour conclure, que l'on puisse opposer utilement le warrant des magasins généraux et les warrants sans déplacement.

Le vendeur à crédit peut trouver, dans le premier, une garantie sûre et commode.

Les warrants sans déplacement ne constituent au contraire qu'une garantie incertaine dans l'état actuel de la législation et, de surcroît, leur manque de généralité ne les rend guère utilisables que pour des opérations de crédit spécialisé, plutôt qu'en matière de vente à crédit.

LE GAGE AUTOMOBILE

par M^e Jean RAULT,
Avocat à la Cour

LES exigences auxquelles l'article 2076 du Code Civil et l'article 92 du Code de Commerce subordonnent l'efficacité du gage portant sur des meubles corporels mettaient obstacle à ce que cette sûreté pût être fournie soit au vendeur à crédit des automobiles, soit aux bailleurs de fonds de l'acheteur.

Les divers mécanismes juridiques auxquels les praticiens avaient tenté de recourir s'étaient, au résultat de la jurisprudence, révélés d'un maniement difficile (1).

La location-vente (2), la vente sous condition suspensive (3), la vente avec réserve de propriété (4), le prêt à usage (5) tels qu'interprétés et appliqués par les Tribunaux ne conféraient au créancier qu'une protection trop souvent illusoire parce qu'elles faisaient le plus souvent défaut dans les circonstances où précisément leur utilité eût été requise, c'est-à-dire en cas de faillite ou de liquidation judiciaire du débiteur.

L'intervention du législateur était seule susceptible de conférer en ce domaine au créancier la sécurité recherchée.

Tel fut l'objet de la loi du 29 décembre 1934, dite Loi Malingre et présentée comme « loi facilitant l'acquisition de véhicules ou tracteurs automobiles ».

Cette loi créait un système de gage sans dépossession, la protection des tiers étant recherchée dans une publicité organisée au siège de la préfecture dans des conditions qui s'inspiraient de celles qui étaient imposées pour la conservation du nantissement sur fonds de commerce.

La loi de 1934 a été abrogée par un décret du 30 septembre 1953 qui en a d'ailleurs conservé l'économie et en a repris en les précisant la plupart des dispositions.

La loi de 1934 concernait uniquement les véhicules ou tracteurs automobiles, c'est-à-dire suivant l'opinion la plus généralement reçue, les voitures automobiles, motocyclettes, side-cars et les tracteurs routiers.

Une loi du 2 novembre 1941 en avait étendu le domaine

(1) V. J. Berbays : La défaillance de l'acheteur et la préservation des droits du vendeur dans les ventes à crédit. *Rev. Crit. de législation et de jurisprudence*, 1934, p. 618 ; Vandeputte : L'évolution de la Jurisprudence belge en matière de vente à tempérament, *Annales de droit comm.* 1933, p. 133 ; J. Vandamme, note D. 1934.1.151.

(2) V. par exemple, Grenoble, 4 juillet 1932, *Gaz. Pal.* 1932.II. 843.

(3) Civ. 28 mars 1934, D. 1934.1.151.

(4) Civ. 22 oct. 1934, D. 1934.1.151.

(5) *Crim.* 18 oct. 1934, *Gaz. Pal.* 1934.2.675.

d'application aux tracteurs agricoles, qui jusqu'à cette date, n'étaient point soumis à l'immatriculation, ainsi qu'aux installations effectuées, sur des véhicules automobiles, de gazogènes et de tous autres appareils destinés à substituer à l'emploi de l'essence l'usage d'une autre source d'énergie.

Au résultat de ces différents textes, le domaine d'application de l'institution peut être ainsi défini.

1) En ce qui concerne l'objet du gage, le décret du 30 septembre 1953, article 1^{er}, précise que la réglementation édictée concerne « la vente à crédit ou le prêt destiné à l'achat de véhicules automobiles, de tracteurs agricoles, de cycles à moteurs et remorques tractées ou semi-portées, assujettis à la déclaration de mise en circulation et à l'immatriculation » (6).

2) Reprenant les dispositions qui figuraient déjà dans l'article 2 de la loi de 1934, l'article 2 du Décret de 1953 décide que le bénéfice de la loi peut être revendiqué par « les vendeurs, cessionnaires de créance et prêteurs de deniers pour l'achat à crédit d'une automobile ».

On insistera sur l'objectif très précis poursuivi par le législateur. La loi n'a nullement pour objet de soumettre la mise en gage des véhicules automobiles à une réglementation particulière qui, quelle que fût la créance garantie, se substituerait aux formalités des articles 2076 du Code Civil et 92 du Code de Commerce. Ce qu'on a voulu favoriser c'est uniquement la vente à crédit des automobiles. D'où cette conséquence que la créance susceptible d'être garantie dans les termes de la loi du 29 décembre 1934, puis du décret du 30 septembre 1953, est uniquement, sinon la créance née de la vente, du moins les créances qui sont en étroite corrélation avec la vente du véhicule tout entier (7). Sans doute, comme tout meuble corporel, le véhicule automobile peut être constitué en gage pour sûreté d'une créance quelconque. Mais s'il s'agit d'une créance autre que celles qui sont énumérées par le décret du 30 septembre 1953, le gage sans dépossession s'avère impossible et la protection du créancier ne peut être assurée qu'aux conditions du droit commun du contrat de gage.

(6) Un décret du 20 mai 1953 exclut du champ d'application du nouveau texte « les véhicules automobiles ou engins ci-dessus, circulant en France en franchise temporaire des droits de douane et immatriculés à ce titre dans les séries spéciales ».

(7) Le prix de vente d'un des éléments du véhicule ne bénéficie pas, en principe, et sauf l'exception instituée par la loi précitée du 2 novembre 1941, de la protection de la loi. V. en ce qui concerne la vente de la carrosserie, Orléans, 18 mai 1938, S. 1938.2.192.

Ainsi, le gage institué par la loi de 1934 et le décret de 1953 se distingue nettement des autres sûretés telles que le nantissement, le Warrant ou l'hypothèque qui peuvent garantir n'importe quelle créance. Il se rapproche nettement, du moins à cet égard, des privilèges spéciaux qui sont institués par la loi en considération de la qualité de la créance.

I. — CONDITIONS DE VALIDITE DU GAGE

1) Formalités de constitution

Elles concernent l'établissement du contrat, l'enregistrement et la publicité.

a) Le contrat

L'article 1^{er} du Décret de 1953 dispose que « tout contrat de vente à crédit de véhicules automobiles, de tracteurs agricoles, de cycles à moteur et remorques tractées ou semi-portées... doit faire l'objet d'un acte sous seing privé dans les conditions fixées par l'article 2074 du Code Civil ».

Cette rédaction soulève la controverse classique qui est de savoir si l'écrit est exigé « ad solemnitatem » ou seulement « ad probationem ». Autrement dit, s'agit-il d'une forme substantielle nécessairement sanctionnée comme telle par la nullité du contrat ou seulement d'une simple règle de preuve, éventuellement sanctionnée par l'inopposabilité aux tiers du contrat de gage ?

S'agissant du gage de droit commun, l'article 2074 du Code Civil dispose que « le privilège n'a lieu qu'autant qu'il y a un acte public sous seing privé, dûment enregistré, contenant déclaration de la somme due, etc... ». On en conclut que la rédaction d'un écrit est une condition d'existence du privilège. Il en résulte que les tiers seuls, et non le débiteur, peuvent se prévaloir vis-à-vis du créancier gagiste de l'inobservation de la loi. Or, l'article 1^{er} du Décret du 30 septembre 1943 renvoie à l'article 2074. La validité du gage « inter partes » n'est donc pas subordonnée à la rédaction d'un écrit, celui-ci n'est requis que dans le seul intérêt des tiers.

Contenu de l'acte.

La loi n'exige pas expressément que le contrat de vente à crédit mentionne expressément la constitution du gage. Cependant, il a été jugé qu'une telle mention était indispensable (1), au motif qu'en l'absence de dépossession, « le législateur avait dû imposer aux parties contractantes, pour la sauvegarde de leurs droits, des formalités qui doivent être observées et suivies à la lettre ».

L'argument n'est peut-être pas décisif, lorsqu'il s'agit d'apprécier la portée de l'exigence légale dans les rapports du créancier et du débiteur. Il est au contraire déterminant dans les rapports des parties et des tiers.

Il est certain en effet que le gage n'est opposable à ceux-ci qu'autant que la convention conclue fait effectivement ressortir que le véhicule a été constitué en gage, sans d'ailleurs qu'il soit nécessaire d'employer une formule sacramentelle.

Quant à la forme de l'écrit, la question s'est posée de

savoir si le simple bon de commande répondait à l'exigence de la loi. La négative s'impose, dans le cas du moins où celui-ci ne comporte qu'une simple promesse d'achat. Lorsqu'il est revêtu de l'acceptation du vendeur et qu'il contient les mentions prévues par l'article 2074 C. Civ., il n'existe aucune raison de ne point le considérer comme un acte sous seing privé parfaitement valable, non seulement dans les rapports des parties contractantes mais même à l'égard des tiers (2).

Est-il indispensable que l'écrit soit rédigé en autant d'exemplaires que de parties ? Une distinction doit — semble-t-il — être faite suivant qu'il s'agit de la vente proprement dite ou de la constitution de gage.

S'agissant uniquement du contrat de vente, une sous-distinction s'impose suivant que l'opération revêt ou non le caractère d'un acte de commerce. L'exigence du double ne concerne que les actes « civils ». Mais, même dans cette hypothèse, on doit admettre, conformément à la pratique et à la jurisprudence dominante, que l'exemplaire unique doit être retenu comme un commencement de preuve par écrit susceptible d'être complété par des témoignages, présomptions ou indices graves.

Plus délicate est la question lorsqu'il s'agit non plus du contrat de vente, mais de la constitution de gage. La Cour de Paris, dans un arrêt du 28 juin 1938, a décidé que l'inobservation de l'exigence formulée par l'article 1325 du Code Civil était sanctionnée par la nullité du gage (3). Cette décision est sujette à critique, car le décret de 1953, pas plus que la loi de 1934, ne fait allusion à l'article précité du Code Civil et se borne à renvoyer aux dispositions de l'article 2074 du même code, exigeant seulement la mention de la somme due et les énonciations propres à individualiser le véhicule donné en garantie.

b) Enregistrement

L'acte de vente ou de prêt est obligatoirement soumis à la formule de l'enregistrement. Le droit fixe est seul perçu (D. du 30 novembre 1953, art. 1^{er}, 1^{er} alinéa).

c) Publicité

Les formalités de publicité constituent la clef de voûte de l'institution. Elles remplacent en effet la mise en possession du créancier, condition essentielle de l'opposabilité aux tiers du contrat de gage.

Cette publicité est effectuée sur déclaration à la préfecture qui a délivré la carte grise du véhicule.

Elle se présente sous la forme d'une mention portée sur un registre à souche spécial, mention dont la teneur a été précisée dans une circulaire ministérielle du 18 juillet 1935. Elle rappelle :

- la constitution du gage dont le véhicule est l'objet ;
- le nom de l'acheteur ;
- le nom du créancier gagiste ;
- la nature et la marque du véhicule ;
- le numéro d'immatriculation ;
- la date et le lieu d'enregistrement du contrat.

Un récépissé de la déclaration est remis au créancier gagiste qui, aux termes de l'article 2, 3^e alinéa, du décret « par la délivrance de ce reçu, sera réputé avoir conservé la marchandise en sa possession ».

(1) Ordonnance du Juge des référés de Narbonne D.H. 1936, p. 551.

(2) Caen, 21 décembre 1942, Gaz. Pal., 1943.I.234.

(3) Gaz. Pal., 1939.I.380, Sem. Juridique, 1939.II.1034.

Délai

La loi de 1934 n'impartissait aucun délai au créancier pour déclarer à la préfecture la constitution du gage. Le silence de la loi présentait pour les créanciers chirographaires du débiteur un danger certain. En l'absence d'inscription, ils étaient portés à croire que le véhicule automobile avait été intégralement payé et le crédit consenti au débiteur était calculé en fonction de cette considération. Un décret du 20 mai 1955 a remédié à cette lacune en décidant que le gage devait être déclaré dans les trois mois de la délivrance du récépissé de déclaration de la mise en circulation.

Il est regrettable que le législateur n'ait pas cru devoir, à cette occasion, combler une autre lacune de la réglementation antérieure, celle-là hautement préjudiciable au créancier. Ainsi qu'on le mentionnera plus loin, « le droit du créancier gagiste n'est opposable aux tiers qu'à dater de l'inscription du gage » (art. 5 du décret du 30 septembre 1939, tel que résultant du décret du 20 mai 1955). A la différence de la règle posée en matière, par exemple, d'inscription de privilège du vendeur, le décret de 1953, pas plus que la loi de 1934, ne protège le créancier gagiste contre les mutations ou constitutions de droits réels qui seraient convenues dans l'intervalle qui sépare la conclusion du contrat de vente, le prêt et le versement des deniers d'une part, la déclaration du gage à la préfecture, d'autre part. Or, il arrive parfois que l'acheteur ou l'emprunteur, prétextant faussement du retard soi-disant apporté à l'immatriculation du véhicule et à la délivrance de la carte grise, rétrocède celui-ci à un tiers avant que le créancier ait eu le temps matériel d'effectuer la déclaration de gage à la préfecture.

Les principes généraux, comme l'article 5 nouveau du décret de 1953, conduisent à déclarer la vente opposable au créancier gagiste (1), sauf quand il peut établir la preuve de la mauvaise foi du sous-acquéreur (2).

Cette solution se trouve encore aggravée du fait que les Tribunaux, dans le silence de la loi, se refusent à subordonner le transfert de la propriété du véhicule au transfert de la carte grise (3). Une réforme de la loi s'impose donc qui, d'une part, ferait du transfert de la carte grise la condition de l'opposabilité de la vente aux tiers, qui, d'autre part, prescrirait la mention de toute constitution de gage sur la carte grise, qui, enfin déciderait que, pendant le délai impartit au créancier pour déclarer le gage, le débiteur ne pourra accomplir aucun acte de disposition susceptible d'être opposé à celui-ci.

Limitation dans le temps des effets de l'inscription.

Aux termes de l'article 2, 5° alinéa, du décret de 1953, la mention au registre de la préfecture conserve le gage pendant cinq années à compter du jour de sa date ; elle peut être renouvelée une seule fois pour le même laps de temps, avant l'expiration du délai.

Communication des renseignements relatifs à la constitution du gage.

Les tiers ne sont pas admis à consulter personnellement le registre spécial. La communication du renseignement revêt la forme soit d'un certificat de non gage, soit d'une

attestation d'inscription de gage lesquels mentionnent le numéro d'immatriculation du véhicule.

L'administration n'est pas garante de l'inefficacité de l'inscription, résultant de l'insuffisance ou de l'irrégularité de la déclaration. Sa responsabilité est au contraire engagée soit à raison du retard apporté à l'enregistrement de la déclaration, soit à raison de la délivrance de certificats ou d'attestations erronés.

Vente du véhicule constitué en gage.

La mise en gage du véhicule ne frappe pas celui-ci d'indisponibilité. Son propriétaire peut donc le vendre (4). Mais cette vente ne saurait porter préjudice aux droits du créancier. Le sous-acquéreur sera tenu « propter rem » et ne pourra lui-même transmettre à des tiers qu'une propriété grevée du droit de gage consenti au créancier d'origine. Mention sera portée sur l'immatriculation nouvelle du véhicule du droit réel dont il est l'objet au profit du créancier gagiste.

Mainlevée et radiation.

Il y a lieu à mainlevée et à radiation de l'inscription d'une part, lorsque le propriétaire du véhicule justifie du paiement intégral de la créance garantie, d'autre part, lorsque la voiture donnée en gage a été réalisée dans les conditions qui seront ci-dessous exposées.

La radiation de la mention peut être requise par le créancier ou par le débiteur (D. du 30 septembre 1953, art. 2, 6° alinéa).

Le débiteur doit justifier de l'extinction de la dette garantie ou produira l'acte donnant mainlevée de l'inscription.

Le reçu délivré au requérant constate que la mention se trouve désormais anéantie.

II. — EFFETS DU GAGE

Le gage régulièrement constitué confère au créancier cinq prérogatives essentielles :

- le droit de rétention,
- le droit de poursuivre la réalisation forcée du véhicule,
- le droit de suite,
- le droit de préférence,
- le droit de requérir l'attribution du véhicule en paiement.

L'exercice de ces quatre prérogatives ne suscite pas de difficultés particulières dans les rapports du créancier et du débiteur.

Il ne donne lieu non plus à aucune controverse sérieuse lorsque le débiteur est « in bonis » et fait face à ses autres engagements.

Il en va tout autrement en cas de faillite, de règlement judiciaire ou de déconfiture du propriétaire du véhicule. Le problème est alors de savoir dans quelle mesure le droit de la faillite et la procédure du concours modifient les effets normaux du contrat de gage.

(1) V. Paris, 9 mars 1961, *Revue Banque*, 1961, p. 458.

(2) V. Civ. 19 juin 1928, D. 1929-1-45 ; Paris.

(3) Riom, 1^{er} déc. 1947, D. 1948.2.195.

(4) La circulaire ministérielle du 18 février 1935 portait expressément que « la déclaration de créance engagée ne fera pas obstacle au transfert de la carte grise ».

1) Droit de rétention

Le gage confère en premier lieu au créancier le droit de rétention (1).

Sans doute, ne détient-il pas matériellement le véhicule, puisqu'il s'agit d'un gage sans déplacement. Mais la loi lui reconnaît un droit de rétention fictif qu'il va exercer par l'intermédiaire du récépissé qui lui a été délivré par la préfecture.

La loi dispose en effet, on l'a vu, que, par la délivrance du reçu au créancier gagiste, celui-ci est réputé avoir conservé la marchandise en sa possession (D. du 30 septembre 1953, art. 2, 3^e alinéa).

Ce droit de rétention disparaît d'une part lorsque le créancier l'abandonne volontairement en poursuivant la réalisation du gage (2), d'autre part, lorsque le gage est vendu à la requête d'un autre créancier. Ces deux hypothèses doivent être soigneusement distinguées car la disparition du droit de rétention entraîne des conséquences tout à fait différentes suivant que le créancier a volontairement abandonné la prérogative qui lui est conférée par la loi ou que celui-ci a été contraint de subir les poursuites d'exécution exercées par un tiers.

2) Droit de poursuivre la réalisation du gage

La loi de 1934, puis le décret de 1953 ont organisé une procédure rapide d'exécution. L'institution de cette voie de droit apparaissait d'autant plus nécessaire que l'objet donné en gage — surtout lorsqu'il s'agit de voitures de tourisme — se déprécie rapidement. Le progrès a surtout consisté à supprimer la distinction fondamentale consacrée par le droit commun entre la procédure d'exécution du gage « civil » et celle du gage « commercial ». La loi dispose en effet que « la réalisation du gage se fera quelle que soit la qualité du débiteur, conformément aux dispositions de l'article 93 du Code de Commerce ». (D. du 30 septembre 1953, article 3). Ce texte supprime donc la formalité de l'autorisation par jugement préalable requise en ce qui concerne le gage « civil » par l'article 2078 du Code Civil.

En principe, par conséquent, à défaut de paiement à l'échéance, il suffit au créancier de faire signifier sommation au débiteur d'avoir à payer la dette, faute de quoi, huit jours après signification demeurée infructueuse, il aura le pouvoir de faire procéder à la vente publique du véhicule.

Cette vente est effectuée par les soins d'un officier ministériel désigné sur requête par ordonnance du Président du Tribunal de Commerce (3).

En fait, sinon toujours en droit, un autre créancier du débiteur peut exercer sur le véhicule des poursuites d'exécution et, par voie de conséquence, contraindre le créancier inscrit à abandonner la détention du véhicule qu'il est

censé posséder par l'intermédiaire du récépissé.

Une distinction s'impose suivant la personnalité du créancier poursuivant.

Un même véhicule peut être successivement donné en gage à plusieurs créanciers. Il en est parfois ainsi en cas de ventes successives. Dans ce cas, on doit décider que tout créancier régulièrement inscrit est fondé à exercer des poursuites d'exécution qui impliquent l'abandon forcé du droit fictif de rétention normalement susceptible d'être revendiqué par le créancier antérieur en rang. Les intérêts de celui-ci sont pratiquement sauvegardés par le maintien du droit de préférence auquel il peut normalement prétendre.

Convient-il de reconnaître le même pouvoir aux créanciers chirographaires du débiteur ?

En dehors du cas de faillite ou de règlement judiciaire, l'hésitation est permise.

Un premier point est certain. Les créanciers chirographaires du débiteur ne pourraient se prévaloir de la faculté reconnue au créancier gagiste par l'article 3 du Décret de 1953. Ils devraient donc justifier d'un titre exécutoire. Même au cas où ils en seraient pourvus, on devrait leur refuser le pouvoir de saisir le véhicule et d'en poursuivre la vente aux enchères publiques, pour ce motif que les poursuites d'exécution se heurteraient au droit de rétention appartenant au créancier gagiste (4).

Pour la même raison et en application des dispositions de l'article 547 ancien du Code de Commerce, avant la publication du décret de 1955 emportant réforme du droit de la faillite, il était admis que le syndic, désireux de retirer le gage au profit de la masse, devait, au préalable, rembourser le créancier gagiste.

Les inconvénients pratiques qui résultent de l'impossibilité pour les créanciers chirographaires de poursuivre la réalisation du gage apparaissent particulièrement graves en cas de faillite du débiteur ; c'est pourquoi le décret du 20 mai 1955, dans le cas particulier de faillite ou de règlement judiciaire, a conféré au syndic et à l'administrateur deux prérogatives distinctes.

En premier lieu, l'article 90 du décret (art. C. Com.) leur confère le droit de retirer au profit de la masse, avec l'autorisation du juge commissaire, le bien donné en gage en remboursant la dette.

En second lieu, l'article 91 reconnaît au syndic et à l'administrateur le pouvoir de contraindre le créancier gagiste à réaliser l'objet donné en gage « le créancier, porte l'article 91, est tenu, sur mise en demeure du syndic ou de l'administrateur adressée par pli recommandé avec demande d'avis de réception, de réaliser son gage dans les formes légales avant la dissolution de l'union. Faute de quoi, le syndic ou l'administrateur peut, sous l'autorisation du juge-commissaire, le créancier entendu, procéder à la vente ».

Cette disposition est de portée générale et aucun article du décret du 30 septembre 1953 ne vient y faire échec en ce qui concerne les véhicules automobiles constitués en gage dans les conditions prévues par le décret en question. L'intervention éventuelle du syndic ou de l'administrateur n'est pas de nature à mettre en péril les droits du créancier gagiste puisque, comme on le verra plus loin, celui-ci con-

(1) Civ. 31 mars 1861. D. 1951.1.65 et, en ce qui concerne plus particulièrement le vendeur d'un véhicule automobile, Civ. Section commerciale, 15 janvier 1957, 1^{re} espèce, D. 1957, p. 267, n. Hémar, Gaz. Pal., 1957.1.109.

(2) Mêmes décisions et Civ. Sect. Com. 16 mars 1960, Bull. Civ. 1960.III. p. 90.

(3) Sans doute, les ventes publiques d'objets mobiliers autres que les valeurs mobilières, sont-elles, aux termes de l'art. 93 du Code de Commerce, de la compétence des Courtiers. Mais la Chambre Civile ayant décidé que cette disposition ne devait recevoir application qu'en cas de vente en gros, (Civ. 5 janv. 1898, D. 1898.1.460), le créancier auquel un véhicule a été donné en gage doit nécessairement s'adresser au Président du Tribunal de Commerce à l'effet d'obtenir désignation de l'officier ministériel qui procédera à la vente.

(4) En ce sens, Bordeaux, 13 février 1955, Rev. trim. de Dr. Comm. 1953, p. 490, observ. Houlin ; Civ. Sect. Com. 15 janv. 1957, D. 1957, p. 267, 1^{re} espèce ; Angers, 26 oct. 1959, Semaine Jurid. 1960. IV. 130.

serve son droit de préférence, et qu'il est même en mesure de paralyser l'action du syndic en obtenant l'autorisation de s'appliquer le véhicule en paiement de ce qui lui est dû.

3) Le droit de suite

Le droit de suite confère au créancier gagiste qui a procédé à la déclaration prévue par la loi le pouvoir de revendiquer ou de saisir le véhicule entre les mains du sous-acquéreur.

Deux situations doivent être distinguées, suivant que la revente est intervenue après ou avant l'enregistrement de la déclaration.

L'article 5 du décret de 1953 dispose, on l'a vu, que le droit du créancier gagiste n'est opposable aux tiers qu'à dater de l'inscription du gage.

Cependant, en dépit de la généralité de ce texte, deux situations doivent être distinguées.

Le droit de suite s'exerce sans conteste lorsque la revente est intervenue postérieurement à l'enregistrement de la déclaration. Le véhicule est entré dans le patrimoine du sous-acquéreur grevé du droit réel de gage régulièrement conservé par le créancier. Le sous-acquéreur en a été avisé. Il est donc normal que le créancier puisse saisir le véhicule entre les mains de celui-ci et le faire vendre aux enchères publiques (1).

Mais lorsque la revente est intervenue avant que le créancier ait effectué la déclaration qui doit conserver son privilège, le créancier n'est pas pour autant, nécessairement désarmé. Une sous-distinction s'impose suivant que le sous-acquéreur — et la situation est la même au regard d'un second créancier gagiste — a été ou non de bonne foi, c'est-à-dire a connu au jour de la vente (ou de la constitution du gage) l'existence du contrat de gage, encore que celui-ci n'ait pas été antérieurement publié. Cette solution est imposée par les principes généraux. Une doctrine et une jurisprudence constantes refusent à l'acquéreur de mauvaise foi le droit de se prévaloir des dispositions de l'article 2279 du Code Civil. C'est donc seulement dans l'hypothèse où le sous-acquéreur a ignoré l'existence d'une constitution de gage antérieure que son droit sera déclaré préférable à celui du créancier (2).

