

N° 274

# SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1990 - 1991

---

---

Annexe au procès-verbal de la séance du 11 avril 1991.

## RAPPORT

FAIT

*au nom de la commission des Affaires étrangères, de la défense et des forces armées (1) sur le projet de loi autorisant l'approbation d'une convention sur l'affacturage international.*

Par M. Michel CRUCIS,

Sénateur.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean Lecanuet, *président* ; Michel d'Aillières, Yvon Bourges, François Abadie, Jean-Pierre Bayle, *vice-présidents* ; Jean Garcia, Guy Cabanel, Michel Alloncle, Jacques Genton, *secrétaires* ; Paul Alduy, Jean-Luc Becart, Roland Bernard, Daniel Bernardet, André Bettencourt, Amédée Bouquerel, André Boyer, Michel Caldaguès, Jean-Paul Chambriard, Michel Chauty, Yvon Collin, Claude Cornac, Charles-Henri de Cossé-Brissac, Michel Crucis, André Delelis, Franz Duboscq, Claude Estier, Gérard Gaud, Jean-Claude Gaudin, Philippe de Gaulle, Jacques Golliet, Bernard Guyomard, Mme Nicole de Hauteclouque, MM. Marcel Henry, André Jarrot, Louis Jung, Christian de La Malène, Marc Lauriol, Edouard Le Jeune, Max Lejeune, Philippe Madrelle, Michel Maurice-Bokanowski, Jean-Luc Mélenchon, Claude Mont, Jean Natali, Paul d'Ornano, Michel Poniatowski, Robert Pontillon, Roger Poudonson, André Rouvière, Robert-Paul Vigouroux, Xavier de Villepin, Albert Voilquin.

Voir le numéro :  
Sénat : 209 (1990-1991).

---

Traité et conventions - Affacturage - Créances.

## SOMMAIRE

---

	Pages
INTRODUCTION .....	3
<b>I - L'AFFACTURAGE, TECHNIQUE FINANCIÈRE ET DE GESTION COMMERCIALE .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Le fonctionnement de l'affacturage .....</b>	<b>4</b>
<i>a) Le principe de l'affacturage .....</i>	<i>4</i>
<i>b) Intérêt et risques encourus .....</i>	<i>4</i>
<b>2. L'affacturage, une technique en plein essor .....</b>	<b>5</b>
<b>II - LA CONVENTION SUR L'AFFACTURAGE-INTERNATIONAL</b>	<b>6</b>
<b>1. L'élaboration de la convention .....</b>	<b>6</b>
<i>a) La genèse de la convention .....</i>	<i>6</i>
<i>b) Les négociations .....</i>	<i>6</i>
<b>2. Analyse de la convention .....</b>	<b>7</b>
<i>a) Le champ d'application de la convention .....</i>	<i>7</i>
<i>b) Le régime juridique prévu par la convention .....</i>	<i>8</i>
<i>c) Dispositions finales de la convention .....</i>	<i>9</i>
<b>Les conclusions de votre rapporteur .....</b>	<b>10</b>
<b>Examen en commission .....</b>	<b>10</b>

**Mesdames, Messieurs,**

**Le présent projet de loi vise à autoriser l'approbation par la France de la convention d'Ottawa sur l'affacturage international ouverte à la signature le 28 mai 1988.**

**Cette convention, signée par la France le 7 novembre 1989, devrait assurer à l'affacturage international un nouvel essor propice au développement des échanges internationaux.**

**Après avoir exposé les grandes lignes du fonctionnement de l'affacturage, votre rapporteur analysera le contenu de la convention sur l'affacturage international.**

## **I - L'AFFACTURAGE, TECHNIQUE FINANCIÈRE ET DE GESTION COMMERCIALE**

### **1. Le fonctionnement de l'affacturage**

#### *a) Le principe de l'affacturage*

L'affacturage est l'opération par laquelle une entreprise d'affacturage (le factor ou le cessionnaire pour la convention) règle à un fournisseur, son client auquel elle est liée par convention, des factures que celui-ci a sur ses acheteurs moyennant le transfert des créances correspondantes et le paiement de commissions.

