



Assemblée générale

Distr.: Limitée
20 février 2002

Français
Original: Anglais

Commission des Nations Unies pour le droit commercial international

Groupe de travail VI (Sûretés)

Première session

New York, 20-24 mai 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	1-13	2
I. Introduction	1-13	2
...		
C. Exemples de pratiques de financement à traiter dans le Guide	1-13	2
1. Financement du prix d'achat de stocks et de matériel	2-7	2
2. Financement renouvelable garanti par des créances et des stocks	8-10	3
3. Financement par des prêts à terme	11-13	3



[À ajouter au Guide comme section C du chapitre I]

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

1. On trouvera ci-après trois brefs exemples des types d'opérations de crédit garanties que le Guide vise à encourager et auxquels il sera fait 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. Le Groupe de travail souhaitera peut-être examiner si cette discussion devrait être étendue à certaines des opérations plus complexes, telles que le financement de projets et la titrisation.]

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

2. 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.

3. Ce type de financement, qui peut revêtir des formes juridiques variées, est souvent appelé "financement du prix d'achat". Dans de nombreux États, le vendeur 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.2/Add.3, par. 35 à 44). Dans d'autres États, le vendeur ou le prêteur se voit consentir une sûreté sur les biens vendus pour garantir le remboursement du crédit ou du prêt.

4. 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 loueur A, le tout pour fabriquer certains types de matériel agricole.

5. 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.

6. 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.

7. 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

8. 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.

9. 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.2/Add.4, par. 13) 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.

10. 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

11. Les entreprises ont souvent besoin de financer des dépenses exceptionnelles importantes, telles que la construction d'une nouvelle usine. Elles essaient alors généralement 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 remboursement convenu, mais il se peut aussi que le solde du principal puisse être remboursable intégralement à la fin de la période.

12. Les entreprises qui n'ont pas de cotes de crédit solidement établies 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.

13. 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 construit 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 ultérieurement.
