



# Assemblée générale

Distr.: Limitée  
1<sup>er</sup> octobre 2002

Français  
Original: Anglais

## Commission des Nations Unies pour le droit commercial international

Groupe de travail VI (Sûretés)

Deuxième session

Vienne, 16-20 décembre 2002

### Sûretés

### Projet de guide législatif sur les opérations garanties

### Rapport du Secrétaire général

### Additif

### Table des matières

|                                                                                                                                                                                               | <i>Paragraphes</i> | <i>Page</i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|
| Projet de guide législatif sur les opérations garanties . . . . .                                                                                                                             | 1-36               | 2           |
| I. Introduction . . . . .                                                                                                                                                                     | 1-26               | 2           |
| A. Objet et champ d'application du Guide . . . . .                                                                                                                                            | 1-13               | 2           |
| B. Terminologie . . . . .                                                                                                                                                                     | 14                 | 5           |
| C. Exemples de pratiques de financement à traiter dans le Guide . . . . .                                                                                                                     | 15-26              | 6           |
| 1. Financement du prix d'achat de stocks et de matériel . . . . .                                                                                                                             | 16-20              | 7           |
| 2. Financement renouvelable garanti par des créances et des stocks . . . . .                                                                                                                  | 21-23              | 8           |
| 3. Financement par des prêts à terme . . . . .                                                                                                                                                | 24-26              | 8           |
| II. Objectifs fondamentaux d'un régime efficace en matière d'opérations garanties . . . . .                                                                                                   | 27-36              | 9           |
| A. Permettre à un large éventail d'entreprises d'utiliser la valeur intrinsèque<br>intégrale de leurs biens pour obtenir un crédit dans un large éventail<br>d'opérations de crédit . . . . . | 28                 | 9           |
| B. Obtenir des sûretés de manière simple et efficace . . . . .                                                                                                                                | 29                 | 9           |
| C. Reconnaître l'autonomie des parties . . . . .                                                                                                                                              | 30                 | 9           |
| D. Assurer l'égalité de traitement des créanciers nationaux et étrangers . . . . .                                                                                                            | 31                 | 10          |
| E. Valider les sûretés sans dépossession . . . . .                                                                                                                                            | 32                 | 10          |



|    |                                                                                                    |    |    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|
| F. | Encourager un comportement responsable en renforçant la prévisibilité et la transparence . . . . . | 33 | 10 |
| G. | Établir des règles de priorité claires et prévisibles . . . . .                                    | 34 | 10 |
| H. | Facilité de la réalisation des sûretés de manière prévisible et efficace . . . . .                 | 35 | 10 |
| I. | Équilibrer les intérêts des personnes intéressées . . . . .                                        | 36 | 11 |

## **Projet de guide législatif sur les opérations garanties**

*[Remarques liminaires à établir à un stade ultérieur]*

# **I. Introduction**

## **A. Objet et champ d'application**

1. Le présent Guide a pour objet d'aider les États à élaborer des lois modernes sur les opérations garanties, afin de promouvoir l'offre de crédits garantis bon marché. Il s'adresse aux États qui n'ont pas, dans ce domaine, de lois effectives et efficaces, aussi bien qu'à ceux qui en ont, mais souhaitent les revoir ou les moderniser, ou encore les harmoniser ou les coordonner avec celles d'autres États.

2. Le Guide part du principe que des lois rationnelles sur les opérations garanties peuvent avoir de nombreux avantages pour les États qui les adoptent, notamment attirer des crédits de créanciers nationaux et étrangers, favoriser le développement et l'expansion des entreprises nationales, et d'une façon générale promouvoir les échanges. De telles lois peuvent également procurer des avantages aux consommateurs en abaissant le coût des biens et des services et en encourageant l'offre de crédit à la consommation bon marché. Pour réussir à promouvoir l'offre de crédit bon marché, il faut que de telles lois puissent s'appuyer sur des systèmes judiciaires et d'autres mécanismes d'application des lois efficaces et efficaces, et qu'elles soient étayées par des lois sur l'insolvabilité respectant les droits qu'elles confèrent.