Dans un ordre d'idées voisin, il a été jugé que la personne à qui le véhicule avait été matériellement livré avant que le créancier ait effectué la déclaration prévue par la loi ne pouvait se prévaloir de cette livraison lorsque sa possession, à raison de l'incertitude pesant sur la nature juridique du contrat intervenu, présentait un caractère manifestement équivoque (3).

4) Le droit de préférence

Ce droit qui n'est pas expressément affirmé par le texte du décret de 1953 résulte manifestement de l'existence et de la qualification donnée par celui-ci à la sûreté considérée.

Le créancier gagiste, vendeur ou prêteur, est donc fondé à se prévaloir du privilège institué par l'article 2073 du Code Civil aux termes duquel « le gage confère au créancier le droit de se faire payer sur la chose qui en est l'objet par privilège et préférence aux autres créanciers ».

Mais l'existence du privilège est une chose, le rang du privilège en est une autre. Si l'existence du privilège n'a

jamais été contestée, des difficultés ont surgi lorsqu'il s'est agi de déterminer le rang auquel le créancier, vendeur ou prêteur, devait être colloqué. Le décret de 1953, pas plus que la loi de 1934, ne contient aucune disposition concernant la place qu'occupe le privilège considéré dans l'ordre des privilèges. Il convient en conséquence de retenir les solutions du droit commun, mais en portant une attention particulière aux effets attachés au droit de rétention.

Les principes généraux du droit, qui consacrent la prééminence des privilèges spéciaux sur les privilèges généraux conduisent à décider qu'en règle générale et sauf les exceptions qui vont être signalées, le créancier gagiste est colloqué avant les créanciers pourvus d'un privilège général (4).

Il en est autrement lorsqu'il se trouve en conflit avec un créancier qui se prévaut du privilège concernant les frais de justice. Mais il convient de tenir compte de l'idée de relativité du privilège selon laquelle les frais doivent être supportés par les créanciers auxquels ils ont été utiles, mais ne peuvent en rien diminuer la collocation des autres. Il en résulte que seule est préférable à celle du créancier gagiste la créance des frais de justice exposés dans un litige intéressant le véhicule donné en gage.

La seconde exception apportée à la règle suivant laquelle le privilège du créancier gagiste prime ceux des créanciers titulaires d'un privilège général concerne les privilèges des contributions directes, du timbre, des douanes, des contributions indirectes et des taxes communales assimilées aux contributions directes. **Sous la réserve qui sera plus loin formulée**, le Trésor public, pour le recouvrement des impôts en question, est préféré au créancier gagiste (5). La priorité du fisc en cette matière a été expressément reconnue par l'arrêt de la Cour de Montpellier du 22 février 1955 (6) et par l'arrêt de la Cour de Toulouse du 2 janvier 1957 (7). Et deux arrêts rendus par la Chambre Civile, Section Commerciale le 15 janvier 1957, ont implicitement mais certainement consacré cette solution (8).

Mais la Cour Suprême a tempéré la rigueur de cette solution en faisant intervenir le droit de rétention qui appartient au créancier gagiste. Ce droit de rétention est opposable à tous les créanciers du débiteur quels que soient la nature et le rang du privilège dont ils peuvent se prévaloir. La Cour de Cassation en conclut que c'est seulement dans l'hypothèse où le créancier gagiste a volontairement abandonné son droit de rétention et plus particulièrement lorsqu'il a poursuivi l'exécution du gage ou s'est associé à la réalisation du véhicule que le Trésor Public doit être colloqué par préférence. Dans ce cas en effet, par suite de l'abandon du droit de rétention et de la réalisation du véhicule, un prix de vente est substitué à celui-ci sur lequel le créancier gagiste ne peut venir qu'en concours avec les autres créanciers du débiteur. Ainsi que le décide la Cour de Cassation, il reste uniquement à régler un conflit entre créanciers privilégiés. Or, à la différence de la solution consacrée par l'article 28 de l'Ordonnance du 6 août 1945 sur les Magasins Généraux et par la loi du 18 janvier 1951 relative au nantissement de l'outillage et du matériel

(4) V. Cir. 19 janv. 1864, D. 1864.1.80, S. 1864.1.60 ; 15 mars 1875, D. 1875.1.273 ; 18 juin 1889, D. 1889.1.399.

(5) Caen, 15 janv. 1870, D. 1873.2.178, S. 1873.2.114 ; Pau, 13 mai 1896, S. 1896.2.112 ; Lyon, 7 déc. 1923, D.H. 1924, p. 167.

(6) Gaz. Pal., 1955.I.389.

(7) D. 1957, p. 114.

(8) D. 1957, p. 267, 2^e et 3^e espèces.

(1) Agen, 21 juin 1937, Gaz. Pal., 1937.II.491.

(2) Paris, 9 mars 1961, Revue Banque, 1961, p. 458.

(3) Paris.

d'équipement (art. 9), le décret du 30 septembre 1953 ne contient aucune disposition affirmant la prééminence du créancier gagiste sur le Trésor public.

Lorsqu'au contraire, le gage a été réalisé sans le concours du créancier gagiste et à plus forte raison, contre sa volonté, l'atteinte ainsi portée au droit de rétention dont il est titulaire met obstacle à ce que le Trésor public lui soit préféré. Il sera donc colloqué au premier rang. A l'appui de cette solution, plusieurs arguments ont été invoqués qui sont d'inégale valeur. Plusieurs décisions invoquent l'arrêt très discuté rendu par la Chambre Civile le 27 juin 1958 (1) qui rattache le droit de préférence au droit de rétention que possède le créancier gagiste (2). La Cour de Limoges, délaissant cette argumentation, retient que la vente ainsi faite au nom et pour le compte de la masse n'est ordonnée que dans l'intérêt de la masse seule et à son profit et qu'elle ne saurait dès lors profiter aux autres créanciers privilégiés préférables au gagiste, ni leur permettre de faire passer leur privilège avant le sien (3). Il semble préférable de considérer qu'en cas de vente poursuivie à la requête du syndic ou de toute autre personne que le créancier gagiste, le droit de rétention reconnu à celui-ci est reporté sur le prix (4).

L'intérêt de la distinction consacrée par les arrêts de la Cour de Cassation de 1957 apparaît considérable, surtout au regard des dispositions de l'article 91 du Décret du 20 mai 1955 qui confèrent au syndic le pouvoir de procéder à la réalisation des biens donnés en gage par le débiteur. Lorsque le syndic use de la faculté qui lui est conférée par la loi, le Trésor public n'est pas fondé à réclamer sa collocation en premier rang dans la distribution du prix d'adjudication, lequel doit être attribué à due concurrence, au créancier gagiste régulièrement inscrit.

En dépit de la restriction ainsi apportée aux droits du Trésor public dans l'hypothèse où le créancier gagiste est contraint d'abandonner son droit de rétention, la primauté de principe reconnue aux privilèges fiscaux peut conduire à une impasse et engendrer une situation préjudiciable à tous les intéressés, dans l'hypothèse où le débiteur, n'étant pas commerçant, ne peut être déclaré en faillite. Il en est ainsi du simple particulier qui achète une voiture de tourisme et de l'agriculteur qui achète un tracteur. L'article 91 du décret de 1955 est évidemment inapplicable dans l'espèce et le créancier gagiste ne peut être contraint d'abandonner son droit de rétention. Il est donc fondé à s'opposer à la vente du véhicule et, de peur de se voir primer par le Trésor public au cas où il poursuivrait l'exécution du gage et abandonnerait ainsi son droit de rétention, il demeurera dans l'expectative. Pendant ce temps, le véhicule subira une déprédation certaine sans profit pour personne. L'inconvénient est heureusement pallié par la jurisprudence qui reconnaît au créancier gagiste, même en présence de la faillite du débiteur, le pouvoir d'invoquer le bénéfice de l'article 2078 du Code Civil et de s'appliquer le gage en paiement.

5) Le droit de requérir l'attribution du véhicule en paiement.

La loi frappe de nullité la clause contemporaine à la constitution du gage qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer à défaut de paiement de la dette. Pareillement, l'article 2078, 1^{er} alinéa, du code civil interdit au créancier de disposer du gage. Mais le même article reconnaît au créancier non payé la faculté de « faire ordonner en justice que ce gage lui demeurera en paiement et jusqu'à due concurrence, d'après une estimation faite par experts ». Le vendeur à crédit et le prêteur ont tout naturellement songé à invoquer le bénéfice de cette disposition pour pallier l'inconvénient qui résulterait de la dépréciation du véhicule donné en gage au cas où, pour faire échec au privilège du Trésor public, ils s'abstiendraient de poursuivre la mise en vente du gage aux enchères publiques et se borneraient à exercer le droit de rétention. A l'encontre de cette prétention, deux objections ont été formulées.

On a d'abord tenté de soutenir que la disposition de l'article 2078 du Code Civil ne concernait que le gage « civil » et qu'elle ne pouvait être invoquée au cas où le débiteur avait la qualité de commerçant, au motif que l'article 3 du décret du 30 septembre 1953 renvoyait à l'article 93 du Code de Commerce qui ne prévoit que la vente du gage aux enchères publiques, et ne contenait aucune allusion à l'article 2078 du Code Civil.

D'autre part, s'agissant même d'un gage « commercial », on a prétendu que le créancier ne pouvait revendiquer le bénéfice de l'article 2078, 1^{er} alinéa, du Code Civil lorsque le débiteur avait été mis en faillite ou admis au bénéfice du règlement judiciaire. On a fait valoir que l'exercice de cette faculté était inconciliable avec la disposition de l'article 91 du décret de 1955 — article 526 nouveau du Code de Commerce — qui autorise le syndic à retirer le gage à toute époque en remboursant la dette. On a également soutenu qu'elle était incompatible avec la disposition de l'article 527 du Code de Commerce qui permet au syndic, si le créancier ne réalise pas le gage, de le mettre en demeure d'y procéder « dans les formes légales », ou à défaut lui-même à la vente. On en a conclu qu'en cas de faillite le seul moyen reconnu par la loi au créancier pour réaliser son gage était la vente aux enchères publiques (5). Enfin, on a soutenu que l'attribution du gage au créancier s'analysait en une dation en paiement, laquelle, réalisée en période suspecte, est déclarée par l'article 477-2° nouveau du Code de Commerce, inopposable à la masse.

La Cour de Cassation a rejeté les deux objections. Elle a, en premier lieu, jugé que l'article 93 du Code de Commerce déterminait seulement la procédure à suivre pour parvenir à la vente de l'objet donné en gage et ne concernait pas son attribution par justice qui demeurait soumise aux dispositions de l'article 2078 du Code Civil (6).

La Cour de Cassation n'a pas davantage retenu le moyen tiré des dispositions des articles 526 et 527 du Code de Commerce, au motif que le créancier pourvu d'un

(1) Civ. 27 juin 1958. Sem. Jurid. 1958.II.10819, note Becqué.

(2) Bordeaux, 15 et 27 avril 1959 ; Rouen, 4 déc. 1959 ; Gaz. Pal., 1960.I.104 ; Trib. Com. Limoges 18 nov. 1959.

(3) Limoges, 20 mars 1961, Rev. de Jurispr. Com. Journ. des Agrés, 1962, p. 24 ; v. aussi Paris, 19 juin 1959. Rev. trim. de Dr. Com., 1959, p. 945.

(4) V. les observations de M. Houin sous l'arrêt précité de la Cour de Limoges. Rev. trim. Dr. Com., 1962, p. 128.

(5) Grenoble, 28 févr. 1959. Gaz. Pal. 1959.II.72, Sem. Jurid. 1959.II.11169, note Becqué ; 29 avril 1959, Sem. Jurid., éd. loc. ; V. aussi Paris, 1^{er} déc. 1958, Sem. Jurid., 1959.IV.78.

(6) Civ. Sect. Com. 9 janv. 1961, Bull. Civ. 1961.III.13, Gaz. Pal. 1960.II.311, rejetant le pourvoi formé contre l'arrêt de la Cour de Montpellier du 12 nov. 1957 et Civ. Sect. com. 20 mars 1961, Bull. Civ. 1961.III.217, Gaz. Pal. 9 déc. 1961. V. aussi Aix, 14 oct. 1958, Rev. trim. Dr. com. 1958, p. 846, Paris, 11 juin 1960, Gaz. Pal. 1960.II.225.

gage portant sur un objet particulier conservait, malgré la faillite de son débiteur, le droit de faire vendre à sa requête la chose engagée et d'en toucher directement le prix sans l'intervention du syndic, ainsi que la faculté de se faire attribuer judiciairement l'objet donné en gage, à concurrence du montant de la somme due (1).

Quant à l'argument tiré de l'interdiction de la dation en paiement réalisée en période suspecte il doit manifestement être écarté dès lors que l'application du gage est ordonnée par autorité de justice.

Ainsi, la faculté reconnue par l'article 2078, 1^{er} alinéa, au créancier permet pratiquement à celui-ci de tirer parti de son gage et de faire échec au privilège du Trésor public dont l'exercice, en cas de faillite du débiteur, rendrait

(1) Civ. 20 mars 1961, précité.

illusoire la sûreté instituée par la loi de 1934 et le décret de 1953.

CONCLUSION

La loi de 1934, lors de sa promulgation, avait fait l'objet de critiques sévères et parfaitement fondées. La circulaire d'application du 18 juillet 1935, par les précisions fournies, avait pallié certaines imperfections de la loi. On regrettera que le décret de 1953 n'ait point comblé toutes les lacunes du texte d'origine, ni procédé à certaines réformes qui, manifestement, s'imposaient. On doit toutefois reconnaître qu'en consacrant formellement le droit de rétention du créancier gagiste et en permettant à celui-ci de se faire attribuer le véhicule par décision de justice, la Cour de Cassation a sauvé l'institution et assuré la protection efficace d'une industrie qui occupe une place prépondérante dans l'économie de la nation.

LE GAGE INDUSTRIEL

par Léon LABBÉ
Avocat à la Cour de Cassation et au Conseil d'Etat

*Le mécanisme de la loi du 18 janvier 1951.
Son originalité, ses avantages, ses inconvénients.*

L'ÉTONNANTE expansion économique de l'Europe des Six au cours des dix dernières années, fruit du travail d'une communauté de nations acharnée à retrouver sa place dans un univers qui la croyait définitivement déchu de son rang, et fruit aussi d'une union économique qui préfigure une unité politique vers laquelle tendent sous des formes diverses ceux qui veulent redonner à ce cap de l'Asie, dont parlait Valéry avec trop de mépris, son influence ancienne, exige des mécanismes de crédit destinés à faciliter le financement des investissements massifs qu'impose l'évolution des entreprises.

Le problème ne s'est posé qu'assez récemment en France. Un certain manque de dynamisme tenant à la baisse de la natalité, une conception trop financière de l'économie qui a poussé l'épargne à s'investir hors de France dans des conditions trop souvent désastreuses, avaient fait méconnaître l'intérêt que présentait le développement du crédit à l'équipement industriel.

Il n'en est plus de même aujourd'hui.

La nécessité de réparer les destructions de la guerre, l'existence d'une concurrence internationale née de la mise en œuvre du Traité de Rome, l'évolution technique qui impose un renouvellement rapide des moyens de production exigent que des procédés juridiques nouveaux rendent plus facile le financement des investissements.

C'est le but que s'est proposé la loi du 18 janvier 1951.

Jusqu'à l'intervention de ce texte, les sûretés garantissant la bonne fin d'opérations de crédit sur les objets mobiliers que sont les biens d'équipement industriel étaient inefficaces ou inadaptées.

Elles étaient inefficaces, parce que le principe de l'égalité des créanciers de la faillite interdisait au vendeur de meubles d'invoquer ni le droit de revendication, ni le privilège de l'article 2102-4° du Code Civil, ni l'action résolutoire de l'article 1654.

Et le même principe ne permet pas davantage de recourir à des garanties conventionnelles, comme la clause de réserve de propriété dans les ventes à tempérament.

D'autres sûretés sont inadaptées, parce que les conditions de leur mise en œuvre ne permettent pas de les utiliser efficacement.

Il en est ainsi, tout d'abord, du gage de droit commun, car il implique la dépossession matérielle de l'objet, interdisant ainsi à l'acheteur l'usage de la chose.

Il en est ainsi également du nantissement du fonds de commerce de la loi du 17 mars 1909. Il ne produit ses

effets que s'il est général ; un nantissement limité à certains éléments ne permet pas d'appliquer les règles de la loi de 1909 (Req. 30 janvier 1934 S. 35.1.12). Il ne répond donc pas aux besoins des entreprises désireuses de s'équiper, car il épuise en une fois le crédit de la société et parfois pour des sommes relativement peu importantes au regard de la valeur de l'actif.

La pratique a tenté de remédier à cet inconvénient par la création de sociétés créées exclusivement pour l'achat de matériels. Des difficultés d'ordre fiscal et la complication du système ont fait échec à son développement.

Ainsi, est apparue la nécessité d'une réforme instituant une sûreté d'un nouveau type garantissant les opérations de financement d'achats de matériel d'équipement.

Cette sûreté devait assurer la bonne fin de l'opération pour le créancier, la faculté pour le débiteur de conserver l'usage du bien acheté, la limitation de la garantie à la sauvegarde de la valeur de ce bien.

La loi du 18 janvier 1951 s'est efforcée de satisfaire à ces exigences.

Y a-t-elle réussi ?

L'étude de son mécanisme permettra de répondre à cette question et de dégager les modifications qu'il serait utile d'y apporter.

La loi de 1951 pose en principe que le gage nouveau qu'elle crée est soumis aux règles de la loi de 1909 sur le nantissement du fonds de commerce ; mais elle en règlemente le fonctionnement avec tant de minutie que l'affirmation de principe de l'article 1^{er} n'a qu'une portée très limitée.

Elle diffère en effet profondément de la loi de 1909, car elle repose sur l'idée de la spécialité de l'objet du gage et elle est caractérisée par la création d'une catégorie originale de meubles corporels, les biens de production, ainsi qualifiés par opposition aux biens de consommation. C'est l'idée développée par le Doyen Cornu.

Mais cette définition, qui traduit sur le plan juridique une notion économique, est trop extensive.

En effet, sur le plan économique, et notamment dans les théories marxistes, mais, sur ce point, l'économie libérale n'en diffère pas fondamentalement, les biens de production comprenant aussi les usines et la terre.

Ainsi, les biens visés par la loi de 1951 ne sont qu'un des éléments des biens de production, ce sont les biens d'équipement.

Qu'est-ce qu'un bien d'équipement ?

La loi le définit : c'est le matériel d'outillage qui ne doit servir qu'à l'équipement, à l'exclusion des aéronefs, des bateaux, des automobiles et des marchandises. Ce matériel est celui qui doit être utilisé par l'entreprise pour la production des biens de toute nature qu'elle livrera à sa clientèle.

Les biens dont la vente à crédit entre dans le champ d'application de la loi de 1951 étant ainsi définis, il faut rechercher à quel régime juridique ils sont soumis.

Une première constatation s'impose : ces biens sont des meubles corporels ; ce caractère juridique explique les solutions adoptées par la loi pour parer au danger que constitue, pour les créanciers, le jeu de l'article 2279 du Code Civil. Il impose la création d'un système original de gage sans dépossession, assorti d'un droit de préférence et d'un droit de suite ouverts à toutes les personnes ayant besoin de s'équiper, faisant appel à tous les modes connus d'octroi de crédit et permettant la mobilisation de la créance.

Pour assurer l'application de ce système, la loi a eu recours à divers procédés techniques, dont le mécanisme sera exposé ci-dessous.

L'objet de la loi, qui est de permettre le financement de l'achat à crédit de biens d'équipement, exigeait la création d'un gage sans dépossession. On ne pouvait en effet envisager de recourir au gage du droit commun, dont l'emploi est incompatible avec les nécessités des affaires, puisque le créancier gagiste perd son gage lorsqu'il cesse de détenir l'objet.

Le gage de la loi de 1951, comme celui de la loi de 1934 sur la vente à crédit des automobiles, est un gage dont la validité n'est pas subordonnée à la détention de l'objet. La création d'un gage sans dépossession est une innovation récente du Droit Français imposée par l'évolution de la vie économique. La loi est d'une application très générale, tant au regard des catégories de bénéficiaires qu'au regard des catégories de prêteurs et, dans l'intérêt des deux, elle a prévu d'exceptionnelles facilités de mobilisation de la créance.

A la différence de la loi de 1909 sur le nantissement du fonds de commerce, la loi de 1951 n'a pas réservé son bénéfice aux seuls commerçants ; il suffit que le bien en cause soit destiné à l'exercice d'une profession quelconque pour que le bien puisse faire l'objet d'un nantissement. Industriels, commerçants, artisans, membres de professions libérales, il suffit d'établir que le bien est nécessaire à l'exercice de l'activité pour revendiquer le bénéfice de la loi de 1951.

La liste des personnes habilitées à prêter sous ce régime n'est pas moins large. Le financement de la vente à crédit peut être accordé par le vendeur, par une personne se portant caution du vendeur et le plus généralement par des tiers prêtant les fonds, banques ou organismes de crédit spécialisés.

Le vendeur dispose de grandes facilités de mobilisation de son titre. Le nantissement peut être transmis, soit par la voie d'une cession de créance, soit en vertu d'une subrogation conventionnelle, soit enfin par la création d'effets de commerce à court et moyen terme, réescomptés par la Banque de France et transmissibles par simple endossement. Ce dernier procédé a été un des éléments essentiels du succès de la loi.

Le caractère mobilier du bien nanti, l'importance des

catégories de bénéficiaires et de prêteurs, la faculté de mobiliser la créance exigent que des mesures très précises soient prises pour porter l'existence du gage à la connaissance des tiers et protéger les créanciers contre d'éventuels agissements frauduleux de leurs débiteurs.

Ces mesures s'inspirent de trois ordres de préoccupations. Il s'agit, tout d'abord, de formalités destinées à assurer la publicité du gage. Il s'agit ensuite de garanties offertes aux créanciers pour les protéger contre la concurrence d'autres créanciers de l'acheteur. Il s'agit enfin de garanties offertes aux créanciers contre les agissements du débiteur qui tenterait de faire disparaître le matériel objet du nantissement.

La loi de 1951 subordonne la constitution du gage à l'existence d'un écrit qui peut revêtir la forme d'un acte authentique ou d'un acte sous-seing privé ; la formalité est substantielle.

Pour éviter que les tiers ne restent trop longtemps incertains sur le régime juridique d'un bien d'équipement, la loi prévoit que le nantissement ne peut être constitué que dans le délai d'un mois à dater de la livraison du matériel. Comme celui-ci doit pouvoir être identifié, cette constitution ne peut intervenir avant la livraison.

Le législateur a estimé indispensable que les créanciers de l'acheteur puissent vérifier l'état des inscriptions prises sur un bien d'équipement en se faisant communiquer les mentions portées sur un registre. A cet effet, tout nantissement doit être inscrit dans les 15 jours de sa constitution, dans les formes prévues par la loi de 1909 sur un registre spécial tenu au tribunal de commerce.

Tout créancier peut obtenir un extrait de ce registre et la loi impose cette publicité à toute personne invoquant le bénéfice de la loi de 1951 : l'innovation est importante, car les non commerçants sont, au même titre que les commerçants, tenus de procéder à cette inscription.

Le législateur a également entendu assurer au vendeur à crédit une production contre les autres créanciers de l'acheteur. Il a créé à cet effet, au profit du vendeur, un droit de préférence dont le rang est tel qu'il constitue, en cas de faillite, une des garanties essentielles du système de la loi de 1951.

Ce privilège ne vient en effet qu'après des privilèges qui ne s'exercent que rarement, comme celui des frais de justice et celui des frais pour la conservation de la chose ; il prime, et c'est essentiel, celui du Trésor et celui de la Sécurité Sociale, dont les créances absorbent trop souvent la totalité de l'actif de la masse.

Ayant ainsi assuré la protection des créanciers autres que les vendeurs à crédit par des formalités de publicité, ayant ainsi assuré la protection du vendeur à crédit contre les autres créanciers de l'acheteur par l'institution d'un droit de préférence efficace, la loi s'est également préoccupée de protéger le vendeur contre les agissements d'un acheteur de mauvaise foi. Elle a prévu à cet effet deux mesures importantes.

La première interdit à l'acheteur de vendre le bien objet du nantissement sans le consentement préalable du créancier ou, à défaut, sans l'autorisation du tribunal. Cette innovation importante, qui frappe d'indisponibilité le bien, est une garantie efficace.

Le législateur a toutefois prévu l'hypothèse où il y serait fait échec, ou le cas où le débiteur ferait disparaître le matériel. Il a donc prévu, au profit du créancier, un droit de suite qui se justifie parce qu'un outillage n'a pas la

fixité d'un immeuble ou d'un fonds de commerce et parce que les sanctions pénales que prévoit la loi pourraient se révéler insuffisantes pour assurer la sauvegarde des intérêts du créancier.

L'exercice de ce droit de suite est subordonné à la preuve de l'identité du matériel en cause avec le matériel objet du nantissement. En pratique cette identification est assurée par l'apposition de plaques sur le bien ; cette apposition est facultative, mais elle peut être requise par le créancier.

Ce système respecte le caractère mobilier du matériel d'équipement mais ce respect, qui est imposé par la nature juridique de ce matériel, constitue la faiblesse du système.

Si la plaque n'est pas apposée ou si elle est frauduleusement enlevée, le créancier n'a plus de garantie car, dans ce cas, le matériel devient un élément de la solvabilité apparente du débiteur et rentre dans la masse, au cas de faillite.

Il ne pourrait être remédié à cet inconvénient que par la reconnaissance d'un droit de rétention au profit du créancier. La jurisprudence ne s'est pas encore prononcée sur ce point.

Les praticiens estiment qu'il y a là une lacune qui devrait être comblée par la loi (Fargeaud, *Le Gage sans dépossession* comme instrument de crédit en Droit Français, p. 56).