**Les factures peuvent être réglées par le factor, soit à leur échéance, soit, plus généralement, avant leur échéance. Dans ce dernier cas, le factor réalise une opération de crédit.**

Si l'affacturage ressemble à l'escompte, il s'en distingue notamment par le fait que le factor, à l'inverse du banquier escompteur, assure le risque de non-paiement dû à la défaillance du débiteur et n'a pas de recours contre le fournisseur. Toutefois, le factor conserve la liberté de ne pas prendre en charge certaines créances qu'il considérerait comme douteuses.

#### *b) Intérêt et risques encourus*

##### **. Pour le fournisseur :**

- Le fournisseur n'assure pas le risque final de l'encaissement qui est pris à sa charge par le factor.
- Lorsque le règlement des factures est effectué avant leur échéance, le fournisseur bénéficie, de la part du factor, d'un crédit.

- Le fournisseur ne supporte pas la lourde tâche de recouvrement de ses créances. Cela peut se révéler extrêmement utile pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent développer leurs relations commerciales avec l'étranger.

- Il peut en outre bénéficier de nombreux services de la part du factor : gestion de son compte client et de son fichier d'acheteurs, fourniture d'information sur sa clientèle, de conseil de prospection commerciale, tenue du service de facturation voire de sa comptabilité, concours à ses services administratifs.

**. Pour le cessionnaire (le factor) :**

- Le factor devient titulaire des créances qu'il a payées et dans la mesure exacte de leur paiement. Cependant, il prend à sa charge le risque final de l'encaissement, y compris le risque monétaire et politique dans le commerce international.

- Il perçoit une commission en contrepartie de ses services. Elle se situe entre 1,25 et 2,50 % du montant des créances. En outre, en cas de paiement anticipé de factures, le fournisseur verse des intérêts au factor, calculés en fonction du coût du refinancement par l'entreprise d'affacturage.

## **2. L'affacturage, une technique en plein essor**

L'affacturage connaît actuellement un important développement. Les entreprises spécialisées se multiplient, en France et à l'étranger. En 1988, lors de la conférence d'Ottawa ayant abouti à la signature de la convention, le montant total des créances concernées par l'affacturage international était estimé à 24 milliards de dollars.

En France même, l'affacturage a réalisé en 1989 un chiffre d'affaires de 60 milliards de francs. Pour 1990, il devrait atteindre 72 milliards de francs. Depuis 1987, la croissance annuelle de l'affacturage aurait été de 24 %.

## **II - LA CONVENTION SUR L'AFFACTURAGE INTERNATIONAL**

### **1. L'élaboration de la convention**

#### *a) La genèse de la convention*

Un avant-projet de texte a été préparé, de 1980 à 1984, par des experts indépendants -l'école juridique française était représentée par M. le Professeur Christian Gavalda, professeur à l'Université de Paris I- contactés directement par Unidroit (Institut pour l'unification internationale du droit privé).

Cet institut est un organisme intergouvernemental fondé en 1926 à Rome par un accord entre le Gouvernement italien et le conseil de la Société des Nations. Il regroupe aujourd'hui 52 Etats dont tous les pays-membres de la Communauté européenne. Il se consacre notamment à l'élaboration de projets de conventions internationales destinés à faciliter les rapports internationaux en matière de droit privé.

#### *b) Les négociations*

A l'issue des travaux entrepris par Unidroit, des experts gouvernementaux ont élaboré, de 1985 à 1987, le texte qui a été soumis à la conférence diplomatique d'Ottawa du 9 au 28 mai 1988.

La principale difficulté lors des négociations a concerné la possibilité pour le fournisseur de céder une créance à une entreprise d'affacturage malgré la présence dans le contrat conclu avec l'acheteur d'une clause interdisant la cession. Une solution a été trouvée en prévoyant, d'une part, la validité des cessions de créances nonobstant les clauses éventuelles d'interdiction (article 6-1), d'autre part, la possibilité pour les Etats contractants de déclarer sans effet

les cessions de créances lorsqu'elles sont prohibées par une clause des contrats de vente de marchandises (article 6-2 et article 18).