3. Le Guide s'efforce de transcender les différences entre régimes juridiques en proposant des solutions pragmatiques et éprouvées pouvant être acceptées et appliquées dans des États ayant des traditions juridiques divergentes. Il vise l'élaboration de lois procurant des avantages économiques concrets aux États qui les adoptent. Il est possible que les États aient à supporter des dépenses prévisibles et limitées pour élaborer et appliquer de telles lois, mais la vaste expérience accumulée donne à penser que ces dépenses devraient être largement compensées par les avantages à court et à long terme qui seront obtenus.

4. Toutes les entreprises – qu'il s'agisse de fabricants, de distributeurs, de prestataires de services ou de détaillants – ont besoin d'un fonds de roulement pour fonctionner, se développer et être compétitives. Des études réalisées par des organisations telles que la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, le Fonds monétaire international, la Banque asiatique de développement et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) ont démontré que l'octroi de crédits garantis était l'un des moyens les plus efficaces de doter les entreprises commerciales d'un fonds de roulement.

5. L'efficacité d'un crédit garanti réside dans le fait que les entreprises peuvent utiliser la valeur intrinsèque de leurs actifs pour réduire le risque crédit du créancier. Le risque est réduit car un crédit garanti par les actifs d'une entreprise donne aux créanciers accès à ces actifs pour se faire payer en cas de défaut de paiement du débiteur. À partir du moment où le risque de défaut de paiement est réduit, l'offre de crédit augmente et le coût du crédit diminue. D'un autre côté, dans les États où les créanciers ont l'impression que les risques liés aux opérations de crédit sont élevés, le coût du crédit augmente, car lesdits créanciers exigent une rémunération accrue pour évaluer et assumer le surcroît de risque.

6. Un système juridique soutenant les opérations garanties est essentiel si l'on veut réduire les risques perçus de telles opérations et promouvoir l'offre de crédit garanti. Il est plus facile pour les entreprises d'obtenir de tels crédits dans les États qui ont des lois efficaces prévoyant des solutions cohérentes et prévisibles pour les créanciers en cas de défaillance des débiteurs. Dans certains États, l'absence de régime effectif pour les opérations garanties ou de régime de l'insolvabilité, dans lequel les sûretés sont reconnues, a abouti à la quasi-disparition du crédit aux consommateurs et aux petites et moyennes entreprises commerciales.

7. Un régime juridique favorisant les crédits garantis non seulement aide à la culture et à la croissance d'entreprises individuelles, mais peut également avoir un effet positif sur la prospérité économique des États. Ainsi, les États qui n'ont pas de régime efficace pour les opérations garanties risquent de se priver d'un précieux avantage économique potentiel.

8. Afin de promouvoir au mieux l'offre de crédits garantis bon marché, le Guide indique que les lois sur les opérations garanties devraient être structurées de manière à permettre aux entreprises d'utiliser au maximum la valeur intrinsèque de leurs biens pour obtenir un crédit. Le Guide met principalement l'accent sur les sûretés mobilières conventionnelles et propose qu'un large éventail de biens meubles puissent être grevés, dont les stocks, le matériel et les créances de sommes d'argent. En plus des biens meubles, il traite des immeubles par destination et recommande également la reconnaissance d'une sûreté (parfois appelée "nantissement du fonds de commerce") que peut constituer une entreprise sur la totalité ou la quasi-totalité de ses actifs (biens immeubles compris) tant que ladite sûreté ne va pas à l'encontre d'autres lois traitant des biens immeubles. Bien que le Guide porte sur les sûretés conventionnelles, il mentionne également les sûretés non conventionnelles, telles que les sûretés légales ou les sûretés judiciaires, pour les cas où le même bien est soumis à la fois à des sûretés conventionnelles et non conventionnelles et que la loi doit prévoir la priorité relative de ces sûretés (voir A/CN.9/WG.VI/WP.2/Add.7, par. 33 à 38).