La loi reconnaît enfin au créancier le droit traditionnel de faire vendre le bien en vente publique, si le débiteur manque à ses obligations. Le système ainsi institué n'accorde pas au créancier une garantie permanente. Les biens d'équipement s'amortissent assez rapidement. Aussi, la loi a-t-elle prévu que le nantissement, dont la durée normale est de 5 ans, ne pourrait être renouvelé plus de deux fois, limitant ainsi à 15 ans la période d'application de la loi de 1951 à un bien donné.

Après l'exposé des conditions dans lesquelles le législateur s'est proposé d'assurer le financement de l'achat des biens d'équipement dans le respect des divers intérêts en jeu et dans le souci de mettre à la disposition de tous ceux qui participent à la vie économique de la Nation l'outillage indispensable, sans grever les exploitations d'une charge initiale trop lourde, il convient d'examiner très brièvement la valeur du système de la loi française au regard des lois étrangères et les réformes qu'il pourrait être utile d'y apporter.

Une première observation s'impose : l'étude du Droit comparé révèle que le texte français, qui est le plus récent, a su s'inspirer des enseignements des législations des autres pays et de l'évolution de la vie économique.

Le régime de la loi de 1951 est incontestablement préférable à celui qu'instituent la loi belge du 27 juillet 1934 et l'article 272 du Code italien de 1942. Ces textes créent un privilège au profit du vendeur des machines employées, mais la garantie légale est limitée aux rapports entre le vendeur et l'acheteur. Cette seule remarque suffit à établir la supériorité du système français.

Les législations allemandes et suisses ont recouru au système de la clause de réserve de propriété faisant ainsi prédominer l'intérêt de l'entreprise sur les intérêts des créanciers de celle-ci. Cette conception juridique, fondée sur une idée opposée à celle du principe français de l'égalité des créanciers de la faillite, s'est révélée assez efficace, mais elle comporte une grave lacune : en effet, le créancier, auquel n'est pas reconnu un droit de suite, n'est pas protégé contre les agissements du débiteur qui détournerait ou vendrait le bien.

Le système qui paraît le plus efficace après la loi française est celui du Droit britannique.

Depuis deux textes de 1878 et de 1882, le vendeur d'outillage conserve sur le bien vendu un droit de propriété jusqu'au remboursement de sa créance. Le système est assorti d'une publicité efficace. Mais, une remarque commune à tous les régimes qui viennent d'être brièvement résumés témoigne de la supériorité de la loi la plus moderne : seuls, les commerçants peuvent bénéficier des garanties qui viennent d'être exposées.

Or, l'évolution économique a créé des besoins d'équipement dans de nombreux secteurs d'activité qui n'ont pas le caractère commercial. La généralité de la loi française est un de ses avantages les plus marquants. Certes, l'expérience née de son fonctionnement révèle que des modifications utiles pourraient lui être apportées sur des points limités.

La première concerne l'exercice du droit de suite.

Si le créancier n'est pas vigilant et ne fait pas apposer les plaques identifiant le bien, si le débiteur les enlève frauduleusement, les sanctions pénales de la loi sont insuffisantes à garantir totalement le créancier. Il serait nécessaire d'instituer un droit de rétention comme cela a été fait par la loi de 1934 sur le gage automobile.

Il conviendrait également de préciser que les non commerçants sont soumis aux mêmes obligations que les commerçants en cas de déplacement du gage ou de résiliation d'un bail.

Sur ce point, la loi de 1951 se borne à renvoyer à la loi de 1909. Comme celle-ci ne s'applique qu'aux commerçants, les interprètes estiment que les non commerçants, qui ne sont pas soumis à cette législation, ne sont pas soumis aux obligations qui ne sont pas expressément stipulées par la loi de 1951.

La jurisprudence ne s'est pas encore prononcée sur ce problème qui pose une question d'interprétation délicate. Il serait préférable qu'elle soit résolue par le législateur.

Les deux lacunes qui peuvent être relevées présentent un caractère mineur par rapport aux avantages que présente la loi pour la réalisation des opérations d'achats à crédit de biens d'équipement. Elle sauvegarde intégralement le crédit futur de l'acheteur, en limitant l'assiette du gage sur le seul bien objet de l'opération.

Elle sauvegarde le caractère mobilier du bien par le système de publicité et la création d'un droit de suite.

Enfin et surtout, en multipliant les sources de crédit et en permettant aux créanciers de mobiliser leur créance dans des conditions très pratiques, elle a permis un développement très rapide des achats de biens d'équipement, condition nécessaire d'une expansion économique imposée par le renouveau démographique de la France et par les nécessités d'une concurrence née de la mise en œuvre des Traités de Paris et de Rome, générateurs d'une expansion européenne, garantie des prospérités futures.

Les avantages que l'étude de la loi de 1951 permet de reconnaître au régime qu'elle a institué justifieraient-ils qu'ils soient étendus aux opérations d'achat de biens d'équipement de l'Europe des Six ?

La question est peut-être prématurée, mais elle doit être posée par l'Association des Juristes européens, dont la vocation est de tenter d'unifier, sur le plan juridique, les diverses institutions des pays membres ; qu'il s'agisse de aspects économiques, des aspects politiques ou des aspects juridiques, c'est vers une unité aussi étroite que possible que doivent tendre les efforts de tous.

II. — LES RAPPORTS ÉTRANGERS

RAPPORT SUR LE DROIT BELGE

LES GARANTIES DANS LA VENTE A CRÉDIT DE MATÉRIELS ET DE MARCHANDISES

par Michel WAELBROECK

Assistant à l'Université Libre de Bruxelles,
Chercheur au Centre interuniversitaire de droit comparé

INTRODUCTION

LE droit belge en matière de garanties dans la vente à crédit de marchandises et de matériels étant fort semblable au droit français, notre rapport pourra se limiter, dans de nombreux cas, à établir les rapprochements avec la législation française, à indiquer, le cas échéant, quelles sont les différences qui se présentent.

Le plan suivi sera le suivant :

1°) Énumération et description des principales garanties de droit commun ;

2°) Sort de ces garanties en cas de faillite de l'acheteur ;

3°) Dispositions spéciales accordant au vendeur de certains meubles des garanties particulières.

I. — ENUMERATION ET DESCRIPTION DES PRINCIPALES GARANTIES DANS LA VENTE DE DROIT COMMUN

1) Le droit de rétention.

Le droit belge, comme le droit français, accorde au vendeur un **droit de rétention** sur la chose vendue, tant que celle-ci se trouve en sa possession (art. 1612 et 1613 du C. civ.). Un arrêt de la Cour de cassation belge du 4 mars 1915 (Pasicrisie 1915-1916, 1, 203) met en lumière le fondement de ce droit de rétention. V... avait vendu des blocs d'acajou à A... ; la délivrance ne devait se faire qu'après paiement de diverses dettes de A... à V... Néanmoins, le camionneur, chargé du transport, déposa les blocs sur un terrain qu'il prit en location, par erreur, au nom de l'acheteur. Peu de temps après, s'étant aperçu de son erreur, le camionneur en avertit le propriétaire du terrain et lui demanda de remplacer le nom de l'acheteur par celui du vendeur. Sur ces entrefaites, A... fut déclaré failli, et V... prétendit exercer son droit de rétention.

La Cour de cassation cassa l'arrêt de la Cour d'appel de Bruxelles qui avait fait droit aux prétentions de V... Pour la Cour de cassation, ce dernier avait perdu son droit de rétention dès le moment où les blocs avaient été déposés

sur un terrain pris en location au nom de A... Il importait peu que les tiers n'eussent pu être induits en erreur. De même était sans pertinence la considération, sur laquelle s'était fondée la Cour d'appel, selon laquelle la délivrance sur le terrain loué au nom de l'acheteur n'avait été possible que par la faute du camionneur, et contrairement aux instructions du vendeur. Le droit de rétention, indiqua la Cour de cassation, ne peut pas résulter uniquement d'un lien personnel créé par la convention des parties ; il doit se fonder sur le **lien réel** résultant de la possession conservée dans le chef du vendeur.

2) Droit de « revendication ».

L'article 20, 5°, alinéa 7, de la loi du 16 décembre 1851 sur les privilèges et hypothèques, dispose, en des termes presque identiques à ceux de l'article 2102, 4°, alinéa 2 du Code civil français :

« Si la vente a été faite sans terme, le vendeur peut même revendiquer les objets vendus, tant qu'ils sont en la possession de l'acheteur, et en empêcher la revente, pourvu que la revendication soit faite dans la huitaine de la livraison, et qu'ils se trouvent dans le même état que lors de la livraison. »

Comme en France, on s'accorde en Belgique à estimer que la « revendication » dont il est question dans cet article n'est pas la revendication de la propriété, mais le droit de reprendre la possession afin de pouvoir de nouveau exercer le droit de rétention (V. conclusions du P. G. Cornil sous Cass. b. 23 mai 1946, Pasicrisie 1946, 1, 204 ; De Page, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, n° 219). Il s'agit d'une « vindicatio possessionis ».

Ses conditions d'exercice et ses effets sont les mêmes qu'en droit français.

3) Le privilège du vendeur.

L'article 20, 5° de la loi du 16 décembre 1851 établit également, comme l'article 2102 4° du Code civil français, le **privilège du vendeur** sur « le prix d'effets mobiliers non payés, s'ils sont encore en la possession du débiteur, soit qu'il ait acheté à terme ou sans terme ».

Ce privilège est identique à celui qui est reconnu au vendeur par la législation française.

4) Le droit de résolution.

L'article 1654 du Code civil belge, identique à la disposition correspondante du Code français, permet au vendeur de demander la résolution judiciaire de la vente en cas d'inexécution de l'acheteur (cf. aussi l'article 1184). Cette résolution opérant rétroactivement (De Page, op. cit., t. II, n° 834), le vendeur sera replacé dans la même situation que s'il n'avait jamais contracté (sans préjudice de son droit de réclamer des dommages et intérêts). Il sera censé n'avoir jamais cessé d'être propriétaire, et pourra, en cette qualité, revendiquer la chose entre les mains de l'acheteur.

5) Clause de réserve de propriété.

La licéité de la clause de réserve de propriété est généralement reconnue en droit belge (De Page, t. IV, n° 21, 4°). Les parties pourront stipuler valablement que le transfert de la propriété ne sera effectué que lors du paiement du prix intégral par l'acheteur. Selon une jurisprudence constante, l'acheteur sous réserve de propriété qui revend la chose avant d'en avoir entièrement acquitté le prix, se rend coupable de détournement.

6) Clause de location-vente.

Le contrat se présente d'abord sous l'aspect d'une location ; après le paiement d'un certain nombre de termes de loyer, il se transforme automatiquement en vente, en telle sorte que le locataire devient *ipso facto* propriétaire.

Cette clause est licite en droit belge ; ses effets sont les mêmes que ceux de la clause de réserve de propriété : le vendeur demeure propriétaire nonobstant la délivrance jusqu'au paiement intégral, et pourra revendiquer contre l'acheteur en cas de défaillance.

7) Clause de résolution automatique.

Au lieu de prévoir que le vendeur conserve son droit de propriété jusqu'au paiement du prix, les parties peuvent stipuler que ce droit lui fera retour automatiquement en cas de non paiement à l'échéance.

8) Résolution amiable.

Même lorsque la résolution n'est pas prévue au contrat, les parties peuvent à tout moment convenir de défaire ce qu'elles avaient fait, et de résoudre la vente à l'amiable. Ainsi le vendeur sera replacé dans la même situation que s'il n'avait jamais contracté, et l'acheteur sera libéré de l'obligation de payer le prix.

II. — SORT DES GARANTIES DU VENDEUR EN CAS DE FAILLITE DE L'ACHETEUR

Comme en droit français (voy. art. 534 et 549 du Code de commerce français) les garanties du vendeur subissent des restrictions importantes lorsque l'acheteur vient à faire faillite.

Ces restrictions résultent des articles 546 et 568 de la loi sur les faillites du 18 avril 1851 (laquelle constitue le titre 1^{er} du livre III du Code du commerce belge), ainsi que de l'article 20, 5°, alinéa 8 de la loi sur les privilèges et hypothèques du 16 décembre 1851.

L'article 546, alinéa premier, de la loi sur les faillites édicte, comme l'art. 534 du Code de commerce français, la déchéance du privilège et du droit de revendication éta-

blis par l'article 20, 5° de la loi sur les privilèges et hypothèques, lorsque l'acheteur est failli. Elle y ajoute la déchéance du droit de résolution (déchéance qui n'est pas comminée en termes exprès par le Code français, mais qui est admise par la jurisprudence : Cass. fr. 21 avril 1884, D. 1884, 1, 241).

L'article 568, alinéa premier, de la même loi, qui correspond à l'art. 549 du Code de commerce français, précise que pourront être revendiquées les marchandises expédiées au failli, tant que la tradition n'en aura pas été effectuée dans ses magasins, ou dans ceux du commissionnaire chargé de les vendre pour son compte.

Enfin, l'article 20, 5° alinéa 8 de la loi hypothécaire décide que « la déchéance de l'action revendicatoire emporte également celle de l'action en résolution, à l'égard des autres créanciers ».

Cette dernière disposition n'a pas sa contrepartie en droit français. Elle a pour effet d'étendre d'une manière considérable l'applicabilité des restrictions apportées aux garanties du vendeur. L'action en résolution étant liée à l'action revendicatoire, il en résulte que, l'action en revendication devant être exercée dans la huitaine de la livraison, le vendeur sans terme ne peut plus, après ce délai, intenter l'action en résolution. Contrairement au droit français, qui n'interdit l'exercice de l'action résolutoire qu'en cas de faillite de l'acheteur, le droit belge l'interdit dès l'écoulement du délai de huitaine prévu pour l'intentement de l'action revendicatoire. Cependant, cette déchéance n'est édictée que dans l'intérêt des tiers : en l'absence d'un concours avec un autre créancier de l'acheteur, le vendeur peut demander la résolution même après l'expiration du délai de huitaine. Pour plus de détails concernant la comparaison entre les droits belge et français sur ce point, voyez notre ouvrage « Le transfert de la propriété dans la vente d'objets mobiliers corporels en droit comparé », (Bruxelles, Bruylant, 1961. p. 124).

Examinons de manière plus détaillée quelles sont les restrictions que la jurisprudence apporte, en application des trois dispositions citées ci-dessus, aux garanties du vendeur.

1. **Droit de rétention.** Il n'est pas affecté par la faillite de l'acheteur. Si le vendeur n'a pas encore livré la marchandise, il conserve le droit de la retenir par devers lui. Si la marchandise est en cours de transport, le vendeur peut exercer le droit de « stoppage in transitu » prévu par l'article 568 de la loi sur les faillites (qui correspond à l'art. 549 du Code de commerce français).

2. **Droit de « revendication ».** Il ne peut plus être exercé, une fois la marchandise arrivée dans les magasins du failli ou du commissionnaire chargé de les vendre pour son compte (art. 568, alinéa premier). Par « magasins du failli », il faut entendre tout lieu où la marchandise se trouve à la disposition réelle et privative du failli, qu'elle soit détenue par celui-ci ou par un tiers pour son compte (Trib. comm. Bruxelles, 5 mars 1949, Jurisp. comm. de Brux., 1949, p. 189).

3. **Privilège.** Il ne peut plus être exercé après la déclaration de faillite de l'acheteur (art. 546 de la loi sur les faillites).

4. **Droit de résolution.** L'inopposabilité du droit de résolution se produit toutes les fois que, au moment de la résolution, le vendeur entre en concours avec d'autres créan-

ciers : soit qu'un autre créancier ait pratiqué une saisie sur la chose vendue, soit que la faillite de l'acheteur ait été prononcée (Cass. b. 23 mai 1946, Pas. 1946, 1, 204, et les concl. du P. G. Cornil.). La doctrine et la jurisprudence admettent toutefois que si l'action en résolution est intentée **avant** la saisie ou la faillite, la survenance ultérieure de celles-ci n'empêchera pas le vendeur de poursuivre la procédure et d'opposer son droit, une fois la résolution obtenue, aux autres créanciers. Il en est ainsi **même si le vendeur a intenté l'action résolutoire pendant la période suspecte** (Fredericq, *Traité de droit commercial belge*, t. VIII, Gand 1949, p. 697 ; Piret, *La revendication du vendeur à tempérament*, Belgique judiciaire, 1937, col. 326 ; Limpens, J., Heenen J., Matthys J., Gutt E., et van Damme J., *La vente en droit belge*, Bruxelles et Paris, 1960, n° 1378 et 1381 ; App. Bruxelles 12 mai 1959, Journ. trib. 1960, p. 140).

5. Clause de réserve de propriété. Comme en France, la jurisprudence refuse au vendeur le droit de revendiquer les objets vendus et livrés à l'acheteur, lorsque celui-ci est failli, malgré la réserve de propriété stipulée à son profit : Cass. b. 9 février 1933, Pas. 1933, 1, 203, avec les conclusions du P. G. P. Leclercq.

Mentionnons toutefois que l'article 30 de la récente loi du 9 juillet 1957 sur les ventes à tempérament permet au Roi d'organiser un **office central** en vue de l'enregistrement de tous ou certains contrats de vente à tempérament, soit à titre obligatoire, soit à titre facultatif, en vue de rendre opposables aux tiers les réserves de propriété stipulées dans lesdits contrats. Ainsi, au fur et à mesure de l'expérience acquise par l'application de cette loi, le Pouvoir exécutif pourra réaliser l'opposabilité aux tiers de la clause de réserve de propriété (Limpens, op. cit., n° 1448).

6. Location-vente. La qualification de « location » donnée par les parties à des rapports recouvrant en réalité une vente avec réserve de propriété ne pourrait permettre au vendeur d'échapper aux dispositions légales lui interdisant de revendiquer les objets vendus à l'encontre des autres créanciers avec lesquels il entre en concours. En effet, ces dispositions touchent à l'ordre public (Cass. 9 février 1933 précité) et il ne saurait appartenir aux parties de les tourner en donnant une qualification arbitraire à leur convention (De Page, t. IV, n° 278, Fredericq, t. VIII, n° 485, in fine, Limpens, *La vente en droit belge*, n° 1384, Cass. 23 mai 1946 précité).

Toutefois, s'il s'agit véritablement d'une location, suivie d'une vente, et non d'une vente avec réserve de propriété déguisée, la revendication du bailleur doit être autorisée (Limpens, op. cit., n° 1387).

7. Clause de résolution automatique. La solution est la même, mutatis mutandis, que pour l'action en résolution judiciaire. Lorsque la résolution est acquise **avant** la saisie ou la faillite, le vendeur pourra opposer son droit aux créanciers (Cass. 21 mars 1929, Pas. 1929, 1, 139 ; Cass. 31 mai 1956, Pas. 1956, 1, 1051). Si, au contraire, la clause ne joue qu'après la survenance du concours, le vendeur ne pourra faire état d'aucun droit privatif sur la chose vendue.

8. Résolution amiable. Contrairement à ce qui se passe en France où la résolution amiable est assimilée à une dation en paiement et est présumée frauduleuse si elle intervient pendant la période suspecte (cf. Cass. fr. 24

mai 1948, D. 1949, 1, 13, note Percerou), en Belgique, **la résolution amiable effectuée pendant la période suspecte n'est pas nulle de plein droit, mais peut être annulée à la demande du curateur à charge pour celui-ci de prouver que le vendeur connaissait l'état de cessation des paiements** (Comm. Gand, 6 oct. 1934, Belg. Judic. 1937, col. 494, note R. P. ; Fredericq, t. VIII, p. 697 ; Piret, *La revendication du vendeur à tempérament*, Belg. Judic., 1937, col. 327 et 328 ; Limpens, op. cit., n° 1382).

9. Dépôt consignation. Il ne s'agit pas ici à proprement parler d'une garantie du vendeur, mais plus exactement de la situation qui se présente lorsque le vendeur, au lieu de vendre directement les marchandises à l'acheteur, les remet à un tiers (le consignataire) en le chargeant de les vendre pour son compte. Lorsque le tiers tombe en faillite, les droits du vendeur sont réglés par l'article 567 de la loi sur les faillites, aux termes duquel :

« Pourront être également revendiquées, aussi longtemps qu'elles existeront en nature, en tout ou en partie, les marchandises consignées au failli à titre de dépôt ou pour être vendues pour le compte de l'envoyeur. **Pourra même être revendiqué le prix ou la partie du prix des dites marchandises, qui n'aura été ni réglé ni réglé en valeur, ni compensé en compte courant entre le failli et l'acheteur** ».

III. — REGLEMENTATION SPECIALE ACCORDANT AU VENDEUR DE CERTAINS MEUBLES DES GARANTIES SPECIALES

1. — Machines, appareils, outillage et autre matériel d'équipement professionnel, employés dans les entreprises industrielles, commerciales et artisanales.

Les alinéas 2 à 6 de l'article 20, 5° de la loi du 16 décembre 1851 sur les privilèges et hypothèques organise au profit du vendeur de machines, appareils, outillage et autre matériel d'équipement professionnel, employés dans les entreprises industrielles, commerciales et artisanales, un privilège destiné à garantir le paiement du prix. A la différence du privilège de droit commun appartenant au vendeur d'effets mobiliers en général, le privilège prévu aux alinéas 2 à 6 de l'article 20, 5° ne prend effet que si certaines **formalités de publicité** (dépôt de la copie de la facture au greffe du tribunal de commerce) sont observées. La durée du privilège est de **cinq ans** à partir de la livraison. Il **subsiste** en cas de faillite de l'acheteur (art. 546, alinéas 2 à 7, de la loi sur les faillites). Comme tout privilège, il ne comporte pas de droit de suite.

2. — Les hypothèques maritimes.

Le vendeur à crédit de navires ou de bateaux trouve dans la loi la possibilité de garantir le paiement du prix en se faisant consentir une hypothèque sur le navire ou le bateau objet de la vente. Cette hypothèque, dont l'économie générale la rapproche de l'hypothèque conventionnelle portant sur un immeuble, fait l'objet d'une réglementation détaillée au Livre II, Titres 1^{er} (art. 25 à 45) et X (art. 272 du Code du commerce).

3. — Les warrants.

Outre le warrant charbonnier, de création récente (Lois des 5 mai et 31 décembre 1958), et qui ne concerne pas la vente à crédit, le droit belge ne connaît qu'une espèce de warrants : celle qui correspond aux warrants délivrés par

les magasins généraux du droit français. Les warrants agricoles, hôteliers, industriels, etc... sont ignorés.

C'est la loi du 18 novembre 1862 qui régleme le système des warrants. Le tiers entrepositaire délivre à la personne qui prouve avoir la libre disposition de la marchandise un titre en double : un des documents porte le nom de *cédule* (qui correspond au « récépissé » du droit français) et représente le droit de disposer des marchandises ; l'autre document s'appelle *warrant* et représente la possession à titre de gage.

Ainsi, lorsque le déposant désire donner les marchandises en gage, il lui suffit de remettre le warrant, en conservant la *cédule*. Au contraire, s'il désire vendre au comptant, il remettra à l'acheteur le warrant et la *cédule* ; les deux documents réunis permettront à l'acheteur de disposer librement de la chose. Enfin, il se peut que le déposant vende à crédit : dans ce cas, il remettra la *cédule* seule et conservera le warrant, qui lui conférera la possession à titre de gage.

Comme en France, le warrant est négociable par endossement. Toutefois, les cessionnaires successifs du warrant séparé de la *cédule* sont tenus de se faire connaître au premier souscripteur (c'est-à-dire celui qui a levé le warrant et la *cédule*) par lettre recommandée dans les 24 heures de la cession (art. 10, § 3).

L'endossement peut être en blanc dès la première cession (alors qu'en droit français l'indication du premier cessionnaire est exigée).

En droit belge, le warrant peut porter sur toutes sortes de biens meubles.

Aucune publicité n'est exigée, alors qu'en France la transcription du premier endossement sur les registres du dépositaire est nécessaire.

4. — Le privilège agricole.

Aux termes de l'article 4 de la loi du 15 avril 1884 sur les prêts agricoles, les prêts faits aux agriculteurs

peuvent être garantis par un privilège stipulé dans l'acte, et portant sur les objets qui sont affectés au privilège du bailleur, à savoir les fruits de la récolte de l'année, le prix de tout ce qui garnit la ferme et de tout ce qui sert à son exploitation.

Pour conserver son privilège, le prêteur doit le rendre public par une inscription sur un registre spécial tenu par le receveur de l'enregistrement. La date de l'inscription fixe le rang du privilège (art. 5). L'inscription conserve le privilège pendant dix années à compter du jour de sa date (art. 6). Elle assure au prêteur le droit de préférence et le droit de suite (art. 7).

CONCLUSION

En conclusion, on constate que le droit belge, comme le droit français, subordonne l'efficacité des causes de préférence qu'il reconnaît au vendeur à crédit, à l'accomplissement d'une publicité ayant pour objet d'avertir les tiers sur la solvabilité réelle de l'acheteur. Ceci signifie que, lorsqu'il s'agit d'objets pour lesquels une telle publicité n'a pas été organisée par la loi, soit que le législateur n'ait pas estimé devoir le faire, soit que ces objets ne soient pas, par nature, susceptibles de faire l'objet de publicité, le vendeur à crédit ne disposera d'aucune garantie efficace en cas de faillite ou de déconfiture de l'acheteur.

A ce point de vue, les droits français et belge s'opposent aux autres droits des pays du Marché commun (Allemagne, Italie, Pays-Bas) ainsi qu'à la Common Law, qui reconnaissent, de façon très générale, l'opposabilité de la clause de réserve de propriété en cas de faillite de l'acheteur, sans qu'aucune publicité soit exigée. Il est permis de se demander si, à la longue, il ne sera pas indispensable d'harmoniser les législations en cette matière, afin d'éviter que les conditions de la concurrence sur le Marché commun ne soient faussées.

RAPPORT SUR LE DROIT LUXEMBOURGEOIS

Texte de M. MACKEL lu par M. ARENDT

NOTRE Code Napoléon n'a pas bougé sauf sur certains points, de sorte que tout ce qui a été dit s'applique également chez nous et la jurisprudence en ce qui concerne le privilège du vendeur de biens immobiliers, en ce qui concerne le droit de réserve de propriété, en ce qui concerne le droit de rétention suit fidèlement la jurisprudence française.