9. Le Guide ne couvre pas les sûretés portant sur des titres en tant que biens affectés initialement en garantie (pour ce qui est des droits sur le produit, voir ...). La nature des titres et leur importance pour le fonctionnement des marchés financiers soulèvent de nombreuses questions qui méritent un traitement spécial dans la législation. Ces questions font l'objet d'un texte que prépare l'Institut international pour l'unification du droit privé (Unidroit). La loi applicable aux sûretés et autres droits sur titres est abordée dans une convention qu'est en train de préparer la Conférence de La Haye de droit international privé. Le Guide est structuré de manière que l'État adoptant une législation fondée sur le régime envisagé dans le Guide peut, en même temps, appliquer ces deux textes en cours

d'élaboration. *[Note au Groupe de travail: Le Groupe de travail souhaitera peut-être, le moment venu, développer ce sujet.]*

10. Du fait que les opérations garanties font souvent intervenir des parties et des actifs situés dans des États différents, le Guide essaie également de promouvoir la reconnaissance mutuelle des sûretés créées valablement dans d'autres États, ce qui constituerait une amélioration sensible par rapport aux lois actuellement en vigueur dans de nombreux États, en vertu desquelles les sûretés sont souvent perdues lorsqu'un bien grevé est transporté au-delà des frontières nationales, et contribuerait largement à encourager les créanciers à accorder des crédits dans les opérations transfrontières.

11. Diverses craintes ont été exprimées au sujet des crédits garantis. Par exemple, on pourrait considérer que le fait de donner à un créancier un rang prioritaire sur la totalité ou la quasi-totalité des actifs d'un constituant (qui peut être le débiteur ou un tiers, voir Terminologie, section B), limite la capacité de ce dernier à obtenir un financement auprès d'autres sources. De plus, un créancier garanti peut exercer une influence importante sur l'entreprise d'un constituant, puisqu'il a la faculté, en cas de défaillance, de saisir ou de menacer de saisir le bien grevé. Une autre crainte est que les créanciers garantis ne prennent effectivement la majeure partie ou la totalité des actifs d'un constituant insolvable et ne laissent peu de choses aux créanciers chirographaires, dont certains ne sont pas à même de négocier une sûreté sur les actifs du constituant. Le Guide examine ces préoccupations et, lorsqu'elles semblent fondées, il propose des solutions.

12. On a cherché dans tout le Guide à établir un équilibre entre les intérêts des débiteurs, des créanciers (qu'ils soient garantis, privilégiés ou chirographaires), tiers, acheteurs et autres cessionnaires intéressés de l'État. Ce faisant, le Guide part de l'hypothèse, étayée par de nombreuses données factuelles, que les créanciers accepteront une telle approche équilibrée et seront donc encouragés à accorder des crédits bon marché, tant que les lois (ainsi que les mécanismes juridiques et administratifs d'appui) leur permettront effectivement d'évaluer leurs risques avec un degré élevé de prévisibilité et de déterminer avec confiance qu'ils réaliseront la valeur économique des biens grevés. Pour parvenir à cet équilibre, une étroite coordination entre les opérations garanties et les régimes applicables au droit de l'insolvabilité, y compris des dispositions relatives au traitement des sûretés en cas de redressement d'un débiteur insolvable, est indispensable. De plus, certains débiteurs, tels que les débiteurs consommateurs, ont besoin de protections supplémentaires. Ainsi, bien que le régime envisagé par le Guide vise à s'appliquer à de nombreuses formes d'opérations de consommateurs, il n'a pas pour objet à avoir préséance sur les droits relatifs à la protection de ces derniers ni d'examiner les politiques de protection des consommateurs, car cette question ne se prête pas à unification.

13. Le Guide s'inspire des travaux de la CNUDCI et d'autres organisations, en particulier des textes suivants: Convention des Nations Unies sur la cession de créances dans le commerce international, adoptée en décembre 2001; Convention relative aux garanties internationales portant sur des matériels d'équipement mobiles, approuvée en novembre 2001; Loi type de la BERD sur les transactions garanties, achevée en 1994; Principes généraux d'une loi modèle sur les transactions garanties de la BERD, achevés en 1997; étude sur la réforme des lois relatives aux opérations garanties en Asie, réalisée par la Banque asiatique de développement en

2000; modèle de Loi interaméricaine de l'OEA sur les transactions garanties, élaboré en 2002; [...].

## B. Terminologie

14. La terminologie adoptée dans le présent Guide vise à exprimer les concepts qui sont à la base d'un régime en matière d'opérations garanties. Les termes employés ne sont empruntés à aucun système juridique particulier. Même lorsqu'un terme se retrouve dans une loi nationale, il peut ici revêtir un autre sens. Cette approche est adoptée pour donner au lecteur un vocabulaire et un cadre conceptuel communs et pour encourager l'harmonisation transnationale du droit gouvernant les sûretés. Aussi trouvera-t-on ci-après la liste des principaux termes employés et le sens fondamental qui leur est donné dans le Guide. Ce sens est précisé lorsque les termes apparaissent dans les autres chapitres qui, en outre, définissent et emploient des termes supplémentaires.

|                                          |                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Sûreté</b>                            | Droit réel conventionnel sur un bien meuble [ou un immeuble par destination] garantissant le paiement ou une autre forme d'exécution d'une ou de plusieurs obligations.                                         |
| <b>Obligation garantie</b>               | Obligation garantie par une sûreté.                                                                                                                                                                             |
| <b>Créancier garanti</b>                 | Créancier titulaire d'une sûreté.                                                                                                                                                                               |
| <b>Débiteur</b>                          | Personne qui doit exécuter l'obligation garantie. Le débiteur peut être ou non la personne qui consent la sûreté à un créancier garanti (voir "constituant").                                                   |
| <b>Constituant</b>                       | Personne qui constitue une sûreté sur un ou plusieurs de ses biens en faveur d'un créancier garanti. Le constituant peut être ou non le débiteur qui doit exécuter l'obligation garantie (voir "débiteur").     |
| <b>Convention constitutive de sûreté</b> | Convention entre un constituant et un créancier qui crée une sûreté garantissant une ou plusieurs obligations du débiteur.                                                                                      |
| <b>Bien grevé</b>                        | Bien sur lequel porte une sûreté. En général, les biens grevés sont divisés en biens meubles corporels et incorporels, chacune de ces deux catégories comprenant plusieurs sous-catégories.                     |
| <b>Biens meubles corporels</b>           | Englobent le matériel, les stocks, ainsi que les immeubles par destination.                                                                                                                                     |
| <b>Stocks</b>                            | Désignent non seulement les stocks de biens meubles corporels destinés à être vendus ou loués dans le cadre de l'activité habituelle de l'entreprise, mais aussi les matières premières et produits semi-finis. |
| <b>Matériel</b>                          | Biens meubles corporels autres que les stocks utilisés par une personne dans l'exploitation de son entreprise.                                                                                                  |

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Immeubles par destination</b>       | Biens meubles corporels qui sont devenus des biens immeubles en vertu de la loi de l'État dans lequel sont situés les biens immeubles.                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Biens meubles incorporels</b>       | Tous les biens meubles non corporels. Englobent les créances et les créances de somme d'argent.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Créance</b>                         | Désigne une créance de somme d'argent aussi bien que le droit à l'exécution d'une obligation non monétaire.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Créance de somme d'argent</b>       | Droit au paiement d'une somme d'argent.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Produit</b>                         | Fruits des biens grevés et tout ce qui est reçu lors de la disposition de tels biens.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Priorité</b>                        | La priorité d'un créancier garanti est la mesure dans laquelle il peut obtenir l'avantage économique de sa sûreté par préférence à d'autres parties ayant un droit sur le même bien grevé. Les règles de priorité classent les sûretés et autres droits <i>in rem</i> sur des biens grevés dans l'ordre dans lequel ils doivent être satisfaits sur ces biens.                                                                                     |
| <b>Sûreté avec dépossession</b>        | Sûreté sur un bien grevé en possession d'un créancier garanti ou de son agent autre que le constituant.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Sûreté sans dépossession</b>        | Sûreté sur un bien meuble incorporel grevé et sur un bien meuble corporel grevé en possession du constituant ou de son agent.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Débiteur insolvable</b>             | Personne faisant l'objet d'une procédure d'insolvabilité. Si une sûreté a été consentie par un tiers constituant, le Guide parle de "constituant insolvable".                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Procédure d'insolvabilité</b>       | Procédure collective qui suppose le dessaisissement partiel ou total du débiteur insolvable et la désignation d'un représentant de l'insolvabilité aux fins de la liquidation ou du redressement des actifs ou des affaires du débiteur insolvable.                                                                                                                                                                                                |
| <b>Représentant de l'insolvabilité</b> | Personne désignée par la loi ou nommée par un tribunal qui est chargée d'administrer les actifs ou les affaires du débiteur insolvable aux fins soit de la liquidation, soit du redressement de ces actifs ou affaires. Les représentants de l'insolvabilité comprennent les débiteurs insolubles laissés en possession pour administrer leurs actifs ou affaires dans la procédure de redressement dans les régimes juridiques qui le permettent. |