D'un autre côté, le droit commercial et notamment le droit de la faillite s'inspire du droit belge et ce que M. WALBROECK nous a dit au point de vue du droit belge est rigoureusement applicable chez nous, de sorte que sur ce point, le rapport luxembourgeois fait un peu figure de parent pauvre et pour éviter une redite, il faut se référer à ce qui a été dit précédemment.

Il y aurait à vous parler de lois particulières.

Or, les lois particulières chez les Français, dans cette matière, sont rares. On peut se demander pourquoi. Cela tient à la structure économique du pays.

Le Luxembourg est gros exportateur de produits sidérurgiques, un des plus importants au point de vue de sa superficie. Sur ce point, le droit luxembourgeois n'intéresse guère le législateur.

Par contre, le Luxembourg est gros importateur de biens de production, de biens d'équipement et de biens de consommation. C'est donc l'acheteur qu'il s'agirait de défendre, non le vendeur étranger contre le client luxembourgeois.

Vous voyez d'ici le peu d'intérêt que la question présente pour un législateur luxembourgeois, mais les choses sont ce qu'elles sont et je ne peux que constater le fait.

Il se fait des ventes à l'intérieur du pays et il faut protéger le vendeur luxembourgeois contre les manœuvres de l'acheteur, mais sur ce point, le législateur n'a pas été très actif.

Comme dans le domaine du droit privé, on constate un immobilisme regrettable. Nous ne sommes pas encore au régime des décrets.

Je ne sais ce qu'il faut penser de chez vous.

Nous avons au point de vue des lois spéciales une loi très récente, une loi de 1961 qui vise à protéger l'acquéreur ; et les opérations conclues par les entreprises commerciales, qui doivent normalement comporter transfert de la propriété des meubles corporels lorsque le prix doit être payé par des versements échelonnés selon les modalités prévues au contrat, sont soumises aux mêmes dispositions et conventions visées ci-dessus, encore qu'elles soient qualifiées de louage, d'échange ou autrement, et alors même qu'il soit stipulé que les choses qui en font l'objet ne deviennent pas la propriété du preneur par la seule délivrance.

Cette loi, pour ouvrir une petite parenthèse, contient ce que M. le Professeur CAPITANT (qui était également

le mien) et M^e LABBE auraient certainement à juste titre qualifié d'énormités juridiques.

En effet, cette loi consacre ce qu'on a appelé chez nous l'incapacité de l'homme marié. Vous savez, chez nous, que la femme mariée reste toujours incapable ; elle est toujours régie par le Code Napoléon, l'ancien code, mais la loi prévoit spécialement, c'est une parenthèse un peu cocasse que je fais, qu'une personne mariée ne peut conclure en qualité d'acheteur un contrat de vente à tempérament qu'avec le consentement écrit de son conjoint, sauf si elle est autorisée par le Juge à avoir une demeure séparée et ne vit pas avec son conjoint en ménage commun.

Ainsi donc, le mari n'est pas autorisé à conclure un contrat de vente à tempérament ; il faut qu'il soit muni de l'autorisation de son épouse.

C'est certainement une particularité qui reste, je l'espère, et qui restera pour nous également une particularité inédite.

Vous voyez tout de suite que cette loi ne vise pas à protéger le vendeur ; elle vise à protéger l'acquéreur et aussi la loi est très stricte en ce qu'elle réglemente d'une façon précise les possibilités de résolution.

Le vendeur peut résilier la vente :

— d'abord si l'acompte initial n'a pas été payé par l'acheteur dans les six jours du dépôt à la poste d'une lettre recommandée contenant mise en demeure ;

2) si l'acheteur est en défaut de paiement d'au moins deux termes ou d'une somme équivalente à 20 % du prix global de la vente à tempérament et ne s'est pas exécuté dans le délai d'un mois après le dépôt à la poste d'une lettre recommandée contenant mise en demeure ;

3) si l'acheteur aliène l'objet avant le paiement intégral du prix alors que le vendeur s'est réservé la propriété dudit objet.

Ce sont là les trois seules possibilités de résiliation ou de résolution de la vente.

En cas de reprise de la chose vendue pour cause d'inexécution du contrat, le vendeur est obligé de réaliser cette chose, sur la demande de l'acheteur et au mieux des intérêts de celui-ci, le reliquat du produit de cette réalisation, déduction faite des frais exposés, devra être remboursé à l'acheteur.

La faculté contractuelle de reprise à la suite d'inexécution est exclue lorsque le total des versements périodiques est inférieur à 1.000 francs. La faculté de reprise ne peut porter que sur l'objet de la vente.

Voilà donc une loi récente et qui sort un peu du cadre de notre sujet, mais vous voyez, l'inspiration de cette loi est sans doute celle à laquelle je faisais allusion tout à l'heure au début de mon exposé.

C'est la structure commerciale, la structure économique du pays qui ont fait que le législateur est plus soucieux

de la protection des intérêts de l'acheteur que de ceux du vendeur.

Nous avons cependant également une loi que je devrais mentionner, qui est celle relative au nantissement du fonds de commerce. Je dois dire tout de suite que, chez nous, la loi ne réglemente pas la vente du fonds de commerce ; elle ne prévoit aucune publicité.

Quoi qu'il en soit, la vente d'un fonds de commerce considérée comme universalité de fait n'est juridiquement pas possible parce que la vente d'un fonds de commerce ne comporte pas de transmission de passif et le vendeur du fonds de commerce reste toujours lié, engagé vis-à-vis de ses créanciers. Ceux-ci ne sont pas liés par la transmission du fonds de commerce. Aussi, pour que le vendeur du fonds de commerce soit dégagé vis-à-vis de ses créanciers, faut-il qu'il y ait novation par changement de débiteur.

Les ventes de fonds de commerce ne sont pas soumises à une publicité telle que celle prévue en France par la loi de 1909. Notre loi sur le nantissement du fonds de commerce date du 27 mai 1937 ; elle s'inspire d'une loi belge de 1919 ; elle se rapproche beaucoup de la loi française, mais elle en diffère sur deux points essentiels : primo, les marchandises peuvent faire l'objet de gage jusqu'à 50 % ; aussi se crée une sorte de subrogation réelle dans les stocks de marchandises, puisque le stock de marchandises qui fait l'objet du gage n'est pas le stock existant au moment du nantissement, mais bien le stock tel qu'il est au moment de la réalisation du gage.

Ce nantissement, deuxième point de différence avec le droit français, s'associe de créances limitativement énumérées.

Ceux qui sont autorisés à se le faire consentir, ce sont les banques et les brasseries. Il s'agissait également des notaires au début, mais les notaires, eux, se sont vu interdire après la Libération le droit de faire des affaires d'argent, de sorte que cette catégorie est tombée en désuétude.

Le nantissement du fonds de commerce, pour être opposable à des tiers, doit être soumis à une certaine forme de publicité assez inefficace, me semble-t-il, une inscription au Registre de Conservation des Hypothèques. Il n'y a donc pas de publicité dans les feuilles d'annonces et effectivement, il arrive assez fréquemment qu'un nantissement de fonds de commerce donne lieu à des surprises. On peut donc dire que le nantissement du fonds de commerce joue plus ou moins soit comme hypothèque mobilière soit comme un gage sans dépossession.

Nous avons une deuxième loi qui date du 3 juin 1934 sur les warrants agricoles, qui remplace celle de 1900. Cette loi a été créée pour permettre aux agriculteurs et surtout aux viticulteurs et aux sociétés coopératives agricoles de se procurer du crédit sur la base de leurs récoltes. Je vous dirai cependant tout de suite que cette loi n'est guère appliquée étant donné que chez nous les milieux intéressés sont en général propriétaires immobiliers et préfèrent se procurer du crédit au moyen de leurs biens immeubles plutôt que par un procédé de warrants.

D'ailleurs, en général, les questions de crédit se règlent généralement sur la base du crédit immobilier ou bien par des crédits qui sont accordés par les organisations professionnelles elles-mêmes et alors les sécurités sont données

par suite de la connaissance en fait d'une situation donnée.

Voilà, Messieurs, vous voyez, je ne veux pas abuser de vos moments. Je veux être aussi bref que possible. J'essaie toutefois d'être aussi complet que possible. Je voudrais ici souligner un point qui me semble important. Notre Association de Juristes Européens a pour tâche la plus noble, je pense, de promouvoir l'harmonisation du droit et je crois que sur ce point l'Association Française des Juristes Européens est à la pointe des travaux, et sur ce point, les Juristes Luxembourgeois sont un peu à la traîne, non pas par manque d'intérêt mais par manque d'hommes. Les tâches qui nous accaparent de tous côtés sont tellement nombreuses et les juristes qui pourraient ou devraient s'occuper de ces questions ne sont pas assez nombreux pour pouvoir être des collaborateurs aussi assidus que ceux dont vous disposez, Monsieur le Président.

Vous le voyez, dans cette tâche qui nous incombe pour faire le droit européen, l'Association des Juristes a un rôle extrêmement important à jouer et c'est, je crois l'utilité de nos réunions.

Sur un plan beaucoup plus restreint, sur le plan Benelux où je suis appelé de temps à autre à collaborer, nous constatons que la diversité du droit est un obstacle à l'intégration, intégration économique pour le présent, et qui peut-être un jour ira plus loin, aussi voilà pourquoi il existe depuis 1948 une Commission Benelux pour l'étude de l'unification du droit.

Cette Commission comporte donc les Belges et Luxembourgeois d'une part, qui ont un droit d'inspiration française, et les Néerlandais d'autre part, qui ont un droit d'inspiration également française à la base, mais ce droit a tout de même subi une évolution — notamment en matière de droit de propriété et de transmission de droit de propriété — et cette évolution est d'inspiration plutôt germanique et l'un des sujets de discussion (les sujets de discussion sont longs) se trouve précisément être l'élaboration d'une loi uniforme en matière de vente commerciale, et toutes ces questions sur lesquelles on a tout à l'heure insisté, avec les diversités de solutions qui leur sont données, eh bien !, strictement sur le plan du Benelux, pour ces trois pays qui, même abstraction faite de la Grande-Bretagne, représentent un territoire tout de même extrêmement restreint par rapport au reste de l'Europe, l'on n'a pas encore réussi à donner aux problèmes qui s'y posent une solution uniforme, et je dois vous dire que l'expérience que je vis dans cette Commission depuis 15 ans est plutôt décevante et que les travaux avancent extrêmement lentement. Les lenteurs et les difficultés que nous rencontrons sur un plan extrêmement réduit concrétisent toutes les difficultés qui se posent journellement dans la question de l'harmonisation du droit sur le plan des Six.

Néanmoins les efforts des bonnes volontés se poursuivent. Il faut espérer que, sur le plan du Benelux, l'on réussira. Nous avons déjà établi un certain nombre de lois uniformes qui ne sont pas encore ratifiées par les Parlements mais avec l'aide notamment des pays de droit français, je veux dire la France et l'Italie, on réussira à élargir ce cercle et à faire de l'article 100 du traité de Rome une réalité vivante.

Je vous remercie.

OBSERVATIONS PRÉSENTÉES AU COLLOQUE SUR LES GARANTIES DE VENTES A CRÉDIT DANS LE DROIT ALLEMAND

en utilisant une documentation mise aimablement à la disposition du Colloque par le docteur BUELER

Monsieur le Président, Messieurs,

JE vous demanderai beaucoup d'indulgence pour cet exposé improvisé, car d'une part, M. BUELER qui devait faire ce rapport n'a pas pu venir, et d'autre part, par suite d'un malentendu, M. BUELER a traité essentiellement, dans son rapport, des garanties offertes aux prêteurs d'argent, c'est-à-dire aux banquiers, et accessoirement seulement des garanties offertes aux vendeurs dans la mesure où elles entrent en concurrence avec celles des banques (il se trouve qu'en Allemagne, précisément, le système des garanties offertes aux banques semble nettement distinct du système de garanties que se réservent les vendeurs). Nous allons essayer, si vous le voulez, d'une manière assez décousue, de préciser grâce aux indications de M. BUELER et à quelques autres renseignements, ce qui nous intéresse davantage, dans la mesure où nous étudions les garanties que se réservent les vendeurs à crédit.

M^e LABBE, hier, à propos du Gage de la loi de 1951 et pour le comparer aux systèmes étrangers, nous avait dit que les conditions du développement des diverses garanties, dans les différents pays, avaient été fonction du développement économique. Il avait remarqué — et c'est ceci qui est important — qu'en Allemagne et en Angleterre la pratique avait dû se préoccuper beaucoup plus tôt que chez nous des moyens de garantie, au profit des vendeurs comme des prêteurs, parce que l'Industrie s'était effectivement développée au XIX^e siècle plus tôt que chez nous et d'une manière plus importante. C'est effectivement ce qui s'est passé en Allemagne ; vous savez le développement extrêmement massif et puissant, d'une part, de l'Industrie elle-même, d'autre part, des banques liées à l'Industrie et dont le rôle était précisément de favoriser le développement industriel.

A l'heure actuelle, en Allemagne, on constate que les privilèges, que dans la loi française on réserve à différents créanciers, sont très peu nombreux. Autrement dit il y a peu de privilèges spéciaux et il y a également peu de privilèges généraux. Quant au vendeur de meubles non payé, sa situation est encore plus mauvaise que chez nous puisqu'il n'a même pas de privilège. Chez nous, son privilège ne peut plus s'exercer dans certaines circonstances, mais il a certains droits. En Allemagne, il n'en a pas.

D'autre part, autre différence essentielle avec notre droit, les différentes sûretés qui sont utilisées en droit français pour offrir une garantie au vendeur sont très peu utilisées en droit allemand. Ainsi, d'une part, les warrants (warrants agricoles, pétroliers, industriels), et toutes ces sûretés que nous appelons des nantissements du fonds de commerce, des véhicules automobiles, de matériels et d'outillage, ne sont pas réglementées, et les garanties du vendeur pour toutes ces ventes et dans tous ces domaines, comme les garanties du prêteur, sont assurées par des conventions spéciales.

Ces conventions spéciales, elles se distinguent, comme je vous l'ai indiqué tout à l'heure, selon qu'il s'agit d'assurer des garanties au vendeur, d'une part, et ce sera ce qu'on appelle les clauses de réserve de propriété (en Allemagne, ce sont plutôt des « contrats » de réserve de propriété, *Eigentumsvorbehalt*) et des garanties au profit des

prêteurs de fonds, des banquiers essentiellement, qui sont assurés par différents types de contrats qu'on peut rassembler sous le terme de *Sicherungsübereignung* (c'est assez difficile à traduire : « affection de garantie ? ». Les Juristes français traduisent : transfert de propriété fiduciaire, mais ce n'est pas une traduction littérale).

Pourquoi en est-on arrivé, en Allemagne, à ce système des conventions qui toutes tendent, soit à laisser le créancier propriétaire, si c'est un vendeur, soit à faire du créancier un propriétaire alors même qu'il n'y a pas eu de contrat de vente qui soit intervenu ?

Il faut ici considérer rapidement les principes du droit allemand. Au point de départ, il y avait le même obstacle dans la législation allemande que chez nous pour permettre à un débiteur de rester en possession du bien alors que l'on voulait conférer un droit de gage au créancier. Le Code civil allemand, en effet, exige la dépossession du débiteur pour la validité du gage. Alors que chez nous il a fallu faire intervenir le législateur pour prévoir des cas de gage sans dépossession. En Allemagne on ne l'a pas fait parce que d'autres principes du droit permettaient d'employer d'autres moyens. Ces autres principes se ramènent essentiellement à cette idée que, dans les contrats qui sont normalement translatifs de droit, il y a une séparation très nette entre l'acte créateur d'obligations, l'échange des consentements faisant naître l'obligation de l'acheteur et celle du vendeur en matière de vente, et puis le contrat portant sur le transfert de propriété, qui est un second acte, l'acte de transfert de droit ; le premier étant le contrat d'obligations, le second le contrat « réel » qui porte sur le transfert de propriété.

Ceci, évidemment, fait que le transfert de propriété (droit allemand) est presque complètement distinct du transfert d'obligation et que, par exemple en matière de vente, le vendeur ne contracte pas par le premier contrat, celui « d'obligations », l'obligation de livrer la chose, comme en droit français, mais seulement l'obligation de s'engager, par le contrat réel qui suivra, à transférer la propriété. Cela va très loin puisque le premier contrat peut être nul sans que le second le soit.

Ceci étant, pour ce qui nous intéresse, il faut constater, d'autre part, qu'en droit allemand également la propriété, la possession au sens où nous l'entendons et la détention matérielle de la chose, sont des notions un peu différentes de chez nous et que la détention matérielle est nettement distincte du droit de propriété. Autrement dit, on laissera plus facilement la détention, ou la possession matérielle, à l'acheteur dans une vente avec clause de réserve de propriété, tout en laissant la propriété au vendeur. Mais cela a été surtout capital pour les créanciers que sont les banquiers, car on va pouvoir transférer la propriété à un créancier, alors que la détention matérielle restera au débiteur, la « possession » pouvant même être transférée au créancier par un « *constitut possessoire* ».

Pour les vendeurs, ce sont essentiellement les clauses de réserve de propriété qui ont été utilisées, c'est-à-dire l'*Eigentumsvorbehalt*. Ces contrats de réserve de propriété sont d'une très grande utilisation en Allemagne. C'est pratiquement le seul procédé qui est utilisé pour toutes les ventes de biens corporels qui nous intéressent : matériels

équipements, marchandises. Il faut reconnaître que le système est très souple quant aux conditions de constitution de la garantie ; un écrit en principe n'est pas nécessaire, il suffit que l'existence de la réserve de propriété ait été déclarée par le vendeur et parvienne à la connaissance de l'acheteur. Il n'y a donc aucune formalité de constitution de cette réserve de propriété. En fait, dans la pratique, on rédigea quand même des contrats types qui définissent les conditions générales de vente ; parmi elles, il y aura les clauses de réserve de propriété ; mais dans le contrat lui-même qui sera conclu entre un acheteur quelconque et un vendeur quelconque on indiquera simplement les références aux conditions générales de vente.

D'autre part, il n'est pas besoin de publicité pour rendre, en principe, opposables aux tiers ces conventions de réserve de propriété. Par là, évidemment, se traduit la conception assez particulière du droit allemand. On a voulu, ici, essentiellement, favoriser les créanciers, les vendeurs, les industriels, au détriment peut-être, d'une part, du débiteur, et d'autre part, des tiers, de ceux qui pourraient devenir des autres créanciers du débiteur acheteur.

Quant aux effets de cette clause, l'effet produit, malgré l'absence de publicité, est beaucoup plus fort que celui qui serait réservé en France à nos clauses de réserve de propriété, puisque la clause est opposable aux tiers même en cas de faillite de l'acheteur : elle est opposable à la masse de la faillite de l'acheteur.

S'agissant des droits à l'égard des tiers acquéreurs du bien, ici, la solution est un peu moins nette. Dans la pratique, les contrats préciseront qu'une plaque ou une marque distinctive quelconque devrait avoir été apposée sur l'objet vendu pour que le droit de propriété du vendeur puisse être opposé aux tiers acquéreurs de la marchandise ou du matériel.

Ceci étant, voilà donc quelques traits du système des clauses de réserve de propriété.

Il faut, malgré tout, que je vous dise un mot de l'autre catégorie de contrats, celle qui est conclue au profit des prêteurs d'argent, des banquiers, car en Allemagne, au fond, les problèmes que nous envisageons se présentent souvent comme une lutte entre les vendeurs, invoquant leurs clauses de réserve de propriété, et les banquiers qui invoquent les contrats de *Sicherungsübereignung* (transfert fiduciaire de propriété).

La lutte entre ces deux groupes d'intérêts est évidemment très rude et parfois les vendeurs lorsqu'ils constituent une clause de réserve de propriété, vont avertir le banquier de leur acheteur de manière à détruire sa bonne foi — ainsi le banquier qui se ferait consentir la propriété fiduciaire de la chose ne pourra pas prétendre qu'il ignorait la réserve de propriété.

Les différentes conventions par lesquelles le banquier se réserve ainsi la propriété fiduciaire de la chose sont extrêmement variées. On peut en donner un exemple rapide. Il y aura des conventions qui porteront sur des biens d'équipement par exemple, il y aura des conventions qui porteront sur des biens de consommation, sur des marchandises ; ainsi, les différentes stipulations seront adaptées à la nature du bien qui a été offert en garantie. Bien souvent, par exemple, on stipulera simplement qu'il s'agit de marchandises en stock, que la garantie porte sur l'ensemble des marchandises de telle nature, de telle catégorie, qui se trouveront dans un local déterminé.

Nous retrouvons, au fond, un peu, des solutions ana-

logues à celles du droit français, pour le warrant pétrolier par exemple ; on pourra prévoir également la possibilité de remplacement des stocks et la propriété fiduciaire pourra porter sur une marchandise acquise en remplacement.

Quelle appréciation peut-on porter sur ce système ?

Les praticiens allemands, les industriels d'une part, les banquiers d'autre part, se déclarent satisfaits de ces procédés. Cependant, il faut remarquer que si la réserve de propriété ne semble pas donner de grandes difficultés dans son application, il n'en est pas de même pour les clauses de transfert fiduciaire de propriété aux banques et, là, la jurisprudence est extrêmement abondante. Les juges sont très embarrassés, au fond, pour définir exactement la situation des parties, car ce créancier qu'on a transformé en propriétaire n'est pas tout à fait un propriétaire s'il l'est « à titre de garantie ». A certains égards, le débiteur reste encore propriétaire et, selon l'intérêt que les juges peuvent faire prévaloir, c'est tantôt le débiteur, tantôt le créancier que l'on considérera comme propriétaire et on en arrive à un système presque analogue à celui du droit anglais où l'on distingue, à propos de l'utilisation du mortgage, la « *legal property* » qui est réservée au créancier et « *l'equitable property* » dont dispose dans certains cas le débiteur. On aboutit donc, en droit allemand, presque à ce dédoublement du droit de propriété qui existe, dans certains cas, en droit anglais.

D'un autre côté, il est bien certain que, d'une part, on risque de sacrifier les intérêts des tiers, et d'autre part, dans une certaine mesure, il peut y avoir possibilité pour le créancier d'abuser de la faiblesse du débiteur si celui-ci se trouve être moins fort que lui sur le plan économique. Ainsi, la Jurisprudence, à propos de la *Sicherungsübereignung*, a sanctionné, dans de nombreux cas, les atteintes portées expressément aux droits des tiers. En particulier, si on constate qu'il y a eu volonté, de la part de l'acheteur, de cacher l'existence de la garantie : là, il y a quand même cette idée du caractère occulte de la sûreté qui apparaît. Bien sûr la loi n'impose pas de publicité, il n'y a pas de publicité, mais encore faut-il que l'on n'ait pas cherché à empêcher les tiers de savoir qu'il y avait eu constitution d'une garantie.

De même, pour défendre les intérêts du débiteur, la Jurisprudence va sanctionner fréquemment ce qu'on appelle les « abus de *Sicherungsübereignung* » : lorsqu'il y a eu état de sujétion du débiteur, lorsqu'il a été placé dans une situation telle qu'il ne pouvait que déférer au désir du créancier, et lorsqu'il y a eu aussi « exploitation économique » du débiteur.

Pour conclure, on peut dire qu'au profit des vendeurs, la pratique allemande semble avoir inventé un procédé de garantie qui est efficace, mais qui présente cette particularité, dangereuse pour les tiers — s'agissant en tout cas de la masse de la faillite de l'acheteur — de leur être opposable sans qu'il y ait eu publicité préalable. Quant aux garanties que les banquiers se sont réservées, on a employé des procédés ingénieux sur le plan juridique : les banques s'en déclarent satisfaites, mais ils présentent des dangers pour les tiers et pour les débiteurs, et il faut bien constater que les créanciers, les banques elles-mêmes, se trouvent en présence d'une insécurité assez grande du fait que la Jurisprudence intervient pour annuler, dans bien des cas, de telles constitutions de garantie.

OBSERVATIONS SUR LE DROIT HOLLANDAIS

par M^e BERTIN

NOS amis hollandais, avec lesquels j'ai pris contact, n'étaient pas assurés de leur terminologie, et ils ont bien voulu faire rapidement, avec moi, un survol du droit hollandais.

Si j'ai bien compris, il faut partir de deux principes qui sont fondamentaux dans la législation hollandaise : d'une part, la vente n'emporte pas le transfert de propriété. C'est la remise, la délivrance de la chose qui implique seulement le transfert. Voilà un des premiers principes fondamentaux du droit hollandais (en matière mobilière ou immobilière).

La question du droit de rétention ne se pose pas puisque le vendeur est resté propriétaire de la chose.

Le droit de rétention n'est connu par le droit hollandais, que pour le réparateur à qui on a confié une chose et qui n'en est pas propriétaire. Comme dans notre législation française, il n'est obligé de restituer la chose qu'autant qu'il a été payé du travail qu'il a exécuté.

Premier principe, par conséquent, le transfert de propriété ne s'opère qu'au moment de la délivrance de la chose.

Deuxième principe : il n'y a pas, normalement, de gage sans dépossession. Une atténuation y a été apportée par un arrêt de la Cour de Cassation hollandaise de 1929. Le litige s'élevait à l'occasion d'une Brasserie, mais le principe qui a été posé comporte une application générale. Il a été admis que le commerçant (en l'espèce un cafetier) pouvait se procurer du crédit en donnant en garantie le matériel qui équipe son fonds de commerce, sans pour autant se déposséder de ce matériel. Il constitue une garantie en consentant une aliénation fiduciaire, c'est-à-dire qu'il transfère la propriété de ce matériel à celui qui lui a accordé un crédit. Ce n'est pas un gage à proprement parler, il n'est plus propriétaire, il y a aliénation fiduciaire.

Nous passons, en 1937, à une autre formule de la législation hollandaise : la location-vente dont elle connaît deux catégories : la location-vente avec réserve de propriété et la location-vente sans réserve de propriété. Si j'ai bien compris, la location-vente sans réserve est, en réalité, une vente à crédit, mais celle-ci comporte une possibilité de résolution de plein droit. Il y a vente définitive avec clause de résolution de plein droit. Les deux contrats de location-vente avec ou sans réserve de propriété supposent l'établissement d'un écrit. Ce cas de location-vente sans réserve de propriété (vente à crédit) se présente notamment lorsqu'il s'agit de marchandises que l'acheteur commerçant achète pour les revendre.

Au contraire, la location-vente avec réserve de propriété s'applique plutôt dans le cas de l'acheteur qui conserve par devers lui les marchandises ; ceci est maintenant couramment pratiqué en matière de biens de consommation (automobiles, réfrigérateurs, télévisions, etc.).

C'est devenu d'un usage très courant. Nos amis nous signalaient que 80 % des ventes d'automobiles sont réalisées selon cette formule de crédit.

Ce sont les banques d'ailleurs, en réalité, qui interviennent pour réaliser ces locations-ventes. La banque paie comptant le vendeur et se trouve dans la position de locataire-vendeur, c'est elle qui a la propriété de l'automobile, du réfrigérateur, etc, jusqu'à ce que la marchandise soit intégralement payée. Si le paiement parfait intervient, bien sûr, l'acquéreur devient à ce moment définitivement propriétaire. Si l'acheteur interrompt ses paiements, la banque, qui a la propriété, reprend l'objet et il y a un compte à établir. Les arrérages qui ont été payés ne sont pas nécessairement acquis au vendeur ou à la banque. Les Tribunaux interviennent pour chiffrer la redevance locative, la fraction qui sera conservée par l'organisme prêteur.

Voici les dispositions essentielles en ce qui concerne la vente à crédit ou les diverses modalités de la vente.

Quant aux garanties du vendeur, signalons aussi que le droit de revendication ne peut être exercé normalement par un vendeur que pendant 30 jours. Après ce délai, dans une vente normale, il n'y a plus possibilité d'exercer la revendication, mais il y a toujours possibilité de demander aux Tribunaux la résolution.

Le droit hollandais, comme le droit français, connaît la possibilité d'inscrire dans des contrats des clauses résolutoires.

En ce qui concerne le privilège du vendeur, il n'est reconnu par le droit hollandais qu'en cas de faillite. Dans ce cas, le vendeur a priorité sur les autres créanciers sur le prix de l'objet qu'il a vendu.

D'autre part, les contrats de dépôt-consignation qui existent en droit hollandais sont à peu de chose près, sans entrer dans les détails, conformes à nos usages.

Les warrants de magasins généraux sont connus par la législation hollandaise avec la possibilité d'endossement que nous admettons ainsi que le droit belge.

Le warrant agricole est inconnu, le warrant hôtelier est également inconnu. Les hypothèques maritimes, fluviales ou aériennes existent en droit hollandais.

Le gage automobile n'existe pas pour les raisons indiquées : le système pratiqué, en matière de garantie, pour les ventes d'automobiles est celui de la location-vente dont je parlais tout à l'heure.

Le gage industriel n'est pas non plus connu.

J'ajoute qu'en ce qui concerne les ventes à crédit, ces locations-ventes, il n'y a pas de publicité. De sorte que le vendeur est à la merci d'un acquéreur qui, non propriétaire, peut se présenter comme propriétaire pour disposer de la chose, en commettant ainsi un abus de confiance.

Voilà l'essentiel de ce que j'ai pu rassembler avec nos amis hollandais. Je regrette de n'avoir pas disposé de plus de temps pour entrer dans les détails.

OBSERVATIONS SUR LE DROIT GREC

par M^e LAPPAS

AU cours de la séance inaugurale d'hier, Monsieur le Président ROLLAND m'a fait le grand honneur de me qualifier de fondateur de l'Association des Juristes d'Athènes. Qu'il me soit permis d'y apporter une précision au nom de la vérité la plus élémentaire.

Il est exact que je suis parmi les adhérents de l'Association des Juristes Européens en France, mais il est exact aussi qu'il y a une Association des Juristes Hellènes à Athènes, qui a été fondée il y a à peine six mois, c'est-à-dire quelques mois après l'adhésion de la Grèce au Marché Commun à Bruxelles comme associée, et non pas en qualité de membre à part égale, comme on dit, dans le domaine politique.

En attendant donc la composition du Bureau, qui a dû avoir lieu la semaine dernière, j'ai l'honneur de le représenter devant vous, à titre privé, en tant que Juriste tout court, et comme je n'ai pas beaucoup d'arguments ou plutôt beaucoup de textes concernant le thème lui-même de notre Colloque, je vous prie d'être extrêmement indulgents et de me permettre de vous faire un tableau très sommaire, aussi clair que possible, sur l'état actuel de la législation hellénique dans son ensemble, mais aussi près que possible des questions qui concernent le Marché Commun, c'est-à-dire Bruxelles.

Le droit commercial est un peu le droit civil, parce que vous le savez, dans certains pays le droit commercial n'est pas aussi séparé du droit civil. Ainsi le code civil grec, jusqu'à 1946, mélangeait, pour ainsi dire, les principes généraux du droit civil à proprement parler, les principes généraux du droit maritime et, par voie de conséquence, les principes généraux du droit commercial. C'était d'ailleurs, en quelque sorte, un mélange romano-byzantin. Il n'y avait pas un Code civil à proprement parler, il y avait des lois, numérotées, et c'était extrêmement compliqué pour un praticien de retrouver des textes concernant tel ou tel sujet parce qu'il n'y avait pas de répertoire. Il fallait se rappeler que la loi 2228/1920 concernait le divorce, par exemple.

Depuis 1946, heureusement, nous avons un Code civil très bien rédigé par une Commission présidée par le Professeur G. BALIS, éminent juriste grec, dont le nom doit être connu par les juristes internationaux, et qui a fait une œuvre magistrale, représentant, ou plutôt résumant les principes généraux du droit français, du droit allemand bien entendu, et du droit suisse, puisqu'on a pris certains principes du Code suisse.

Depuis, par conséquent, le Code de Commerce grec est complètement dégagé du Code civil, et je dois ajouter quelque chose qui fera plaisir, certainement, aux juristes français, c'est que le Code du commerce grec est presque une copie fidèle du Code de commerce français. Il y a quand même certains textes qui ne correspondent pas totalement aux textes français ; surtout, l'organisation des Tribunaux de Commerce n'a rien de commun avec les Tribunaux consulaires. En Grèce, ce sont les juges civils qui jugent commercialement dans un local, qui s'appelle la Section Commerciale.

Ceci dit, pour aller dans l'ordre du Colloque, j'en viens à la vente à crédit.

Je n'ai malheureusement pas de loi organique, je me demande même s'il y en a une. Néanmoins, je dois signaler tout de suite quelque chose qui va rassurer immédiatement les Industriels et Commerçants français qui voudraient bientôt faire des affaires en Grèce, à savoir, qu'il y a une garantie toute spéciale pour assurer le paie-

ment de la dette : un débiteur malhonnête peut être assigné en correctionnelle puisqu'une dette non payée c'est une cause d'assimilation entre la traite et le chèque sans provision.

Ce n'est pas que je prouve par là que je suis tout à fait dans le vif du sujet, que c'est vraiment le thème qui devrait être traité par moi aujourd'hui, mais c'est une information, disons intéressante.

En ce qui concerne le Droit hellénique en général, actuellement nous sommes modernes, peut-être un peu plus modernes que le Droit français, si j'ose dire, surtout dans le domaine de la famille, parce que nous avons donné beaucoup de droits aux femmes, c'est-à-dire à nos épouses. La réserve légale est d'un quart quand elle vient en concours avec les descendants, et la moitié quand elle vient avec les collatéraux.

En ce qui concerne le droit de famille, nous n'avons pas de très grosses différences par rapport au Droit Français. Les causes de divorce sont presque les mêmes, mais la procédure est un peu plus compliquée.

Pour revenir encore une fois au thème de notre Colloque et au Droit commercial, il nous manque, tout en ayant le Code de Commerce français, les garanties données par la loi de 1909 aux créanciers nantis. Il n'y a pas de loi organique, il n'y a même pas organisation, à proprement parler, des ventes de fonds de commerce. En Grèce, comme en Belgique, si je ne m'abuse, et en Suisse, on achète ce qu'on appelle en France « un pas de porte » : On s'installe et, une fois que le bail est terminé, c'est fini, vous n'avez plus de droit aux indemnités d'éviction ou de résiliation de bail. Vous partez purement et simplement, mais c'est l'objet d'un amendement. C'est regrettable, mais nous ne pouvons pas organiser le commerce de la même façon qu'en France ou en Angleterre.

M. LE PRÉSIDENT :

Je remercie M^e LAPPAS qui nous a apporté, quoi que sa modestie en prétende, une contribution intéressante puisqu'il a attiré notre attention sur l'opportunité de la sanction pénale qui constitue en quelque sorte, non pas peut-être tellement une garantie, qu'une mise en garde de l'acheteur contre le défaut de paiement. Il y a là, évidemment, un procédé qui est intéressant car il permettrait de suppléer, le cas échéant — en matière de vente de meubles la publicité n'est pas toujours possible — à la défaillance de l'acheteur, au cas où il disposerait d'un objet vendu et se refuserait à en régler le montant.

M^e LAPPAS :

Il faut qu'il soit de mauvaise foi, il faut qu'il soit vraiment le malhonnête homme, qui ne veut pas payer.

M. LE PRÉSIDENT :

Vous avez très bien fait de faire cette réflexion car elle est importante. En effet, c'est contre le débiteur de mauvaise foi que ce procédé protège le créancier.

Etant donné ce problème très grave de la question de publicité, le rapport que nous avons entendu tout à l'heure sur le droit allemand nous signalait les avantages et les inconvénients du système allemand, avec le défaut de publicité et la possibilité pour l'acheteur de disposer de l'objet sans que le vendeur puisse s'y opposer réellement.

La solution du droit grec est intéressante et la mise en garde qu'il comporte pourrait être envisagée d'une façon plus étendue.

IV. — RAPPORT GÉNÉRAL DE DISCUSSION

par Ernest MASSIN,
Agrégé près le Tribunal de Commerce de la Seine

PREAMBULE

AVANT de faire un parallèle entre le Droit Français, le Droit Belge, le Droit Luxembourgeois et surtout le Droit Allemand, il convient de rechercher l'idée directrice qui doit procéder à la critique des situations.

Deux positions s'affrontent en cas de faillite de l'acheteur :

La position individuelle des créanciers : chacun cherchant à se créer la situation la meilleure dans la catastrophe.

La position collective de la masse des créanciers pour qui l'égalité doit être défendue à tout prix avec emprise de la masse sur le maximum d'actif possible.

Ces deux positions semblent inconciliables, mais il s'agit de savoir laquelle prévaudra.

La faillite est une organisation de liquidation collective sous contrôle de justice dont l'égalité entre créanciers est la charte.

Défendre cette charte sur tous les points de combat est une attitude classique.

Mais l'examen des situations actives et passives des faillites montre que cette égalité est une illusion.

La loi a créé des privilèges généraux, des privilèges spéciaux, des hypothèques, des gages avec et sans dépossession. Il y a des créanciers diligents dans leurs actions en revendication ou en résolution. Il y a les cautions personnelles et réelles données par les dirigeants ou les Sociétés apparentées.

L'égalité à tout prix des créanciers n'existe qu'entre une partie de ceux-ci : les moins avisés, les moins diligents.

Par ailleurs l'activité économique est conditionnée par le crédit. Le crédit a besoin de sécurité. La sécurité du crédit qui permet le développement économique a-t-elle plus de valeur qu'une égalité à tout prix qui ne se dégage qu'après la maladie ou la mort de l'entreprise.

Faut-il préférer la sécurité du crédit, base du développement économique et de la vie, à l'égalité, base d'un système de liquidation et de mort ?

Les producteurs qui s'intéressent à ce colloque seront je crois plus préoccupés de la vie, de la lutte pour la vie, que de la mort, de la liquidation de la mort. Une prospérité économique est faite de vivants et non de morts.

Les partis qui seront pris dans la discussion feront état dans un sens ou dans un autre de leur attachement à la sécurité ou à l'égalité.

les mêmes : le transfert de propriété accompagne la rencontre des consentements et une clause de réserve de propriété est inopposable à la faillite.

La Rétention, la Revendication et les privilèges suivent les mêmes lois en Belgique qu'en France, notamment en présence de la faillite de l'acheteur.

Le Droit de Résolution suit en principe les mêmes voies dans les deux pays : opposabilité à la faillite s'il est exercé avant le jugement déclaratif même en période suspecte. Il existe cependant une particularité qui n'intéresse pas les ventes à crédit : dans la vente au comptant l'action en résolution est liée à l'action revendicatoire et ces actions doivent être introduites dans le délai restreint de 8 jours.

En ce qui concerne la résolution amiable, la jurisprudence belge est plus favorable que la jurisprudence française. En période suspecte la jurisprudence française applique l'article 477, 2°, avec son inopposabilité obligatoire, considérant la résolution amiable comme une dation en paiement. Les Tribunaux belges appliquent une nullité facultative soumise à la connaissance de la cessation des paiements. C'est beaucoup mieux, mais ce n'est pas encore suffisant.

La résolution automatique semble soumise aux mêmes conditions d'application en Belgique et en France pour avoir effet avant le jugement déclaratif.

Le dépôt consignation est soumis aux mêmes effets qu'en France et bénéficie comme lui d'une revendication possible entre les mains de la masse du prix provenant de l'objet remis en dépôt.

Par contre le système des gages avec ou sans dépossession est moins complet que le nôtre.

Un siècle avant notre gage industriel, les Belges ont connu le privilège du vendeur d'équipement industriel, inscrit au Greffe du Tribunal de Commerce et subsistant pendant 5 ans après cette inscription. Mais notre nantissement industriel de 1951 est une institution plus évoluée et plus complète parce que plus récente, et dont le fonctionnement semble relativement au point.

Les Belges connaissent l'hypothèque maritime et les warrants des magasins généraux, mais ne connaissent pas nos warrants sans dépossession et notre gage automobile.

Dans l'ensemble du système belge, je ne vois en définitive de plus favorable au système français (en ce qui concerne le vendeur) que la résolution amiable annulable facultativement en cas de connaissance de la cessation des paiements.

COMPARAISON DU DROIT BELGE ET DU DROIT FRANÇAIS

Les Codes Belges ressemblent beaucoup aux Codes Français et d'une façon générale, les principes de la vente sont

COMPARAISON DU SYSTEME LUXEMBOURGEOIS ET DU SYSTEME FRANÇAIS

Comme le système Belge, le système Luxembourgeois est très près du système Français, car ses bases juridiques sont

les mêmes : on retrouve des rédactions identiques dans les articles des codes.

Le système Luxembourgeois est encore plus près du système Belge que du système Français :

— même revendication à exercer dans la huitaine en cas de vente au comptant ;

— même privilège du vendeur d'équipement matériel inscrit sur un registre spécial sans création d'un nantissement industriel véritable ;

— jurisprudence sévère comme la jurisprudence française à l'encontre d'une résolution amiable pendant la période suspecte ;

— même opposabilité à la masse d'une clause résolutoire expresse dont le jeu est antérieur au jugement déclaratif.

COMPARAISON DU SYSTÈME ALLEMAND ET DU SYSTÈME FRANÇAIS

Les principes de base sont essentiellement différents.

Les deux langues juridiques sont opposées... cependant par des voies opposées les résultats seront très sensiblement les mêmes : chacun poursuit son but par des chemins sinueux partant des antipodes mais qui souvent se rencontreront.

En France le transfert de propriété est instantané et résulte de l'échange même des consentements ou plutôt de la coexistence de ces consentements.

En Allemagne il y a deux stades :

1°) **L'acte créateur d'obligation** dit « Contrat Obligatoire ».

Dans la vente l'acte crée l'obligation de transférer la propriété dans des conditions déterminées par l'acte.

2°) **L'acte translatif de droit**, dit « Contrat Réel ».

La tradition matérielle ne transfère pas la propriété : il faut un acte de volonté de celui qui aliène pour transférer cette propriété.

De cette construction juridique qui nous paraît complexe, avec un parfum d'archaïsme de bon aloi, est née la réserve de propriété jusqu'à complet paiement.

Dans notre Droit Français elle ne va pas jouer comme la réserve de propriété allemande, car les systèmes sont différents.

Après paiement du prix, dans le système allemand, il faudra que le vendeur transfère la propriété, ce à quoi il s'est obligé mais qui ne semble pas se produire mécaniquement.

Dans le système Français, le transfert de propriété se réalisera automatiquement au moment même où la dernière échéance aura été satisfaite.

Les Allemands ayant l'habitude de cette gymnastique juridique, dissociant l'acte créateur de l'acte translatif la pratiquent, ont imaginé une garantie extrêmement commode et qui nous paraît curieuse à nous Français, la propriété fiduciaire avec le constitut possessoire.

En France le créancier gagiste a la possession et apparaît comme propriétaire à l'égard des tiers. Mais l'inscription sur des registres, pour les gages sans dépossession du débiteur, ne réalise pas moins une possession fictive du créancier qui doit sembler aussi curieuse aux Allemands que nous paraît curieuse leur propriété fiduciaire.

Chez eux le créancier est propriétaire mais il ne pos-

sède pas. C'est le débiteur qui possède ce dont il n'est pas propriétaire.

Le résultat en définitive est identique car le débiteur ne peut pas disposer de la chose en dehors des conditions qui ont été clairement établies lors de la convention, non plus que le créancier lui-même n'en peut disposer malgré sa propriété fiduciaire.

Si une banque allemande finance une vente à crédit : elle procède comme un organisme de financement français spécialisé mais avec d'autres formules juridiques : au lieu d'acquiescer du vendeur un gage automobile ou industriel inscrit sur un registre, la banque allemande créancier acquiert la propriété fiduciaire. L'acheteur non encore propriétaire commet, comme en France, un abus de confiance s'il dispose de l'objet en sa possession réelle.

Ce système dispense les allemands de nos gages et nantissements sans dépossession étudiés par nous méticuleusement.

Les allemands ne connaissent que les hypothèques maritimes et aériennes. Ils ne connaissent ni les warrants agricoles, pétroliers et industriels, ni le nantissement sur le fonds de commerce, ni le gage automobile, ni le nantissement industriel. Ils estiment ne pas en avoir besoin. Ils ne connaissent pas les inscriptions sur les registres du cinéma : la banque qui finance un film se fait remettre le négatif en propriété fiduciaire.

Le système Allemand présente un grand avantage sur le système Français : il est utilisé aussi bien pour les marchandises que pour les matériels alors qu'en France le vendeur de matériel est seul protégé par les nantissements sans dépossession.

C'est là une lacune de notre Système Français : nous ne connaissons pour les marchandises que le warrant dans les magasins généraux qui ne permet pas à l'acheteur de disposer ou de transformer la marchandise.

Le système Allemand est très souple :

Il permet à la Banque ou au créancier d'être payé par préférence sur le prix de la chose en cas de faillite.

Le créancier, vis-à-vis duquel le débiteur manque à ses engagements, peut vendre de gré à gré la marchandise pourvu qu'il n'en abuse pas en acceptant un vil prix.

La pratique allemande permet le façonnement de la marchandise par le débiteur. Elle permet la revente de la marchandise comme dans notre dépôt consignation.

La jurisprudence allemande contrebalance les effets hardis du système par des sanctions. Si le créancier a une propriété fiduciaire sur l'ensemble des biens du débiteur, il devient responsable des dettes de celui-ci à l'égard des tiers. Si le créancier prive de toute liberté d'action le débiteur, les conventions deviennent nulles d'ordre public.

Si les tiers sont induits en erreur sur la solvabilité du débiteur, le créancier perd son gage.

Les Tribunaux allemands luttent contre un développement excessif du transfert fiduciaire de propriété et contre ses abus.

Cette lutte crée une incertitude : il est souvent bien difficile de déterminer à quel moment il y a abus.

DISCUSSION

Notre système français, y formant un ensemble législatif, de pratique et de jurisprudence, paraît extrêmement complet. On pourrait avoir une espèce de fierté à se dire qu'à chaque cas particulier on a prévu une sûreté.

Mais en ce qui concerne les marchandises, en fait, il n'y a rien de prévu. Nous avons un droit qui paraît assez compliqué et une insécurité qu'il paraît désirable de réformer en matière de marchandises.

C'est ici, je pense, que, dans la discussion que nous allons avoir, il s'agira de savoir quelle position d'action l'on prendra, car il y a deux positions entre lesquelles vous allez avoir à choisir : la position, si j'ose dire, individualiste de créancier qui cherche à se constituer tout ce qu'il peut de garanties, de façon à supprimer les aléas de la vente à crédit. Et puis, vous avez la position collective de la masse des créanciers qui veut, au contraire, arriver à l'égalité la plus rigoureuse, à l'égalité la plus sacrée, et à l'emprise de la masse sur tout ce qu'elle pourra trouver, en se basant principalement sur l'apparence qu'elle a donnée aux tiers qui, voyant des objets, marchandises, matériels, en la possession du débiteur, avaient été amenés à penser que leur garantie de créanciers, dans l'ensemble, portait sur tous ces biens qu'ils voyaient.

Il s'agit de savoir si on va préférer la position individuelle ou la position collective. Je vous avoue que je considère que tout ce qui peut, dans l'ensemble, favoriser le crédit est quelque chose d'intéressant, parce que la prospérité économique me paraît devoir être facilitée par la circulation des échanges. C'est là, à mon avis, un principe de vie, et tout ce qui est restrictif de la confiance, tout ce qui pose trop d'aléas, aboutit nécessairement à ralentir cette vie.

Quand vous vous trouvez en face de faillite ou d'un règlement judiciaire, vous êtes en face d'un grand malade ou d'un mort, vous n'êtes plus devant des principes de vie, et, à ce moment-là, vous dépecez un cadavre, ce qui n'est pas le but que poursuit l'activité économique.

Bien sûr, le principe de l'égalité des créanciers doit être atteint chaque fois que cela est possible, mais je me demande si on ne se fait pas beaucoup d'illusions à ce sujet. On arrive à distribuer aux créanciers un petit quelque chose, mais après avoir gêné la circulation des richesses, qui est un grand principe.

En prenant au hasard les rapports de syndicats ou de règlements judiciaires, on voit d'abord le privilège du Trésor et celui de la Sécurité Sociale qui, dans certaines espèces, arrivent à être très importants, quelquefois à dépasser le chiffre de la masse des autres créanciers.

Pourquoi la Sécurité Sociale, dont vous voyez le privilège pour les six derniers mois, et dont vous voyez l'énorme créance au passif, vient-elle allonger la liste ? Pourquoi fait-elle bénéficier les commerçants d'une telle indulgence pour venir exercer ensuite un privilège qui va absorber toute une partie des disponibilités ?

Quand vous regardez les rapports de syndicats, vous constatez que d'une façon générale ceux qui donnent les crédits larges prennent avec raison des gages ou des nantissements. Vous voyez — ce n'est pas une critique — la position des Banquiers, vous les voyez figurer pour mémoire pour des sommes considérables, et ils ont raison : quand on donne du crédit c'est pour prendre des gages.

Puis, vous considérez alors le passif avec, en contrepartie, ce qui reste, c'est-à-dire souvent le stock invendu. Sur le stock, on se fait encore beaucoup d'illusions, dans quelles conditions va-t-il se vendre ? Dans des conditions qui sont souvent difficiles. Si on le vend au détail, cela va entraîner des frais de vente et il restera peu de choses

pour la masse. Si on le vend aux enchères publiques, il va se vendre mal et quand on comparera le chiffre du stock annoncé au moment du dépôt de bilan et ce qu'il va rester pour répartir entre les créanciers, on fera souvent des réflexions amères. Si bien que, dans une certaine mesure, tout ce que pourront retirer les vendeurs à crédit ne paraîtra pas tellement important pour les créanciers. Vous examinerez dans quelles conditions il ne faut tout de même pas faciliter la vente des marchandises à crédit par une garantie comme celle de la réserve du droit de propriété.

Examinant les différentes législations, les différents systèmes, voyons ce que nous pouvons y puiser pour les uns comme pour les autres. En ce qui concerne le droit belge et le droit luxembourgeois, ce sont des droits qui sont très près du nôtre, qui, par certains côtés, sont moins complets au point de vue des garanties. Par conséquent, il me semble que c'est le Droit Français qui peut leur apporter quelque chose.

Par contre, en ce qui concerne le droit allemand, nous pouvons, sans pour cela l'adopter, y chercher des perfectionnements.

Le système allemand, correspond à un découpage de la vente. D'une part, le contrat obligatoire qui crée l'obligation de transfert et, d'autre part, le contrat de transfert de propriété. Il est évident que, pour nous, cela paraît quelque chose d'artificiel, qui est loin de notre pensée française, laquelle ne peut pas se soumettre à ce découpage. Je ne vois pas très bien, pour le moment, dans une unification des droits, comment concilier les principes de départ du droit allemand et ceux du droit français. Car, dans un certain sens, pour un Français, cette propriété fictive allemande paraît quelque chose de curieux. C'est le véritable propriétaire qui n'est pas propriétaire, mais qui a la possession, alors que, chez les Français, avec le gage sans dépossession, c'est le créancier qui est possesseur sans être possesseur, alors que le propriétaire qui n'est pas possesseur est possesseur ! Pour un Allemand, quand il regarde notre possession fictive, cela lui paraît aussi curieux et cette gymnastique lui paraît aussi extraordinaire que, pour nous, de couper en deux le transfert de propriété. Mais est-ce que cela veut dire que nous n'allons pas nous inspirer du droit allemand pour essayer d'améliorer nos systèmes de gage ?

Imaginez que nous ajoutions, avec certaines applications, une publicité conforme à notre esprit français, et qui est tout de même un perfectionnement, pour prévenir les tiers, que nous acceptons la clause de réserve de propriété opposable aux tiers. Dans notre système actuel nous l'admettons comme valable. C'est seulement en cas de faillite qu'elle n'est pas opposable à la masse des créanciers. Si nous l'admettons, en cas de faillite comment la faire pratiquement opérer ?