### C. Exemples de pratiques de financement à traiter dans le Guide

15. On trouvera ci-après trois brefs exemples de types d'opérations de crédit garanties que le Guide vise à encourager et auxquels il sera référence dans la suite

du texte pour illustrer des points particuliers. Ces exemples ne représentent que quelques-unes des nombreuses formes d'opérations garanties actuellement pratiquées, et un régime efficace dans ce domaine doit être suffisamment souple pour prendre en compte non seulement les modes de financement existants, mais aussi ceux qui pourront apparaître dans l'avenir.

*[Note au Groupe de travail: Pour ne pas distraire le lecteur avec une discussion trop complexe, seuls sont donnés quelques exemples des opérations les plus fondamentales et les plus courantes. D'autres exemples d'opérations plus complexes, telles que le financement de projets et la titrisation, pourront être ajoutés par le Groupe de travail, si nécessaire, pour illustrer des points abordés dans le Guide.]*

## **1. Financement du prix d'achat de stocks et de matériel**

16. Les entreprises souhaitent souvent financer certains achats de stocks ou de matériel. Le financement nécessaire est généralement fourni par le vendeur, parfois par un prêteur, lequel peut alors être un tiers indépendant ou bien avoir un lien avec le vendeur.

17. Ce type de financement, qui peut revêtir des formes juridiques variées (par exemple, réserve de propriété) est souvent appelé "financement du prix d'achat". Dans de nombreux États, le vendeur, par convention, reste propriétaire des biens vendus jusqu'à ce que le crédit soit intégralement remboursé. On parle alors généralement d'arrangements avec réserve de propriété ou de conventions de vente sous condition (voir aussi A/CN.9/WP.6/Add.2, par. ...). Dans d'autres États, le vendeur ou le prêteur se voit consentir par convention une sûreté sur les biens vendus pour garantir le remboursement du crédit ou du prêt.

18. Exemple de "financement du prix d'achat": Agrico est une entreprise de fabrication et de distribution de matériel agricole dont les installations se trouvent dans l'État X et les clients dans divers États. Elle souhaite acheter 10 000 unités de peinture au vendeur A et 5 000 roues au vendeur B, et louer certains matériels de fabrication au bailleur A, le tout pour fabriquer certains types de matériel agricole.

19. En vertu du contrat d'achat avec le vendeur A, Agrico est tenue de payer le prix d'achat de la peinture dans un délai de 30 jours à compter de la livraison, le vendeur A en restant propriétaire jusqu'à ce que ce prix soit payé intégralement. En vertu du contrat d'achat avec le vendeur B, Agrico est tenue de payer le prix d'achat des roues avant qu'elles lui soient livrées. Pour financer cet achat, elle obtient un prêt du prêteur A, ce prêt étant garanti par les roues achetées.

20. En vertu du contrat de location avec le bailleur A, Agrico loue à ce dernier le matériel de fabrication pour une période de deux ans. Elle est tenue d'effectuer des paiements mensuels pendant la durée du bail, à l'expiration duquel elle a la possibilité d'acheter le matériel à un prix symbolique. Le bailleur A reste propriétaire du matériel pendant la durée du bail. La propriété est transférée à Agrico à l'expiration du bail si elle exerce l'option d'achat.

## **2. Financement renouvelable garanti par des créances et des stocks**

21. Les entreprises ont généralement besoin d'engager des capitaux avant de pouvoir générer et encaisser des recettes. Par exemple, avant d'avoir des créances sur d'autres entreprises et d'être payé, un industriel doit acheter des matières premières, les transformer en produits finis et vendre ces produits finis. Selon le type d'activité, ce processus peut prendre jusqu'à plusieurs mois. L'entreprise a besoin d'un fonds de roulement pour assurer son exploitation entre le moment où les dépenses sont engagées et celui où les recettes sont encaissées.