En droit allemand, si j'ai bien compris son fonctionnement, quand le prix a été totalement payé, ce n'est pas fini, il faut encore que le transfert de propriété ait lieu. En droit français, le fait même de payer doit automatiquement, avec nos principes, donner la propriété. La clause de réserve de propriété devrait donc en droit français être possible.

Vous avez, certes, en droit français, un remède qui s'appelle le dépôt consignment. Ce dépôt n'est pas une vente à crédit. Théoriquement, nous ne devrions donc pas en parler. Mais, en fait le créancier vendeur, qui ne peut

pas faire de réserve de propriété, va tout de même chercher à ne pas transférer cette propriété parce qu'il n'a pas confiance. Il va simplement remettre la marchandise en dépôt avec mandat de la vendre. Personne n'a rien à reprocher à l'opération, car c'est une opération qui est classique. Elle accompagne souvent le contrat d'agent mandataire qui est chargé de vendre, comme mandataire, la marchandise et qui, dans bien des cas, est un négociant indépendant, quelquefois une Société fort importante. Il a, dans ses magasins, prêtes à être livrées, des marchandises dont il n'est pas propriétaire. L'opération est parfaitement inattaquable. Seulement, le dépôt consignment ne paraît pas correspondre à tous les problèmes. En général, il n'est aimé ni de l'acheteur ni du vendeur, sauf dans des cas qui sont assez spéciaux, comme celui de l'agent mandataire, et dans lesquels il est choisi parce qu'il est un mode uniforme de vente. Mais le cas n'est pas le même pour un fabricant dont un concessionnaire se trouve dans une période suspecte ; le fabricant a peur, lorsque sa marchandise aura été vendue, de ne pas en toucher le prix. Si pendant cette période suspecte, il fait du dépôt consignment, cela va compliquer les ventes de l'acheteur qui aura, à la fois, des marchandises en stock et en dépôt consignment. Le concessionnaire se trouvera humilié vis-à-vis de son concédant, de ses créanciers et perdra définitivement son crédit. En définitive le dépôt consignment n'est utilisé en France d'une façon systématique que, soit lorsqu'il correspond à une politique de vente déterminée, soit lors qu'au contraire on se trouve dans une mauvaise période défavorable au revendeur.

Il semble que la réserve de propriété puisse, à ce point de vue, du point de vue de la tenue de la comptabilité de l'acheteur, du point de vue de la simplicité des principes, arriver à donner satisfaction. Le dépôt consignment n'est l'objet d'aucune publicité. On peut créer une publicité pour la vente avec réserve de propriété et si elle devenait quelque chose de systématique, elle n'affecterait pas le crédit de l'acheteur-revendeur ; on pourrait en tirer des principes qui seraient heureux.

Je vois une levée de boucliers. On pense qu'on va toujours sacrifier les intérêts de la masse des créanciers : lorsqu'une faillite sera déclarée, la reprise des éléments de stock défavorisera la masse. Mais si les fabricants reprennent, véritablement ou fictivement, la possession de ce qu'ils ont vendu à crédit, qui se trouve dans le stock, ils seront bien plus à même que la masse de les vendre utilement et cela ne privera pas tellement les malheureux créanciers.

La question de principe de la réserve de propriété se pose en droit français. Il est intéressant de signaler que cette question de principe, dans une disposition législative non française, mais qui est la création de Juristes français, a déjà été adoptée pour le Gage automobile marocain. L'Etat marocain qui a créé, deux ans après la loi française, le Gage automobile au Maroc, a commencé par poser le principe que le vendeur restait propriétaire du véhicule vendu. Ce sont des Juristes français qui ont avancé ce principe là. La question peut donc être discutée utilement.

Vous avez une autre question qui peut se poser pour le gage en général et qui peut être également un progrès. J'ai remarqué que, dans le droit allemand, avec l'attribution de propriété fiduciaire, le propriétaire fiduciaire, s'il n'est pas payé, a le droit de vendre la marchandise de gré à gré, avec simplement la réserve, qui dépend de

l'appréciation de la jurisprudence, de ne pas abuser et de ne pas vendre à vil prix.

En droit français, nous avons l'obligation de réaliser par ventes aux enchères publiques, mais quand le gage présente une valeur certaine, dans une vente de gré à gré, que peut-on faire ? On peut demander l'attribution par application de l'article 2078 du Code Civil. Le créancier se verra attribuer la propriété de la marchandise, la vendra de gré à gré comme il lui plaira et une expertise judiciaire déterminera la valeur de la marchandise ce qui donnera des garanties au débiteur.

Pourquoi ne pas permettre que le Président du Tribunal de Commerce, dans les cas qui sont soumis à son appréciation, autorise la vente de gré à gré d'un gage, avec une expertise, comme pour l'art. 2078, qui fixera le prix minimum de la vente de gré à gré ? Vous aurez exactement les mêmes résultats, sans vous obliger à cette gymnastique qui consistera à prendre un jugement et à aboutir à cette chose qui est anormale : après avoir été un possesseur fictif devenir provisoirement propriétaire d'une marchandise dont vous n'avez que faire. Vous avez des choses qui se vendent très mal au marché public et qui se vendront très bien de gré à gré.

Certaines marchandises ne se vendent pas bien aux enchères à cause de la bande noire. Des actions et des titres de Sociétés se vendent très mal aux enchères publiques par un notaire. Vous en êtes réduit à vous les faire attribuer en propriété, en appliquant l'art. 2078. Pourquoi ne pas arriver à cette vente de gré à gré avec expertise préalable ?

Il peut y avoir là une possibilité de réalisation de gage qui sera intéressante et ne gênera personne, car le Président du Tribunal n'est pas obligé d'autoriser cette vente de gré à gré et, d'autre part, l'expertise permet d'éviter des ventes de gré à gré à vil prix.

Vous aurez d'autres perfectionnements à envisager pour le gage automobile. Je vous ai lu, tout à l'heure, le rapport de M^e Rault, qui est un rapport extrêmement complet, qui nous a montré les acrobaties juridiques auxquelles on se livre et qui doivent faire rire de l'autre côté de nos frontières :

Le Droit de rétention du gagiste lui conserve seul son privilège vis-à-vis du Trésor Public. En cas de faillite le créancier gagiste n'ose donc pas réaliser son gage pour ne pas perdre son droit de rétention. Mais si c'est le syndic qui l'oblige à réaliser et à perdre son droit de rétention, il conservera néanmoins son privilège ! Il y a une chose qui serait très simple, c'est que le gage automobile bénéficie comme le nantissement Industriel d'un privilège opposable au Trésor. L'automobile ne fait-elle pas partie des équipements ? Il faudrait que le gage automobile soit soumis aux mêmes conditions que celles du nantissement industriel. Cela permettrait de ne pas se livrer à toutes ces acrobaties.

Il y a aussi un autre perfectionnement à rechercher pour le gage automobile, ce n'est pas chez les Allemands que nous prendrons l'idée, mais chez les Marocains : c'est le barrage rouge de la carte grise. Le problème se pose de savoir comment va pouvoir se dégager le rang de préférence du créancier gagiste automobile par la date de son inscription. Si la carte grise du véhicule gagé est barrée de rouge, à partir du moment où une transaction quelconque se fait sur le véhicule, on se fait montrer la carte grise et on est au courant.

Cela aura même un autre avantage quant aux difficultés relatives aux réparations. Vous avez une jurisprudence qui vient dire que le garagiste ne peut pas exercer son droit de rétention pour les réparations effectuées sur le véhicule gagé, car il ne peut pas exciper d'un droit de rétention à l'égard d'un créancier qui, lui, a une rétention déjà fictive, qui se superpose à la sienne. Il se trouve que vous avez des garagistes qui ont fait des réparations vraiment utiles et ne sont pas payés. Vous ne pouvez tout de même pas obliger le garagiste à aller voir, chaque fois qu'il fait une réparation importante, à la Préfecture si le véhicule qu'il a à réparer est payé ou non !

Ce serait donc un système bien simple. En cas de réparation, le garagiste demandera la carte grise ; s'il la voit barrée en rouge, il se méfiera.

Vous voyez que ce perfectionnement serait extrêmement intéressant.

Une autre question peut ensuite se poser, celle relative à la résiliation à l'amiable de la vente. Vous avez étudié le problème, hier : il paraît anormal d'obliger, en période suspecte, le vendeur qui n'est pas payé à prendre un jugement, mais s'il consent en période suspecte une résiliation à l'amiable, celle-ci ne sera pas valable à l'égard de la masse des créanciers. C'est un problème qui n'existe pas chez les Allemands. Je dois dire que le droit Allemand est très souple. Tout le monde paraît s'en satisfaire. Tout de même, une chose m'a effrayé un peu, c'est qu'on est livré, pour tous les cas, aux appréciations des Tribunaux, que les abus sont tout de même des choses assez fluides et que, dans une certaine limite, avec un système qui donne satisfaction, il y a tout de même la crainte du Tribunal. Ce n'est pas la prison comme pour le malheureux débiteur qui ne paie pas ses dettes et qui va être réduit à aller dans notre ancien Clichy ; en France, il y a l'abus de confiance de celui qui lessive un gage et qui va en prison parce qu'il a lessivé le gage. Il semble que, du côté allemand, il y a beaucoup de souplesse, mais peut-être une certaine inquiétude devant ce que peut être la jurisprudence et devant la façon dont elle peut évoluer.

Si nous perfectionnons notre système français par certains emprunts aux autres, nous pouvons arriver à quelque chose qui donne plus de certitude et qui permette de ne pas craindre la jurisprudence. La résiliation amiable de la vente devrait être valable en période suspecte afin de ne pas obliger à prendre un jugement.

Il y a également une question qui est intéressante, c'est celle des warrants agricoles, car nous parlons des ventes à crédit, mais nous ne parlons pas nécessairement des ventes à crédit aux Commerçants. Les Agriculteurs doivent avoir un équipement qui leur est vendu à crédit, ce qui, par conséquent, peut être intéressant du point de vue du développement économique du Marché Commun, surtout alors que nous cherchons à avoir une politique agricole du Marché Commun. Il y a pour ces warrants, différents perfectionnements qui pourraient être très utilement réalisés. Il serait souhaitable de prévoir, par exemple, que le warrantage ne pourra se faire que lorsqu'il y aura assurance des choses warrantées et que, dans tous

les cas, il devrait s'agir d'une opération à court terme, de trois à six mois.

Il serait également fort intéressant de prévoir que le warrant agricole ne pourrait être constitué qu'après production d'un état émanant de la Conservation des Hypothèques.

Il faut éviter la concurrence entre les créanciers hypothécaires et le bénéficiaire du warrant.

Il serait aussi intéressant que le fermier ne puisse warranter ses biens qu'avec l'accord du bailleur puisque, comme vous le savez, le bailleur a un droit sur les choses warrantées, alors que pour le bail commercial il est assez rare, même en cas de catastrophe, que le loyer ne soit pas payé. Le bail commercial représente souvent une valeur importante — quelquefois la seule valeur de l'actif d'une faillite — et par conséquent on fait tout ce qu'on peut pour payer des termes afin de ne pas perdre ces éléments très importants ; pour le bail agricole, au contraire, le privilège du bailleur est une chose qui se pose assez souvent d'une façon pratique.

Vous aurez à discuter ce soir un certain nombre de questions qui doivent être examinées :

— La question de savoir en quelles limites nous pouvons améliorer notre système de garanties par une clause de réserve de propriété, qui attirera beaucoup de discussions, mais qui, je pense, serait un progrès.

— Nous aurons à examiner la question de la résiliation amiable en période suspecte. La jurisprudence n'y est pas favorable. C'est au législateur à parler. Vous avez un précédent, toujours dans la même matière de faillite, qui est le précédent de la loi du 20 mars 1928 sur les dommages à payer en cas de faillite de l'acheteur. L'arrêt de Terrenoire (Cass. 16 février 1887) disait à ce vendeur : « Vous reprenez votre chose, vous devez être bien content et ne venez pas nous ennuyer avec des dommages-intérêts ». Le malheureux vendeur, bien content, prenait sa marchandise dévalorisée pendant que son acheteur, ayant déposé son bilan, qu'il avait dégraissé de tous les dommages et intérêts des différents recours de tous les contrats qu'il n'avait pas exécutés, présentait un beau concordat ! Et puis, l'acheteur qui reprenait sa marchandise, qui avait à payer son propre vendeur, déposait son bilan, et, lui ne présentait pas toujours un concordat. Comme la jurisprudence n'accordait pas ces dommages et intérêts, le législateur est intervenu et, par la loi de 1928, il a permis au vendeur de produire, pour les dommages et intérêts. C'est une maigre consolation peut-être, mais au moins elle lui est donnée. Il peut y avoir intérêt, dans certains cas, à légiférer puisque la jurisprudence, en raison de certains principes du droit, n'ose pas prendre des dispositions que le législateur, lui, peut prendre.

— Il faut envisager l'amélioration de la réalisation du gage, la possibilité de vente à l'amiable de gré à gré avec expertise.

— Vous aurez à envisager enfin l'amélioration du gage automobile par le barrage rouge de la carte grise qui présentera un certain nombre d'avantages.

V. — LES INTERVENTIONS

INTERVENTION DE M. JACQUES DE LEDOULX

Administrateur civil au Ministère des Finances
et des Affaires Economiques

J'aimerais d'abord préciser que j'interviens en mon nom personnel et non en qualité de représentant du Ministre des Finances et des Affaires Economiques ou du Directeur des Affaires Commerciales au Secrétariat d'Etat au Commerce Intérieur.

Les arguments développés au cours du présent Colloque m'amènent à formuler trois remarques concernant respectivement les privilèges du Trésor et de la Sécurité sociale, la législation relative au fonds de commerce et la réforme de la procédure de vente à crédit des véhicules automobiles (gage des créanciers).

a) Privilèges du Trésor et de la Sécurité sociale.

Je suis d'accord avec vous pour déplorer que l'actif des sociétés en faillite soit absorbé par les créances privilégiées et notamment par celles du Trésor et de la Sécurité sociale. Les inconvénients de cet état de chose n'ont pas échappé à l'Administration qui s'est efforcée de restreindre l'assiette et la durée des privilèges : ainsi, le privilège de la sécurité sociale originairement d'une durée de 10 ans indéfiniment renouvelable a été ramené à trois années, renouvelable une fois. De même, les divers privilèges du Trésor, d'une durée variable et parfois trentenaire ont été alignés sur le privilège en matière d'impôts directs (privilège d'une durée de 3 ans en principe et de 5 ans en pratique par suite de divers détails contentieux).

Cette tendance simplificatrice s'est en outre affirmée dans deux autres réformes, celle de la publicité foncière et celle de la faillite et du règlement judiciaire.

Il n'en reste pas moins que le fond du problème n'a été qu'effleuré et que le poids des créances privilégiées n'a pas été sérieusement allégé et ne peut sans doute pas l'être dans l'immédiat pour un motif d'ordre pratique : l'Administration des Finances et celle de la Sécurité sociale sont obligées de tenir compte, en ce qui concerne l'exercice de leurs poursuites, d'impératifs d'ordre social. Il leur est en effet difficile de provoquer la faillite d'entreprises qui sont les seules à employer la main-d'œuvre disponible dans une localité déterminée, main-d'œuvre qu'il serait ensuite impossible de reclasser sur le plan local.

Il en résulte que les collectivités locales et les représentants des intérêts politiques et économiques qui sont unanimes à condamner, sur le plan des principes, l'étendue des privilèges, sont les premiers à intervenir, lorsqu'une entreprise locale se trouve en difficulté pour que le Trésor et la Sécurité sociale adoptent une attitude compréhensive.

Vous comprendrez que, devant une telle situation, l'Administration des Finances et celle de la Sécurité sociale hésitent à renoncer à leurs privilèges qui sont, dans une large mesure, la contrepartie d'obligations et de risques que les autres créanciers n'assument pas au même degré.

Ceci ne veut pas dire qu'aucune réforme ne soit possible ou souhaitable : il serait notamment désirable que les redevables et les tiers soient à même de connaître leur situation fiscale, ce qui suppose la réduction, d'ailleurs en cours, du nombre des impôts, taxes et contributions et la simplification de leur assiette et des règles applicables à leur recouvrement.

Les problèmes afférents au privilège du Trésor et de la Sécurité sociale sont donc extrêmement complexes.

b) Législation relative aux fonds de commerce.

Ainsi que l'ont fait ressortir les exposés que vous avez entendus, la législation française relative aux fonds de commerce est particulièrement développée. Le concept de fonds de commerce joue donc dans notre Pays un rôle particulièrement important, notamment sur le plan économique où les crédits accordés par les établissements bancaires et financiers aux entreprises commerciales et industrielles sont le plus souvent garantis par des nantissements sur fonds de commerce : tel est notamment le cas des crédits de modernisation du commerce consentis par les caisses de caution mutuelle et même des crédits d'équipement industriel, les établissements financiers exigeant souvent que le nantissement du matériel et de l'outillage soit complété par un nantissement du fonds de commerce (qui englobe le fonds d'industrie).

En outre, le fonds de commerce, même nanti, est le gage commun des créanciers et peut être retiré au profil de la masse après désintéressement du titulaire du nantissement. Il est donc très délicat de modifier sur des points particuliers une législation qui forme un tout cohérent.

Or, j'appelle votre attention sur le fait que la généralisation, au bénéfice des fournisseurs de marchandises, des clauses de réserve de propriété aurait des répercussions importantes en matière de fonds de commerce. En effet, les marchandises stockées chez les commerçants et paraissant leur appartenir seraient en réalité la propriété des fournisseurs, de sorte que le fonds de commerce se trouverait vidé de sa substance puisqu'il serait réduit aux droits incorporels et, essentiellement, dans l'état actuel de la législation, au droit au bail.

De plus, l'extension de la clause de réserve de propriété ne manquerait pas de poser des problèmes particulièrement délicats en matière de livraisons des marchandises compte tenu de la définition restrictive des transports privés aux termes de la législation portant coordination du rail et de la route.

Je me permets donc d'insister et, c'est là l'objet essentiel de mon intervention, sur le fait que l'introduction sur le plan européen d'une législation uniforme autorisant les fournisseurs à introduire une clause de réserve de pro-

priété jusqu'à entier paiement de leurs marchandises entraînerait nécessairement une refonte de la législation française afférente aux fonds de commerce et aux transports publics de marchandises. Elle susciterait probablement une modification des règles de renouvellement des baux commerciaux afin de réduire les cas existants entre le droit français et celui des autres pays de la Communauté économique.

Il n'est donc pas possible, à mon sens, de se prononcer sur l'intérêt que présenterait l'extension des clauses de réserve de propriété sans examiner les mesures complémentaires, nécessairement complexes, dont l'intervention d'une telle mesure rendrait l'adoption inévitable.

c) Réforme des procédures de vente à crédit des véhicules automobiles.

Il a été indiqué que la procédure actuelle d'inscription de gage sur véhicules automobiles protégerait insuffisamment les droits du prêteur de deniers. Il a été suggéré que l'on adopte le mécanisme marocain de vente à crédit à savoir l'institution d'une réserve de propriété au bénéfice du vendeur du véhicule ou du prêteur de deniers. La réserve de propriété est matérialisée par la délivrance d'une carte grise revêtue d'un barrement rouge. Le véhicule intéressé ne peut être cédé à un tiers qu'après que le créancier a autorisé l'échange de la carte grise barrée contre une carte grise du type normal.

Cette suggestion appelle les remarques suivantes :

— il n'est pas démontré que le mécanisme français d'inscription de gage institué en 1934 par la « loi Malin-gre », soit insuffisant ;

— le mécanisme évoqué ci-dessus n'est plus en vigueur au Maroc et en Tunisie qui ont renoncé au mécanisme de réserve de propriété pour revenir à un système d'inscription de gage voisin du système français ;

— la réforme préconisée nécessiterait une refonte complète des procédures administratives de mise en circulation des véhicules automobiles et imposerait aux services des préfectures des sujétions supplémentaires dans le seul intérêt des créanciers alors qu'il n'est pas démontré qu'une telle réforme soit indispensable ;

— enfin, l'expérience démontre qu'une fois le gage inscrit, les créanciers gagistes se désintéressent des procédures administratives et ne demandent pratiquement

jamais la radiation du gage. On peut donc craindre qu'un mécanisme exigeant l'intervention du créancier gagiste pour permettre l'échange de la carte grise barrée rouge contre une carte grise ordinaire se heurte à l'inertie des sociétés de crédit et ne suscite donc de nombreux litiges.

J'ajoute que les services du Ministère de l'Intérieur sont opposés à une transformation de la nature de la carte grise qui doit, à leur sens, demeurer un titre de police attestant uniquement que le véhicule auquel elle est afférente a été régulièrement mis en circulation et non un titre de propriété.

En revanche, il est une suggestion qui semble devoir être formulée, à savoir la modification de la législation française en vue d'interdire la revente de véhicules automobiles indépendamment de leur titre de police. En effet, l'application stricte des règles du Code civil a conduit la Cour de Cassation à décider que la vente d'un véhicule était parfaite et le prix dû par l'acquéreur dès remise du véhicule, même si le vendeur s'était refusé à remettre à l'acquéreur le récépissé de déclaration de mise en circulation afférent à ce véhicule. Cette solution, apparemment fondée sur le terrain des principes, a des conséquences pratiques regrettables, puisque l'acquéreur, dans l'impossibilité de régulariser la situation du véhicule qu'il a acheté, ne peut le mettre en circulation sans commettre une infraction sanctionnée pénalement.

J'ai omis, en ce qui concerne la discussion afférente aux clauses de réserve de propriété, de souligner une différence fondamentale entre la pratique française et la pratique allemande en matière de ventes de marchandises : les ventes en France sont le plus souvent effectuées sous 90 jours avec émission de traites ; en Allemagne, il n'en est pas ainsi, les ventes commerciales avec traites étant exceptionnelles.

Dans ces conditions, la clause de réserve de propriété ne s'est pas développée en France puisque le vendeur disposait des facilités du droit cambiaire qui offre un mécanisme simple permettant de mobiliser la créance du vendeur grâce au mécanisme de l'escompte tout en donnant le bénéfice des garanties du droit cambiaire. C'est donc en luttant contre la détérioration de ce droit que l'on pourrait améliorer la situation des vendeurs sans bouleverser pour autant les structures traditionnelles françaises.

INTERVENTION DE M. KREHER

Avocat à la Cour de Paris

J E m'excuse d'abord si, n'ayant pas eu la possibilité de participer à vos travaux hier, j'enfonçai involontairement des portes ouvertes, ou si j'ignore des informations précieuses qui ont pu vous être données par les rapports et par la discussion qui ont pris place à votre séance d'hier.

De la discussion de ce matin sur les fort intéressants rapports que nous avons entendus, il me semble se dégager tout de même un certain nombre de notions sur lesquelles on devrait pouvoir tendre à une solution pratique. Je suis impressionné par l'importance qu'on semble attacher à l'affaire des cartes grises. En réalité, cela tient probablement au fait que nous, Français, nous sommes obsédés par l'idée que les tiers doivent être prévenus. Je me demande si, en fait, la possession d'une carte grise barrée de rouge ne va pas être, pour certains acheteurs éventuels, un inconvénient susceptible de freiner leurs acquisitions. Ce serait peut être un bien dans un certain sens... mais je demande si, avec cette notion que nous avons du secret nécessaire à nos affaires personnelles, une innovation de ce genre serait tellement bien vue. Il y a en tout cas, sur le plan pratique, une réponse que je voudrais faire au Représentant de l'Administration, c'est que le problème du surcroît de travail pour l'Administration par l'apposition de cette barre rouge ne me paraît pas du tout insoluble. On peut parfaitement délivrer la carte grise de l'Administration sans que celle-ci ait à intervenir, et puis, si on constitue un gage, charger un service du Tribunal de Commerce d'apposer un tampon et de l'enlever, quand le gage est levé. Je crois que la solution est relativement facile dans ce domaine.

En réalité, une chose nous préoccupe tous dans ce domaine, c'est, d'une part, la sécurité des créanciers, et d'autre part, l'intérêt du débiteur qui doit pouvoir acheter sans être gêné par d'autres complications.

J'ai un souvenir très ancien, et cela a été mon premier contact avec la notion de « réserve de propriété », d'une affaire, qui, pour certains d'entre vous, évoquera peut-être des souvenirs, qui s'est montée aux alentours de 1930 ou 1931 sur les grands boulevards à Paris : un théâtre qui comportait une installation sensationnelle de ce que l'on appelle les « orgues de lumière », avec tout un jeu très perfectionné de boutons qui permettait de faire à la fois, ou successivement, le soleil, le clair de lune, les nuages, etc. C'est devenu depuis un cinéma. A l'époque, c'était monté par un homme très entreprenant, qui n'avait pas beaucoup de moyens personnels, mais qui savait admirablement se servir du crédit et de l'argent des autres. L'entreprise, qui a monté ces « orgues de lumière », était allemande, la Société A.E.G. On nous a demandé de faire un contrat. Le Cabinet, avec lequel je collaborais alors, devait s'arranger pour pouvoir disposer de certaines garan-

ties. Ces Allemands étaient très étonnés, à l'époque, que nous ne puissions pas introduire la clause de réserve de propriété avec tout ce qu'elle comporte d'avantages dans leur système juridique à eux.

Comme le faisait remarquer M^e Massin, ce matin, l'obstacle sur lequel on bute toujours, c'est la faillite, parce que, vis-à-vis du propriétaire, on peut faire une notification. On peut le prévenir que tel matériel appartient à un tiers. A partir de ce moment-là, il ne sera pas étonné s'il y a une revendication un jour. Je ne sais pas dans quelle mesure, d'ailleurs, ce serait tellement pratique, sur le plan des ventes à des particuliers, s'il fallait chaque fois avertir le propriétaire que la machine à laver, le réfrigérateur, la cuisinière, ont été achetés à crédit. Il faudrait tout de même admettre une certaine souplesse dans ce domaine. Mais, de toute manière, la faillite, cela ne pardonne pas et cela n'a pas pardonné pour la Société A.E.G... plus que pour les autres... parce que cela n'a pas duré très longtemps et on est aussitôt retombé dans les inconvénients du système français.

Alors, quel est le drame ?

C'est qu'on nous dit : « si on généralise le système de la réserve de propriété, il ne restera plus rien du tout au créancier quand il viendra au concours dans la faillite ». Nécessairement en effet il est certaines considérations qui sont venues à l'esprit de tous ceux qui ont parlé et que Maître Massin, notamment, a signalées : Ainsi la situation dans laquelle on se trouve, au moins dans les grandes villes, lorsqu'il s'agit de la faillite d'une affaire importante. Déjà, il est certain que le Trésor public, la Sécurité Sociale, pour les motifs que nous connaissons bien (qui sont de l'ordre de ceux qu'on évoquait tout à l'heure) sont généralement créanciers pour des sommes importantes. On pourrait ajouter autre chose, c'est que, au moins dans les grandes villes, les Tribunaux de Commerce ont, hélas ! pris l'habitude d'observer à l'égard du débiteur, qui est en retard sur ses échéances, une mansuétude qui présente à la longue des inconvénients, car — notre collègue faisait allusion tout à l'heure à la garantie, à la sécurité que donnait jadis notre système cambiaire — une traite acceptée, maintenant ce n'est vraiment plus grand-chose, cela ne prête pas beaucoup à conséquence.

Il faut pourtant trouver un autre système pour permettre le crédit. Notre formule classique ne fonctionne plus. Il faut trouver autre chose qui donne des garanties à celui qui vend.

L'obstacle essentiel auquel nous nous heurtons, c'est cette notion sacro-sainte du Code Civil français, en vertu duquel le contrat est parfait dès l'échange des consentements. Vous achetez une voiture, vous n'avez encore rien payé et vous en êtes cependant propriétaire. Il n'y a pas longtemps, à l'occasion d'un référé devant le Président du Tribunal,

j'ai pu observer les inconvénients de ce système. Il s'agissait d'un étranger qui avait vendu en France une « belle américaine » à une autre personne. Tandis qu'il attendait vainement son chèque, il s'est trouvé en face d'un de ces « margoulins », pour les appeler par leurs noms, qui sévissent dans le domaine de la voiture d'occasion, spécialement de la voiture étrangère, qui avait vendu et revendu à une série d'autres intermédiaires ! Je n'ai obtenu la séquestration de la voiture, là où je l'ai trouvée, dans un garage du quartier des Ternes (bien connu des marchands de voitures d'occasion à Paris), de façon à éviter qu'elle ne parte pas en Suisse ou ailleurs, qu'en consignait le prix de la voiture. A cause de la « fiction » de notre Code Civil, le monsieur qui détenait la voiture, l'avait achetée à un autre garage et disait : « la voiture n'est plus à vous, vous devez consigner le prix ». J'ai ensuite démontré que tout cela était absolument fictif et les gens sont venus à composition.

Mais c'est dire que ce système, qui fait de l'acheteur qui n'a pas déboursé un centime, le propriétaire immédiat de la chose, présente dans la pratique des inconvénients certains. Il faut donc, dans la vie présente, si on veut que la circulation des marchandises, qui est le courant de la vie économique, fonctionne d'une façon normale, trouver autre chose. On vous dit : « mais c'est grave, parce qu'il y a un crédit qui se fait sur l'ensemble du fonds de commerce. Or, nous avons une notion du fonds et du nantissement du fonds de commerce qui fait que, si trop d'éléments du fonds sont grevés d'une réserve de Propriété qui va les distraire de l'actif, alors que restera-t-il au créancier, et même au créancier nanti ? »

Si la chose se produisait aujourd'hui par surprise, on

pourrait dire que cela aurait des conséquences inéquitables mais si c'était le système législatif en vigueur, tout créancier qui prendrait un nantissement sur un fonds de commerce saurait sur quels éléments porte son nantissement. Il saurait que, nécessairement, il y aura des installations de matériel, destinées à moderniser la boutique et à valoriser le fonds, il saura qu'il y a des marchandises qui peuvent avoir été achetées à crédit et dont la propriété restera pendant un certain temps celle de celui qui les a vendues au tenancier du fonds. A ce moment il modérera, il limitera son propre crédit à ce qui lui paraît raisonnable par rapport à ce qui reste pour le garantir.

Voilà ce que sont, dans l'essentiel, les arguments que l'on peut faire valoir en faveur de l'introduction dans notre droit du système de la réserve de la propriété. Cela se résume ainsi : On ne peut certes pas faire deux fois crédit sur la même chose. C'est d'accord. Mais si on est prévenu, on peut parfaitement prendre ses précautions.

Tout ce qui reste à déterminer, c'est certainement ce à quoi les Français tiennent beaucoup — et ils ont raison — c'est l'avertissement donné aux tiers.

Je pense qu'on devrait s'orienter vers un système assez simple, assez souple, qui permette d'être très libéral en ce qui concerne le matériel d'une importance limitée, à usage ménager par exemple, des marchandises dont la quantité n'est pas considérable, mais qu'il n'y ait aucun inconvénient à ce que, par un système à déterminer, dans lequel je pense que le Tribunal de Commerce peut jouer un rôle important, on donne aux tiers le moyen d'être avertis des réserves de propriété qui existent sur telles ou telles parcelles de l'actif apparent d'un tenancier.

INTERVENTION DE M. LAPRA

Avocat à la Cour de Lyon

JE vais me permettre une digression sur un aspect des problèmes qui ont été étudiés, mais dans une direction vers laquelle le Colloque ne s'est pas encore dirigé. L'harmonisation des législations est le but auquel il faut tendre, mais enfin, les résultats ne sont pas encore pour demain et c'est un projet à certaine échéance.

Par contre, puisque nous faisons du Droit européen, le problème le plus immédiat et qui se pose dès aujourd'hui, c'est la rencontre de ces droits qui sont encore différents et non harmonisés. Car pour nous Juristes, penchés sur les problèmes de droit européen, est-ce qu'un des problèmes principaux n'est pas, précisément, d'étudier les questions qui se posent lorsque des contrats sont établis à cheval sur plusieurs frontières ?

Or, sur ce point, il y a peut-être possibilité d'obtenir des résultats plus immédiats que l'harmonisation des législations, car une grande partie des solutions appartiennent au droit coutumier. Dans ces conditions, je pense que l'influence des Juristes pris à titre individuel peut être

extrêmement importante, voir prépondérante, puisqu'elle peut s'exercer sans passer nécessairement par le canal du législateur.

Je n'ai pas la prétention de traiter le sujet car il est infiniment vaste. Je veux me permettre d'évoquer quelques questions, en prenant un exemple dans les sujets qui ont été traités et, notamment, le problème des clauses de réserve de propriété.

Cette clause n'est pas admise en droit français. Elle est admise en droit allemand. Si un fabricant allemand conclut un contrat avec une Maison française, il est vraisemblable qu'il introduira dans le contrat la clause de réserve de propriété. Comme le disait à l'instant M^e Kreher, le problème le plus en vue, c'est celui de la faillite. Evidemment, tant que le débiteur est solvable, pas de problème. Mais en cas de faillite, le fabricant allemand va vouloir récupérer son matériel, il va assigner devant un tribunal français, pour exercer sa revendication en vertu de la clause de propriété qu'il n'a pas manqué d'introduire dans

le contrat. Que va faire le Tribunal ? Va-t-il pouvoir dire que la loi allemande ne s'applique pas ?

Je ne le pense pas, en vertu des différents systèmes admis par la Cour de Cassation dans des arrêts notamment ceux de 1958. La Cour de Cassation a jugé : « la loi applicable est la loi choisie par la partie ».

Peut-être a-t-on mis dans le contrat que ce serait la loi allemande qui sera applicable, au surplus la Cour dit qu'à défaut, il faut chercher la volonté présumée des parties.

En droit allemand, c'est la même chose, puisque les arrêts de la Cour Supérieure de la République Fédérale admettent le principe de la volonté hypothétique. Or, je pense que si on a mis dans le contrat la clause de réserve de propriété, admise en Allemagne, et non en France, c'est l'application de la loi allemande qui a été voulue implicitement par les parties.

Le tribunal français se trouve donc, conformément au système français de solution des conflits de loi, obligé de se pencher sur l'application de la loi allemande. D'autant plus qu'une conclusion subsidiaire du système du droit français adopte la loi du lieu où le contrat a été conclu.

Si le contrat a été conclu en Allemagne, c'est encore une raison d'appliquer le droit allemand ; surtout si l'acheteur français a pris livraison en Allemagne.

Donc, triple raison d'appliquer le droit allemand. On va donc l'appliquer, mais sous réserve qu'il ne heurte pas l'ordre public français. Est-ce que les règles sur la faillite sont d'ordre public ? Très évidemment, et le tribunal français va déclarer sans doute que le droit allemand serait applicable, mais qu'on l'écartera au nom de l'ordre public français. Celui-ci commande-t-il véritablement d'aboutir à des conclusions qui sont susceptibles de jeter un certain discrédit dans les relations commerciales ? C'est assez douteux, mais dans le cadre de la notion d'ordre public, strictement entendue, on admettra que ce sont les règles sur la faillite française qui vont l'emporter.

Il y aurait donc là, je crois, des vœux à émettre pour que, dans les contrats internationaux, on puisse écarter les règles de la faillite française. Ce serait déjà un résultat important si, sans vouloir révolutionner le droit français à l'intérieur même de la France, on pouvait permettre un certain nombre d'exceptions lorsqu'il s'agit de contrats internationaux.

D'ailleurs, dans le droit allemand, et à propos du droit de représentation, une disposition de l'article 98 du Code de Commerce allemand permet d'écarter les règles de la représentation allemande, qui sont en grande partie d'ordre public, lorsqu'il s'agit d'un contrat de représentation qui ne s'exerce pas en Allemagne.

Il serait donc, essentiel, pour la sécurité des relations commerciales entre les pays du Marché commun qu'il puisse exister des exceptions à l'ordre public en vue de cette sécurité, d'autant plus que le système français peut aboutir à des contradictions assez peu défendables.

Prenons l'hypothèse inverse : une Maison française vend à une Maison allemande. La Maison française, puisqu'elle conclut un contrat avec une Maison allemande, peut être tentée de se servir du droit allemand et introduire dans le contrat la clause de réserve de propriété.

Si la Société allemande tombe en faillite et, si elle a une succursale en France où le matériel est resté, le vendeur français exercera sa revendication devant un tribunal français et, devant ce tribunal français, il fera valoir qu'il y a eu conventionnellement choix de la loi allemande, et que la loi allemande va pouvoir s'appliquer, nonobstant l'ordre public français. Il peut se trouver qu'au procès, intervienne un Syndic allemand qui fera valoir l'ordre public français, qui empêche un vendeur français d'exercer devant un tribunal français la revendication d'une marchandise livrée.

Il est vraisemblable que, dans cette hypothèse, la jurisprudence française n'envisagera plus la notion d'ordre public tout à fait dans le même sens que dans l'hypothèse précédente et admettra la revendication exercée par le vendeur français à l'encontre d'une Maison allemande pour du matériel se trouvant en France, en considérant que les parties, conventionnellement, sont soumises à l'application de la loi allemande, au moins par une référence implicite, et que, dans ces conditions, on peut très bien admettre l'application de la loi allemande, malgré que les règles sur la faillite française conduiraient à une solution différente.

Il y a là tout un domaine qui est de l'ordre de l'interprétation. Par conséquent, ce sont des difficultés d'application susceptibles de solutions diverses. Il n'y a pas de principe législatif absolu, mais il y a toute une méthode juridique, notamment celle de l'interprétation de l'ordre public, sur laquelle les Juristes peuvent avoir une influence immédiate.

Ainsi toute une série de questions peut trouver un aboutissement indépendamment de toute modification législative.

C'est cette suggestion que je me permets de faire au Colloque dans le cadre du droit international privé, à propos des conventions internationales et des garanties nécessaires dans le contrat de vente.

INTERVENTION DE M. BELLENGER

Agréé près le Tribunal de Commerce de la Seine

JE voudrais formuler quelques remarques à l'éloge de la faillite française.

Il ne faudrait pas croire, tout d'abord, que la protection d'un créancier fournisseur particulier soit de nature à assurer d'une manière très efficace la sécurité du commerce en général. Le conflit existe moins entre une stricte légalité et la sécurité des transactions qu'entre l'intérêt individuel d'un créancier et l'intérêt général de la masse. Celui qui, grâce à une clause de réserve de propriété, parvient — si vous me permettez cette expression — à tirer son épingle du jeu dans une faillite, risque dans d'autres faillites d'être la victime de clauses semblables qui joueront cette fois au profit d'autres créanciers.

D'autre part, il me semble que la clause de réserve de propriété jouerait en France un rôle moins considérable qu'on ne pense, étant donné les diverses formes de nantissements qui existent chez nous : nantissement sur le fonds, nantissement sur le matériel d'outillage, etc... La clause de propriété jouerait plutôt sur les marchandises. Or, on peut se demander s'il est de l'intérêt du Commerce d'avantager celui dont les marchandises n'ont pas encore été vendues, à la veille de la faillite, par rapport à celui dont les marchandises ont été vendues et ont quitté le magasin du débiteur. Il ne saurait être, en effet, question, par cette clause, de donner un droit de suite au vendeur de marchandises ; ce serait, à ce moment-là, l'insécurité totale.

D'autre part, il y a en Droit français — et là je me réfère au rapport que mon Confrère MASSIN a eu l'amabilité de me communiquer — un certain nombre de possibilités intéressantes qui permettent au créancier de se défendre utilement. Par exemple, la rétention. Dans son rapport, mon Confrère MASSIN indique que l'exercice du droit de rétention est exceptionnel. Il peut tout de même jouer. J'ai eu l'occasion d'en voir un exemple de très près. Il s'agissait d'un lot de 10.000 kg de laine peignée déposé dans un peignage. Il avait été vendu le 31 août à un débiteur de mauvaise foi, puisqu'il l'avait donné en gage, dès le lendemain, pour faire son échéance. Le prix était payable comptant, selon les usages locaux, c'est-à-dire, dans les 10 jours.

Le 19 septembre, l'acheteur déposa son bilan. Le vendeur dupé a pu, grâce à la rétractation d'une mise à disposition, obtenir la restitution de ce lot de laine peignée.

Autre faculté qui est accordée au créancier : l'instance en résolution de vente. On objecte — et c'est exact — qu'il faut que cette instance soit introduite avant le jugement déclaratif.

N'oublions pas cependant les facilités que la loi et la jurisprudence accordent au vendeur impayé : il lui suffit d'abord d'assigner, il n'a pas besoin de prendre jugement. L'instance peut être introduite, même en cours de période

suspecte : la jurisprudence est formelle. Elle était déjà fixée en ce sens avant le décret de 1955. La seule exception, c'est qu'il n'y ait pas concert frauduleux entre l'acheteur et le vendeur.

On objecte encore que, souvent dans de tels cas, les traites ne sont pas encore exigibles. Il existe alors un procédé que je signale aux praticiens. Lorsque des traites n'ont pas été retournées, on en fait présenter d'autres par huissier aux fins d'acceptation. Dans la plupart des cas, le débiteur ne les accepte pas. Protêt faute d'acceptation est alors dressé et, du même coup, le montant des traites devient immédiatement exigible. Somme à payer est alors signifiée. Le débiteur ne paie pas. Il ne reste alors plus qu'à l'assigner en résolution de la vente. Voilà un système qui vous permet, par conséquent, de revendiquer les marchandises qui viennent d'être livrées et de donner satisfaction aux créanciers qui ont effectué les dernières livraisons avant la cessation des paiements. Ce sont, en général, les plus mécontents.

En ce qui concerne le dépôt et la consignation, je suis d'accord avec les judicieuses observations de M^e MASSIN. Il s'agit de formules qui sont dangereuses à un double point de vue.

Tout d'abord, le dépôt a pour inconvénient d'immobiliser une partie du stock du créancier. Assez rapidement, l'habitude se prend de mobiliser ce dépôt par des lettres de change qui représentent théoriquement le montant des ventes du mois. Si le chiffre d'affaires tend à baisser, il est à craindre que le montant des effets, souvent établis dès avant la réception des bordereaux de vente, reste invariable et l'on arrive ainsi à des tirages creux, ce qui est une pratique aussi nuisible pour le créancier que pour le débiteur.

L'expérience prouve, d'autre part, que le dépositaire ne résiste pas toujours à la tentation de considérer comme son bien propre le stock dont il est détenteur. Sans doute, la très grande majorité est-elle honnête et le plus souvent, le dépôt est géré pendant des années d'une manière parfaitement correcte. Mais s'il arrive une période un peu difficile, il n'est pas rare que les compte rendus de ventes cessent d'être exacts. Comme le créancier, mis en confiance, ne procède plus à la vérification du stock, des détournements ont alors eu lieu. Le mal est alors sans remède, d'autant plus qu'en cette matière, la jurisprudence de la Chambre criminelle de la Cour de Cassation est de plus en plus hostile à l'application des textes relatifs à l'abus de confiance.

Telles sont les observations d'ordre pratique que j'avais à présenter.

Je pense, pour conclure, que la faillite française, en assurant l'égalité des créanciers, assure dans une mesure importante, la sécurité du commerce.

Sans doute met-elle en jeu des principes complexes. Mais cela est inévitable dès que l'on cherche à donner satisfaction à des aspirations multiples.

Il n'existe pratiquement que deux directions — et je rejoins sur ce point les conclusions de M^e MASSIN — dans lesquelles notre système français soit perfectible.

Tout d'abord, on ne voit pas pourquoi la résolution amiable serait inopposable à la masse lorsqu'elle est conclue en cours de période suspecte. Puisqu'il suffit d'une assignation en résolution judiciaire délivrée en cours de période suspecte pour garantir les droits du vendeur de meubles impayés, l'interdiction de résolution amiable paraît anachronique.

Il faut cependant prendre garde au fait que les jours qui précèdent et même, parfois, ceux qui suivent un dépôt

de bilan, sont souvent fertiles en combinaisons de toutes sortes. Il ne faudrait donc pas que la résolution amiable se traduise seulement par la délivrance d'un avoir de la part du créancier. Un acte enregistré devrait être nécessaire pour que la résolution amiable soit opposable à la masse.

D'autre part, en ce qui concerne le gage, une réforme est souhaitable. Il serait certainement plus avantageux, dans la majorité des cas, de le réaliser à l'amiable. Cependant, le contrôle de la justice n'est pas inutile. Nos textes actuels sont le fruit d'une expérience qui a prouvé combien en ces matières des abus étaient fréquents.

Sous ces deux réserves, il ne me semble pas que le droit français de la faillite soit mal conçu.

J'ai au contraire tendance à penser que nous devrions nous efforcer de le faire prévaloir.

INTERVENTION DE M. MICHEL WELBROECK

ASSISTANT A L'UNIVERSITE LIBRE DE BRUXELLES

MONSIEUR le Président, je voulais me permettre une remarque qui se situe dans le cadre des nombreuses et intéressantes observations qui ont été faites jusqu'à présent.

Je crois qu'il existe une option, comme l'a fort bien dit M^e RYZIGER, entre la sécurité des transactions et celle des créanciers d'une part, et la possibilité pour certains vendeurs de s'assurer une position favorisée dans la faillite de l'autre. Mais je crois que cette option ne peut être dissociée d'une autre option qui est la suivante : ou bien on reste attaché à l'idée que les clauses de préférence ne sont pas opposables aux tiers sans publicité, ou bien au contraire, on fait le saut et on admet, comme en Allemagne, comme en Italie, comme aux Pays-Bas, qu'on peut opposer une réserve de propriété sans publicité.

Aujourd'hui, il existe de nombreuses causes de préférence qui fonctionnent moyennant publicité et qui ont fait l'objet de rapports spéciaux (warrants agricoles, gage automobile, etc...). Toutes ces causes de préférence peu-

vent être mises en jeu dans la faillite. Pourquoi ? Parce qu'il existe une publicité qui peut être organisée pour le genre d'objets sur lequel portent ces transactions. Mais lorsqu'on se trouve en présence de marchandises destinées à être vendues ou de biens de consommation, ou encore de matières premières, il est extrêmement difficile d'organiser une publicité adéquate.

Je crois que si on renonce à faire le saut et à admettre en principe l'opposabilité de la réserve de propriété sans publicité, on n'arrivera jamais à rendre la réserve de propriété efficace pour ces biens insusceptibles de faire l'objet de publicité.

Je crois que c'est là que le bât blesse. Si on ne se décide pas à sacrifier l'axiome qui est à la base du Droit français en matière de faillite et qui impose la publicité des privilèges et des causes de préférence, on n'arrivera pas à étendre l'opposabilité de la réserve de propriété aux biens qui font l'objet de nos préoccupations actuelles.

V.— LES RÉSOLUTIONS PRISES PAR LE COLLOQUE

1^{er} Vœu

SUR LA REALISATION DU GAGE

Emet le vœu : qu'une possibilité soit donnée par le législateur d'une réalisation de gré à gré d'un gage ou nantissement, avec autorisation du Président du Tribunal compétent, et après expertise déterminant le prix minimum.

2^o Vœu

SUR LA RESOLUTION AMIABLE EN CAS DE VENTE A CREDIT

Considérant l'intérêt qu'il y a à rapprocher les solutions admises dans les Pays du Marché Commun et à permettre la résolution amiable d'une vente lorsque l'acheteur ne peut en payer le prix :

Emet le vœu : que dans le cadre de certains pays du Marché Commun, une disposition législative déclare un telle résolution opposable à la masse des créanciers d'un acheteur en état de faillite ou de règlement judiciaire, dès lors qu'est intervenue une convention écrite ayant acquis date certaine, antérieurement au jugement déclaratif, par enregistrement au droit fixe.

3^o Vœu

SUR LE GAGE AUTOMOBILE

Emet le vœu : que soit mise à l'étude, dans les pays de la Communauté Economique Européenne, l'institution d'un moyen technique pratique et simple, révélant, dès sa constitution, la sûreté qui grève un gage.

4^o Vœu

CONCERNANT LES CLAUSES DE RESERVE DE PROPRIETE

Le Colloque prend conscience des problèmes que posent les ventes à crédit des biens mobiliers corporels.

Considérant les services que rend à l'économie allemande, italienne et néerlandaise, la clause de réserve de propriété jusqu'à complet paiement du prix de vente :

Emet le vœu que soit étudiée en France et dans certains pays de la Communauté Economique Européenne, une disposition législative permettant de rendre opposable aux tiers, au besoin par une publicité adéquate, une clause de réserve de propriété, ou une clause aboutissant à un résultat pratique analogue.

LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACTUALITÉ

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

Sous ce titre, nous publions chaque mois une analyse courte mais complète de l'activité de la C.E.E. et des autres institutions européennes. Elle permet au lecteur pressé d'être rapidement informé et constitue un éphéméride auquel il peut être commode de se reporter.

I. — LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE.

Nominations

COMMISSION EUROPEENNE

M. Bruno MINOLETTI (I) remplace M. BENZETTI (I) au poste de Directeur Général des Transports.

MISSIONS AUPRES DES COMMUNAUTÉS

— M. Abdellatif FILALI est nommé chef de la mission marocaine auprès de la C.E.E.

— S. Exc. M. BURELLI-RIVAS est nommé chef de mission du Venezuela auprès de la C.E.E.

— La SOMALIE nomme M. Ali OMAR SCEGO comme représentant auprès des Communautés.

— M. William R. TYLER est nommé Secrétaire d'Etat adjoint pour les affaires européennes en remplacement de M. KOHLER, nommé ambassadeur des Etats-Unis à Moscou.

Travaux

1) Questions douanières.

— Entrée en vigueur le 1^{er} août de la politique agricole commune et du système des prélèvements.

— **France : Modifications des droits de douane à l'importation.** Un décret du 22 juin 1962, publié au « Journal Officiel » du 24 juin (pages 6103 et suivantes) a modifié, à compter du 1^{er} juillet 1962, les tarifs des droits de douane d'importation à l'entrée dans le territoire douanier français :

1. Les droits de douane applicables aux produits originaires et en provenance des pays de la C.E.E.

Les nouveaux droits sur les produits industriels sont maintenant égaux à 50 % de ceux appliqués le 1^{er} janvier 1957.

2. Les droits du tarif extérieur commun.

Sont réduits de 20 % les droits de la presque totalité

des produits industriels pour lesquels les U.S.A. ont été, en 1958, les principaux fournisseurs de la C.E.E.

Il s'agit là des concessions acceptées par la C.E.E. en conclusion des « négociations DILLON » avec les U.S.A., dont la contre-partie est une réduction de certains droits américains. (Cf. rubrique « La C.E.E. et les pays tiers », concessions tarifaires américains).

3. Les droits applicables aux pays tiers.

C'est-à-dire aux pays extérieurs à la C.E.E. qui jouissent du régime tarifaire de la clause de la nation la plus favorisée (presque tous les pays).

Certains droits ont été ajustés, à savoir ceux pour lesquels la règle du « butoir » avait joué lors du premier rapprochement du tarif français vers le tarif extérieur commun, effectué le 1^{er} janvier 1961.

Enfin, ce rapprochement avait été effectué sur la base de calcul du Tarif Extérieur Commun réduit par anticipation de 20 %, mais sans pour autant ramener les droits à un niveau inférieur à celui du Tarif Extérieur Commun plein (règle du butoir). Or c'est désormais le Tarif Extérieur Commun lui-même qui vient d'être abaissé pour certains produits.

Les nouveaux droits applicables aux pays tiers ont été mis en vigueur à partir du 1^{er} juillet 1962.

— Baisse temporaire du tarif douanier italien.

Le Conseil des Ministres Italien a décidé le 22 août de procéder, pour conjurer l'inflation, à une baisse temporaire unilatérale de 10 % des droits de douane sur les produits industriels, à l'exception de ceux dérivés des matières premières dont le marché est isolé (ex. câbles sous plomb).