22. Un prêt renouvelable, consenti périodiquement à l'emprunteur, à sa demande, et garanti par ses créances existantes et futures (voir aussi A/CN.9/WG.VI/WP.6/Add.3, par. ...) constitue un moyen très efficace d'assurer ce financement. L'emprunteur demande généralement un tel prêt lorsqu'il a besoin d'acheter et de fabriquer des stocks, et le rembourse quand ces stocks sont vendus et le prix de vente reçu. Comme la structure du prêt renouvelable fait correspondre les emprunts au cycle de conversion de l'encaisse (acquisition de stocks, vente des stocks, création de créances, réception du paiement et acquisition de nouveaux stocks pour recommencer le cycle), elle est, du point de vue économique, extrêmement efficace et avantageuse pour l'emprunteur.

23. Exemple de ce type de financement: Agrico est une entreprise de fabrication et de distribution de matériel agricole dont les installations se trouvent dans l'État X et les clients dans divers États. Il lui faut normalement quatre mois pour fabriquer ses produits, les vendre et être payée. Le prêteur B accepte de lui ouvrir une ligne de crédit renouvelable pour financer ce processus. Agrico peut ainsi obtenir périodiquement des prêts pour un montant global représentant jusqu'à 80 % de la valeur de ses créances et jusqu'à 50 % de la valeur de ses stocks. Elle est censée rembourser à mesure qu'elle est payée par ses clients. Sa ligne de crédit est garantie par l'ensemble de ses créances et de ses stocks existants et futurs.

## **3. Financement par des prêts à terme**

24. Les entreprises ont souvent besoin de financer des dépenses exceptionnelles importantes, telles que la construction d'une nouvelle usine. Elles essaient alors d'obtenir un financement qui ne sera remboursable que longtemps après l'achèvement de la construction. Ce type de facilité est communément appelé prêt à terme. Dans la plupart des cas, un tel prêt est amorti conformément à un calendrier de remboursements convenu, mais il se peut que le solde du principal puisse être remboursable intégralement à la fin de la période.

25. Les entreprises qui n'ont pas de cote de crédit solidement établie ne pourront, en général, obtenir des prêts à terme que si elles sont capables de constituer des sûretés sur leurs biens pour garantir le financement. Le montant de ce dernier dépendra en partie de la valeur de réalisation nette, estimée par le créancier, des biens constituant la garantie. Dans de nombreux États, seuls les immeubles, dans la plupart des cas, garantissent un financement par un prêt à terme. Mais beaucoup d'entreprises, en particulier les entreprises nouvelles, ne possèdent pas d'immeubles et ne peuvent donc avoir accès à ce type de financement. Dans d'autres États, les prêts à terme garantis par d'autres biens, tels que du matériel et même des droits de propriété intellectuelle, sont courants.



26. Exemple de financement par un prêt à terme: Agrico est une entreprise de fabrication et de distribution de matériel agricole dont les installations se trouvent dans l'État X et les clients dans divers États. Elle souhaite développer ses activités et construire une nouvelle usine dans l'État Y. À cette fin, elle obtient un prêt du prêteur C. Le prêt est remboursable en mensualités égales échelonnées sur 10 ans. Il est garanti par la nouvelle usine, y compris tout le matériel qui s'y trouve au moment de la conclusion du contrat de financement et s'y trouvera ultérieurement.

## **II. Objectifs fondamentaux d'un régime efficace en matière d'opérations garanties**

27. Dans le souci de fournir des solutions pratiques efficaces, le Guide explore et développe les objectifs et thèmes fondamentaux ci-après d'un régime efficace en matière d'opérations garanties.

### **A. Permettre à un large éventail d'entreprises d'utiliser la valeur intrinsèque intégrale de leurs biens pour obtenir un crédit dans un large éventail d'opérations de crédit**

28. Le succès d'un régime juridique gouvernant les opérations garanties suppose qu'un large éventail d'entreprises utilisent au maximum la valeur intrinsèque intégrale de leurs biens pour obtenir un crédit dans un large éventail d'opérations de crédit. Pour atteindre cet objectif, il importe que le régime ait la plus large portée possible i) en permettant qu'un large éventail de biens puissent être grevés (y compris les stocks, le matériel et les créances); ii) en permettant qu'un large éventail d'obligations (y compris les obligations futures) puissent être garanties; et iii) en s'appliquant à un large éventail de débiteurs, de créanciers et d'opérations de crédit.