Cette décision concerne aussi bien les Six que les Pays Tiers, sous réserve pour ces derniers de la règle du butoir du Tarif Extérieur Commun.

Importation, par l'intermédiaire d'un pays membre, de produits originaires du Japon.

Par décision de la Commission Européenne (« J. O. »

des Communautés, n° 77 du 27 août), la France vient d'être autorisée à ne pas accorder le traitement communautaire aux piles et appareils de radio originaires du Japon et réexpédiés par d'autres Etats Membres sur son territoire.

— **Trafic de perfectionnement. Prélèvement à l'exportation :**

Le nouveau taux du prélèvement à l'exportation, entre pays de la C.E.E., en cas de trafic de perfectionnement, est porté de 35 % à 45 % à dater du 1^{er} juillet.

Ce système est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1961. Il consiste à percevoir, à la sortie du pays membre qui exporte vers un autre pays membre, un prélèvement sur les marchandises dans la fabrication desquelles sont entrés des produits originaires de pays tiers importés en admission temporaire, c'est-à-dire qui n'ont pas été soumis aux droits de douane, ni aux taxes normalement applicables. Perçu par l'Etat exportateur, ce prélèvement a été fixé au taux de 25 % pour l'année 1961 et de 35 % à dater du 1^{er} janvier 1962. Sa progression est proportionnelle aux abaissements de tarifs réalisés entre les Etats-Membres ; à la fin de la période transitoire, lorsque les tarifs seront totalement supprimés entre Etats-Membres, le taux du prélèvement sera de 100 %.

— **Tarif Extérieur Commun :**

Les négociations Dillon étant terminées (1), la C.E.E. va devoir procéder à l'inscription dans son Tarif Extérieur Commun des nouveaux droits résultant des dites négociations (2).

Toutefois la modification subséquente des tarifs nationaux des Six applicables aux pays tiers n'aura vraisemblablement pas lieu avant le 1^{er} janvier, les nouveaux tarifs venant à peine d'être publiés (Cf. supra).

Les autorités communautaires n'ont pas encore tranché la question de savoir si le Tarif Extérieur Commun sera à une ou deux colonnes (comprenant d'un côté les droits négociés au GATT, applicables aux parties contractantes et aux pays bénéficiant de la clause de la nation la plus favorisée, et de l'autre les droits du Tarif Extérieur Commun actuel applicables aux autres pays). L'utilisation du tarif à deux colonnes offre des possibilités de mesures de rétorsion en cas de discrimination éventuelle de la part de pays tiers (à l'heure actuelle les pays de l'Est, qui viennent de publier des tarifs à deux colonnes, envisagent d'appliquer les tarifs les plus élevés à la C.E.E.).

— **Contingents tarifaires :**

La Commission a décidé de réduire le montant de la demande de contingents tarifaires à droit nul, valables pour le second semestre 1962 que les Pays-Bas venaient de formuler : 20.000 tonnes de plomb brut et 5.200 tonnes de zinc.

Les contingents accordés pour 1962 ne seront respectivement que de 38.000 t. pour le plomb et de 9.000 t. pour le zinc. Les Pays-Bas sont décidés à présenter un recours à la Cour de Justice des Communautés.

(1) La signature des accords Dillon a eu lieu le 17 juillet à Genève.

(2) Rappelons, Cf. page 315, que les concessions faites aux Etats-Unis ont déjà été intégrées dans le Tarif Extérieur Commun à compter du 1^{er} juillet.

— **Produits de la liste G. Isolement du Marché italien du plomb :**

Avant d'avoir à exécuter le premier rapprochement vers le T.E.C., le gouvernement italien avait obtenu de la Commission, que le marché national du plomb puisse être isolé, tant des pays tiers que des pays membres, pour une durée de 6 ans, à compter de la signature du protocole intervenue en janvier 1961.

L'Italie était ainsi autorisée à invoquer une clause de sauvegarde (art. 226 du Traité) lui permettant de continuer à limiter les importations de plomb (et également de zinc et de soufre). La Commission avait autorisé l'application de ces mesures de sauvegarde, du 7 août 1961 au 7 août 1962 ; cette autorisation vient d'être prorogée jusqu'au 7 décembre 1962 ; en même temps le gouvernement italien est invité à présenter des plans d'assainissement, jusqu'au 30 septembre pour le plomb et le zinc, avant la fin de l'année pour le soufre.

— **Produits dérivés du plomb et du zinc.**

Au 1^{er} juillet dernier, l'Italie n'a pas appliqué intégralement la 5^e réduction douanière intra-communautaire de 10 % notamment sur les câbles électriques au plomb. Des pourparlers sont en cours pour obtenir de l'Italie qu'elle renonce à ces réductions sélectives.

2) Questions sociales :

— La Commission a adopté, fin juillet, de nouvelles recommandations relatives à l'harmonisation sociale :

— une première concernant l'établissement obligatoire de services de médecine du travail pour les entreprises ;

— une seconde portant sur l'adoption d'une liste commune de maladies professionnelles ;

— une dernière invitant les 6 pays à stimuler, favoriser (et éventuellement créer) des services sociaux dotés des moyens et du personnel nécessaires, chargés d'aider les travailleurs, et leurs familles, qui se déplacent dans la Communauté.

3) Ententes :

— Un groupe d'experts « ad hoc » sera convoqué en septembre par la Commission pour s'occuper du problème des accords d'exclusivité et de licence.

— Le « Guide pratique » pour les entreprises n'est pas encore sorti.

4) Politique Commerciale commune :

Le Conseil des ministres de la C.E.E. a adopté le programme d'action communautaire en matière de politique commerciale commune.

Ce programme reprend, avec certaines modifications, les propositions contenues dans le second memorandum présenté par la Commission.

En ce qui concerne la politique d'importation, le Conseil prévoit :

— une uniformisation des listes nationales de libération à l'égard des pays membres du G.A.T.T. et l'établissement, à une date ultérieure, d'une liste commune de libération ;

— une uniformisation de la politique contingente à l'égard des importations en provenance des pays de l'Est et notamment le remplacement des contingents nationaux par des contingents communautaires ;

— une uniformisation des mesures de défense commerciale (dumping taxes compensatrices).

En ce qui concerne la politique d'exportation, le Conseil prévoit :

— l'harmonisation des mesures d'aides à l'exportation vers les pays tiers ;

— la suppression progressive des restrictions aux exportations ;

— l'harmonisation progressive des efforts nationaux en vue de l'expansion commerciale sur les marchés des pays tiers.

5) Pays d'Outre-Mer associés :

Les propositions présentées par les Six lors de la réunion ministérielle euro-africaine des 4 et 5 juillet n'ont pas

satisfait les représentants africains.

Les pays membres de l'O.A.M.C.E. (1) se réuniront en septembre à Libreville pour donner leur réponse.

D'ores et déjà, le montant du Fonds de développement prévu par les Six, à savoir 780 millions de dollars, leur semble insuffisant.

6) Association de la Grèce :

L'accord d'association entre la Grèce et la C.E.E. entrera en vigueur le 1^{er} novembre prochain.

Cet accord d'association, signé le 9 juillet 1961 à Athènes, prévoit une période d'adaptation de 22 ans, à l'issue de laquelle la Grèce se trouvera en Union douanière avec les Six.

Une aide financière de 125 millions de \$ sera accordée par la C.E.E. à la Grèce pour lui permettre de franchir les différents stades d'adaptation.

II. — LA C.E.E. ET LES PAYS TIERS

1) Adhésion de la Grande-Bretagne au Marché Commun

Les réunions du mois de juillet avaient été presque exclusivement consacrées au problème des exportations de produits agricoles tempérés en provenance du Commonwealth sans qu'une solution ait pu être trouvée. Les négociations particulièrement difficiles nécessitaient alors une prolongation des discussions jusqu'au 4 août : en effet aussi bien les Britanniques que les Six restaient fermement sur leurs positions : les Britanniques persistaient à réclamer, sous forme de « débouchés comparables », des garanties quantitatives d'accès à la C.E.E. élargie pour les produits agricoles du Canada, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ; les Six étaient unanimes à fixer les limites de leurs concessions :

— ouverture dès 1963 de conférences mondiales destinées à rechercher une solution d'ensemble aux problèmes de la production et du commerce des produits agricoles tempérés ;

— acceptation de consulter les pays du Commonwealth si des accords mondiaux, sur les principaux produits agricoles, n'étaient pas signés en 1970 ;

— maintien d'une certaine préférence sur le marché britannique pour les exportations des pays blancs du Commonwealth pendant la période transitoire ;

— politique des prix modérés dans la C.E.E.

L'ultime reprise des négociations n'a pas permis d'aboutir à un accord d'ensemble, l'écart entre les 2 positions étant trop grand pour être comblé d'un seul coup.

Les discussions sont ajournées en principe au début du mois d'octobre.

Ce délai de réflexion va laisser le gouvernement britannique en but aux récriminations des pays du Commonwealth et surtout à l'opposition accrue de la minorité parlementaire.

Sur les autres questions faisant l'objet des négociations, de nouveaux progrès ont cependant pu être réalisés au cours du mois de juillet.

1) Association des pays du Commonwealth à la C.E.E.

Les pays dépendants du Commonwealth ont été divisés en 4 catégories :

1. — Les pays qui deviendront indépendants à brève échéance (Uganda, Jamaïque, Trinidad) ; aux fins de négociation, ils seront considérés comme déjà indépendants.

2. — Pays pour lesquels l'association pourrait constituer une solution valable : Kenya, Antilles, Zanzibar, Guyane, Oonduras, Iles Bermudes, Salomon, Maurice, Ste-Hélène, etc...

3. — Pays qui posent des problèmes particuliers : Aden (en raison du pétrole) ; Fédération de la grande Malaisie (Singapour, Bornéo) ; les 3 protectorats qui sont en union douanière avec l'Afrique du Sud (en raison du risque de détournement de trafic ; ce problème sera étudié à l'automne).

4. — Pays pour lesquels l'association est à exclure : Hong-Kong, Malte, Chypre et les bases militaires (Gibraltar).

Pour ce qui est des pays indépendants, seuls pourraient être associés les pays africains.

2) Inde, Pakistan, Ceylan :

Les Six et la Grande-Bretagne ont donné leur accord aux propositions déjà acceptées par les suppléants ; en outre en ce qui concerne notamment les exportations de cotonnade, un droit nul pourrait être accordé ; il le sera sur les importations de thé.

3) Règlement financier agricole :

Si la Grande-Bretagne a adopté le principe du règlement financier agricole, des problèmes d'interprétation se posent sur le sort qui sera réservé aux prélèvements qui seront perçus à la frontière commune pour mettre les produits en provenance des pays tiers au même niveau de prix, à leur entrée dans l'Etat importateur, que les produits agricoles nationaux.

2) Les Neutres et la C.E.E.

Les « auditions » de l'Autriche et de la Suède auprès de la Commission européenne ont eu lieu en juillet ; la Suède a surtout insisté sur les obligations qui découlent pour elle de son statut de pays neutre ; l'Autriche a davantage attiré

(1) Organisation africaine et malgache de coopération économique.

l'attention sur sa situation géographique et économique qui rend « indispensable un accord avec les Six ».

Les Six ne prévoient pas de donner de réponse avant la fin de l'année (l'audition de la Suisse est prévue pour la fin de septembre).

3) La Norvège et la C.E.E.

L'ajournement des négociations entre le Royaume Uni et la C.E.E. entraîne le report des entretiens avec la Norvège.

4) Les États-Unis et la C.E.E.

— Concessions tarifaires dans le cadre du G.A.T.T. :

Les concessions douanières octroyées aux États-Unis, dans le cadre des négociations Dillon, ont été appliquées à dater du 1^{er} août par les Six. La France a cependant déjà mis en vigueur ces concessions à dater du 1^{er} juillet. (« Journal Officiel » du 24 juin) (Cf. supra).

C'est à dater du 1^{er} août également que les Six ont appliqué les nouveaux droits sur les produits (chimiques et textiles) qui ont fait l'objet de mesures de rétorsion à l'égard des États-Unis.

De leur côté, les États-Unis ont mis en vigueur le 1^{er} juillet la première tranche des réductions douanières négociées au G.A.T.T.

5) G.A.T.T.

Après celui signé avec les États-Unis, d'autres accords sont intervenus :

Royaume-Uni :

Parmi les matériels électriques faisant l'objet de con-

cessions tarifaires entre la C.E.E. et la Grande-Bretagne, principal fournisseur (1), figurent les matériels suivants : machines génératrices jusqu'à 10 kg, pour lesquelles le Tarif Extérieur Commun passe de 14 à 11 % — Fils et câbles, pour lesquels le Tarif Extérieur Commun passe de 17 à 14 % — appareils radio professionnels autres que les appareils émetteurs-récepteurs, pour lesquels le Tarif Extérieur Commun passe de 20 à 16 %. Le Service du Commerce Extérieur diffusera la liste complète des concessions tarifaires britanniques dans le numéro d'octobre de la « C.E. ».

Suisse :

Un accord douanier vient d'être signé entre la C.E.E. et la Suisse, comportant un abaissement de 20 % des tarifs sur certains produits. La liste des concessions ne nous est pas encore connue.

Des accords ont été également conclus avec divers autres pays membres du G.A.T.T. (Portugal, Canada, Brésil, etc...) pour mémoire : avec le Japon (2).

La signature de l'ensemble des négociations Dillon a eu lieu le 16 juillet à Genève.

L'Amérique Latine et la C.E.E. :

L'organisation des États américains va ouvrir un bureau à Paris pour la défense de ses intérêts. Le D^r Daniel RODRIGUEZ LARRITA (Uruguay) prendra la direction de ce bureau chargé du développement des relations commerciales entre la C.E.E. et l'Amérique Latine.

(1) Il est bien entendu que le Royaume-Uni bénéficie, en tant que membre du G.A.T.T., des concessions tarifaires accordées aux États-Unis et que, réciproquement, les concessions accordées au Royaume-Uni bénéficient aux États-Unis ainsi qu'à tous les pays membres du G.A.T.T. en application de la clause de la nation la plus favorisée.

(2) Cf. « La C.E. » de juillet 1962.

NOTES JURIDIQUES SUR L'APPLICATION DU TRAITÉ C.E.E.

DROIT DU TRAVAIL ET CONFLITS SOCIAUX

EGALITE DES REMUNERATIONS ENTRE LES TRAVAILLEURS MASCULINS ET LES TRAVAILLEURS FEMININS

(Article 119 du Traité)

PAR l'article 119 du Traité instituant la C.E.E., les Etats membres se sont engagés à assurer au cours de la première étape, et à maintenir par la suite, l'application du principe de l'égalité des rémunérations entre les travailleurs masculins et les travailleurs féminins pour un même travail.

Compte tenu de ces engagements, les représentants des gouvernements des Etats membres ont adopté, lors de la 60^e session du Conseil, une résolution par laquelle ils sont convenus d'engager, avant le 31 décembre 1961, les procédures appropriées en vue d'assurer aux travailleurs féminins l'application du principe de l'égalité des rémunérations par rapport aux travailleurs masculins, de telle façon que ce principe puisse être protégé par les tribunaux.

Afin de ménager une progression dans l'application de ce principe, ces procédures (par la voie des mesures législatives ou réglementaires, soit, lorsque cette méthode est organisée et suffisante, par l'intervention de conventions collectives obligatoires) devront aboutir à l'égalité des salaires masculins et féminins, selon le calendrier suivant :

1° avant le 30 juin 1962 : les écarts de salaires supérieurs à 15 % seront ramenés à ce chiffre ;

2° avant le 30 juin 1963 : les écarts de salaires supérieurs à 10 % seront ramenés à ce chiffre ;

3° avant le 31 décembre 1964 : toutes les discriminations seront complètement éliminées.

Les Etats membres se sont d'autre part engagés à refuser d'étendre la force obligatoire *erga omnes* aux conventions collectives qui, malgré les directives ou recommandations des gouvernements, n'assureraient pas le respect de ce calendrier. Ils ont également reconnu que l'application du principe de l'égalité des rémunérations a pour objet d'éliminer toutes discriminations fondées sur le sexe dans la fixation des salaires. Toutes les pratiques discriminatoires devront être éliminées dans les mêmes délais que ceux prévus au calendrier.

Le respect de ces engagements sera contrôlé par la Commission de la C.E.E. Une procédure de consultation à organiser par la Commission entre les Etats membres est également prévue pour les cas dans lesquels des entreprises ou des secteurs économiques paraîtront désavantagés en raison des différences existant entre les salaires masculins et féminins.

Enfin, des enquêtes statistiques et des enquêtes sur les conventions collectives et les techniques de classification des fonctions devront être effectuées de manière à pouvoir suivre l'exécution de ces engagements suivant le calendrier adopté. Seront également effectuées par la Commission de la C.E.E. des études de cas qui puissent servir à un examen international comparé de la classification des hommes et des femmes dans les fonctions.

INSTITUTIONS

VIOLATION DU TRAITE PAR UN ETAT MEMBRE

(Art. 169-171)

Arrêt de la Cour de Justice des Communautés en date du 19 décembre 1961 (Aff. n° 7/61 ; Commission de la C.E.E. contre Gouvernement de la République italienne).

Le litige qui a déjà été évoqué dans cette rubrique (*) alors qu'il était pendant devant la Cour s'est présenté dans les circonstances suivantes : Parmi les marchandises dont la libération a été consolidée par l'Italie conformément à l'article 31, alinéa 2, du Traité figurent certains produits du secteur de la viande de porc. En juin 1960, le gouvernement italien suspend pour quelques mois l'importation

de ces produits et, par la suite, proroge cette suspension à plusieurs reprises. La Commission, après avoir ouvert la procédure prévue à l'article 169 du Traité pour infraction à l'article 31, alinéa 1, du Traité, est conduite à émettre un avis motivé par lequel elle invite le Gouvernement italien à rétablir les libérations suspendues avant le 21 janvier 1961. Dans le délai fixé, celui-ci demande à la Commission d'autoriser la suspension sur la base de l'article 226 du Traité en raison de la situation exceptionnelle où se trouve le marché italien. Mais la Commission estimant que l'examen d'une pareille demande ne peut suspendre la procédure de l'article 169 du Traité saisit la Cour le 20 mars 1961. Quelques jours plus tard, elle refuse le bénéfice de l'article 226 au Gouvernement italien mais lui suggère d'instituer un système de prix minima conformément à l'article 44 du Traité. Le 1^{er} juillet 1961,

(*) Revue du « Marché Commun », octobre 1961, p. 384.

ce dernier met fin à l'infraction en rétablissant la libération pour certains produits litigieux et en instituant sur les autres un régime de prix minima.

Le recours introduit par la Commission a été déclaré recevable et, sur le fond, la Cour a arrêté que « le Gouvernement italien, en suspendant provisoirement les importations des produits en cause, en provenance des Etats membres, a manqué à l'obligation établie à l'article 31, alinéa 1, du Traité. »

Les points principaux de l'argumentation développée dans les motifs de l'arrêt sont les suivants :

1) Bien que le Gouvernement italien se soit conformé au point de vue de la Commission en cours d'instance, le recours n'est pas devenu sans objet. La Cour tire de l'article 171 du Traité qu'il lui appartient « de dire si le manquement a été commis, sans avoir à examiner si postérieurement à l'introduction du recours, l'Etat en cause a pris les mesures nécessaires pour mettre fin à l'infraction ». De plus, dans le cas où c'est la Commission qui estime qu'un manquement a été commis, elle peut avoir intérêt à faire confirmer en droit son appréciation et elle est habilitée à saisir la Cour si l'Etat en cause ne se conforme pas à son avis motivé dans le délai fixé. Il en irait différemment si les mesures demandées étaient prises en temps utile. « L'article 169, alinéa 2, n'attribue à la Commission le droit de saisir la Cour que si l'Etat en cause ne se conforme pas à l'avis de la Commission dans le délai

fixé par celle-ci, délai qui permet à l'Etat intéressé de régulariser sa position conformément aux prescripteurs du Traité ».

2) L'introduction d'une demande d'application de l'article 226 du Traité dans le délai prévu par l'avis motivé ne constitue pas une mesure conforme à cet avis ; « pour se conformer à l'avis motivé, le Gouvernement italien aurait dû engager, en temps utile, les procédures nécessaires pour mettre fin aux mesures de suspension jugées contraires à l'article 31 ; la présentation d'une demande d'application de mesures de sauvegarde a une toute autre portée. »

3) Le caractère provisoire d'une part, nécessaire et urgent de l'autre, des mesures prises par le Gouvernement italien ne constitue pas une justification. «... l'obligation de standstill prévue à l'article 31 est absolue ; elle ne comporte aucune exception, même partielle ou temporaire ; l'interprétation alléguée par la défenderesse ouvrirait la voie à des actions unilatérales des Etats membres allant directement à l'encontre de l'objectif poursuivi par le Traité en matière de libre circulation des marchandises. » «... l'article 226 contient une disposition formelle, qui prévoit une procédure d'urgence, permettant de remédier dans les délais les plus brefs aux situations les plus graves ; le fait même qu'une procédure d'urgence ait été prévue exclut toute action unilatérale de la part des Etats membres, qui ne sauraient donc invoquer ni l'urgence ni la gravité de la situation pour éluder la procédure de l'article 226 ».

CRÉATION D'UN CENTRE DE RENSEIGNEMENTS STATISTIQUES

A la date du 1^{er} février 1962, la Direction Générale des Douanes et Droits indirects a mis à la disposition du public un centre de renseignements statistiques relatifs au commerce extérieur, 192, rue Saint-Honoré, 3^e étage, (Tél. : EUR. 14-50). Créé pour fournir à tous les utilisateurs, dans les meilleurs délais, les renseignements statistiques concernant le commerce extérieur de la France, ce centre deviendra progressivement une sorte de S.V.P. des différentes statistiques établies par la Douane.

Il s'est avéré en effet indispensable de faire profiter, le plus tôt possible, tous les intéressés, de l'élargissement en cours de l'information statistique à la suite de la mise en œuvre du traitement électronique par l'administration.

Le Centre de renseignements statistiques reste un service public au service du public. Les organisations professionnelles comme les particuliers peuvent y obtenir les renseignements et les documents statistiques sur place, ou par téléphone. Les agents des douanes fournissent les rensei-

gnements partiels concernant, par exemple, un article de la nomenclature statistique ou un aspect du commerce extérieur avec un pays donné. Un télex sera, en outre, installé ultérieurement.

Ce service, que la Direction générale des Douanes considère comme fondamental, est assuré à titre gratuit.

Pendant une période transitoire et jusqu'à la prochaine installation de moyens de reproduction plus importants, il reste possible d'obtenir au Centre de renseignements statistiques la communication sur place des documents statistiques pour en relever quelques éléments. Mais il s'agit là d'une façon de procéder incommode, car elle bloque au profit d'un utilisateur une documentation demandée simultanément par plusieurs. Pour pallier cette difficulté, le Centre de renseignements statistiques délivre, à la demande et sur le champ, des reproductions photocopiées de pages de listings, qui sont remises sur place ou acheminées par voie postale.



**Au service
du commerce extérieur
UN RÉSEAU MONDIAL**

CRÉDIT LYONNAIS

LA PLUS GRANDE BANQUE FRANÇAISE DE DÉPÔTS
1650 AGENCES

- **AGENCES EN AFRIQUE**
ALGÉRIE • MAROC • TUNISIE • RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE • RÉPUBLIQUE DU CONGO • RÉPUBLIQUE DE LA CÔTE D'IVOIRE • RÉPUBLIQUE DU DAHOMEY • RÉPUBLIQUE DU GABON • RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL • RÉPUBLIQUE SOUDANAISE • RÉPUBLIQUE DU TCHAD • CAMEROUN • TOGO
- **AGENCES A L'ÉTRANGER**
ALLEMAGNE • ANGLETERRE • BELGIQUE • ESPAGNE • LUXEMBOURG • PRINCIPAUTÉ DE MONACO • RÉPUBLIQUE DU SOUDAN • SUISSE
- **BANQUES ASSOCIÉES**
BRÉSIL : Banco Frances e Brasileiro
PÉROU : Banco de Lima
VENEZUELA : Banco Provincial de Venezuela
IRAN : Banque Etebarate Iran
LIBAN : Banque G. TRAD (Crédit Lyonnais)
- **FILIALES**
PORTUGAL : Crédit franco-portugais
ILE DE LA RÉUNION : Banque de La Réunion & Société Bourbonnaise de Crédit réunies
- **REPRÉSENTATIONS**
ALLEMAGNE • ARGENTINE • ITALIE
- **CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER**



POUR TOUTES VOS OPÉRATIONS DANS LE CADRE DU TRAITÉ DE
MARCHÉ COMMUN EUROPÉEN
consultez le service spécialisé
SECRÉTARIAT COMMERCIAL (MARCHÉ COMMUN)
DIRECTION DE LA HAUTE BANQUE ET DES AGENCES ÉTRANGÈRES
19 Boulevard des Italiens à PARIS (2^e)
OU ADRESSEZ-VOUS A L'AGENCE LA PLUS PROCHE DE VOTRE ENTREPRISE

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

SOCIÉTÉ ANONYME FONDÉE EN 1864

CAPITAL NF. 100 MILLIONS

RÉSERVES NF. 21 MILLIONS

SIÈGE SOCIAL 29, boulevard Haussmann, PARIS

1400 AGENCES
ET BUREAUX
EN FRANCE ET EN AFRIQUE

SUCCURSALES A BUENOS-AYRES
LONDRES NEW-YORK
FILIALES EN BELGIQUE ET
EN ESPAGNE

Correspondants dans le monde entier

TOUTES OPERATIONS DE BANQUE ET DE BOURSE



Bons du Trésor

une formule nouvelle

les Bons à 3 ou 5 ans

- si vous demandez
le remboursement
après 3 ans,
votre intérêt annuel
est de 4 %

- Si vous les conservez
5 ans,
votre intérêt annuel
est de 4,30 %

GOUTRATTEL

BT.3