### **B. Obtenir des sûretés de manière simple et efficace**

29. Le coût du crédit sera réduit si des sûretés peuvent être obtenues efficacement. C'est pourquoi des méthodes sont suggérées dans le Guide pour harmoniser les procédures de leur obtention et pour réduire par d'autres moyens les coûts des opérations: suppression des formalités inutiles; application d'une méthode unique pour constituer des sûretés, au lieu d'avoir des dispositifs multiples pour différents types de biens grevés; possibilité de constituer des sûretés sur les biens à acquérir, sans formalités supplémentaires de la part des parties.

### **C. Reconnaître l'autonomie des parties**

30. Étant donné qu'un régime efficace en matière d'opérations garanties devrait avoir une souplesse et une durabilité maximales pour englober un large éventail d'opérations de crédit et également pour prendre en compte les formes nouvelles et futures d'opérations de crédit, le Guide insiste sur l'importance de l'autonomie des parties, tout en protégeant les intérêts légitimes de toutes les personnes (en particulier les consommateurs) affectées par l'opération.

**D. Assurer l'égalité de traitement des créanciers nationaux et étrangers**

31. Une concurrence saine entre tous les créanciers potentiels (nationaux et étrangers) étant un moyen efficace de réduire le coût du crédit, le Guide recommande que le régime gouvernant les opérations garanties s'applique de la même manière aux créanciers nationaux et étrangers.

**E. Valider les sûretés sans dépossession**

32. Pour éviter qu'il ne devienne difficile ou impossible au constituant de poursuivre l'exploitation de son entreprise en raison de la constitution d'une sûreté, le Guide recommande que le régime juridique prévoie des sûretés sans dépossession sur les biens grevés et leur associe des mécanismes pour faire connaître l'existence de ces sûretés.

**F. Encourager un comportement responsable en renforçant la prévisibilité et la transparence**

33. Du fait qu'un régime efficace en matière d'opérations garanties devrait également encourager toutes les parties à une opération de crédit à avoir un comportement responsable, le Guide s'efforce de promouvoir la prévisibilité et la transparence pour permettre aux parties d'évaluer toutes les questions juridiques pertinentes et de déterminer les conséquences de la non-observation des règles applicables, tout en respectant et en abordant les préoccupations concernant la confidentialité.

**G. Établir des règles de priorité claires et prévisibles**

34. Une sûreté sera sans grande ou sans aucune valeur pour un créancier si ce dernier ne peut déterminer quel est son rang de priorité par rapport aux autres créanciers (y compris un représentant de l'insolvabilité du constituant). C'est pourquoi le Guide propose des règles claires permettant aux créanciers de déterminer, dès le début de l'opération, le rang de priorité de leurs sûretés de manière fiable, rapide et économique.

**H. Facilité de la réalisation des sûretés de manière prévisible et efficace**

35. De même, une sûreté sera sans grande ou sans aucune valeur pour un créancier si ce dernier ne peut la réaliser de manière prévisible et efficace, y compris réaliser sa valeur économique intégrale en cas d'insolvabilité du constituant. Le Guide propose des procédures permettant aux créanciers de réaliser leurs sûretés, sous réserve du contrôle ou de la supervision d'un tribunal ou d'une autre autorité compétente, lorsqu'il y a lieu, et recommande qu'il y ait une coordination étroite entre les lois d'un État qui régissent les opérations de garantie et ses lois sur l'insolvabilité.

## **I. Équilibrer les intérêts des personnes intéressées**

36. Du fait que les opérations garanties touchent les intérêts de diverses personnes, à savoir le débiteur, d'autres constituants, les créanciers concurrents (qu'ils soient garantis, privilégiés ou chirographaires, les acheteurs et autres cessionnaires) et l'État, le Guide propose des règles qui tiennent compte de leurs intérêts légitimes et cherchent à atteindre de manière équilibrée tous les objectifs mentionnés ci-dessus.

---