## **2. Analyse de la convention**

### *a) Le champ d'application de la convention*

. **Critère juridique** : la convention s'applique aux cessions de créances nées de contrats de ventes ou de prestations de services portant sur des marchandises achetées à titre professionnel. Ces cessions doivent s'accompagner de la prise en charge, par le cessionnaire, d'au moins deux des fonctions suivantes (art. 1er-2, 4) :

- le financement du fournisseur, notamment le prêt ou le financement anticipé ;
- la tenue des comptes relatifs aux créances ;
- l'encaissement des créances ;
- la protection contre la défaillance des débiteurs.

. **Critère géographique** (art. 2) : la vente de marchandises doit être internationale. Ainsi le fournisseur et le débiteur devront être établis dans des Etats différents.

Par ailleurs, il est nécessaire que les Etats du fournisseur, du débiteur et du cessionnaire soient des Etats cocontractants ou que le contrat de vente de marchandises et le contrat d'affacturage soient régis par la loi d'un Etat cocontractant. Selon le droit international français, le contrat de vente est le plus souvent soumis à la loi du vendeur. Par ailleurs, en ce qui concerne le contrat d'affacturage, est applicable la loi de l'Etat sur le territoire duquel est établie l'entreprise d'affacturage. Les règles de la convention seront donc applicables dès lors que l'exportateur et l'entreprise d'affacturage seront établis en France.

*b) Le régime juridique prévu par la convention*

L'objectif de la convention était notamment de maintenir l'équilibre entre les intérêts des parties à l'opération d'affacturage et de ne pas affaiblir la position de l'acheteur.

Ainsi :

- La cession de créances doit être notifiée, au débiteur, de préférence par écrit (art. 1er et 8).

- Après la cession, le débiteur conserve à l'encontre du cessionnaire tous les moyens de défense dérivant du contrat qu'il aurait pu opposer au fournisseur (art. 9-1).

- Le débiteur peut en outre exercer contre le cessionnaire tout droit à compensation avec des créances qu'il détient contre le fournisseur (art. 9-2).

- En ce qui concerne le recouvrement des sommes déjà payées, l'acheteur dispose en principe d'un recours contre le fournisseur et non contre le cessionnaire (art. 10-1). La convention prévoit cependant deux exceptions :

- lorsque l'entreprise d'affacturage n'a pas payé au fournisseur les créances cédées (art. 10-2, a),

- lorsque le cessionnaire a payé à un moment où il avait connaissance de l'inexécution ou de l'exécution tardive ou défectueuse par le fournisseur du contrat de vente (art. 10-2, b).

- Enfin, la convention rend sans effet les clauses interdisant les cessions de créances insérées dans les contrats de vente de marchandises. Toutefois, comme votre rapporteur l'a indiqué précédemment, elle a laissé la possibilité aux Etats cocontractants de déroger à cette règle (art. 6-1 et 18). La France entend user de cette

possibilité et faire une déclaration à cet effet ainsi qu'il est prévu à l'article 18.

*c) Dispositions finales de la convention*

Les dispositions finales du texte (articles 13 à 23) règlent de façon précise les conditions de signatures et de ratification de la convention.

Elles prévoient notamment que la convention entrera en vigueur le premier jour du mois suivant l'expiration d'une période de 6 mois après la date du dépôt du troisième instrument de ratification, d'acceptation, d'approbation ou d'adhésion (art. 14-1).

A ce jour, les Etats ayant signé la convention sont au nombre de 14 : la France, la Tchécoslovaquie, le Ghana, la Guinée, la Finlande, le Maroc, le Nigeria, les Philippines, la Tanzanie, l'Italie, la Belgique, l'Allemagne, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. Cependant aucun dépôt d'instrument de ratification n'est encore intervenu.

## **Les conclusions de votre rapporteur**

La présente convention, en permettant la mise en place d'un cadre juridique unique pour l'affacturage international, devrait faciliter le développement de cette technique propice à l'essor du commerce international. Contenant des stipulations souples, elle n'en veille pas moins à l'équilibre entre les intérêts des parties en présence.

Sous le bénéfice de ces observations, votre rapporteur conclut à l'adoption du présent projet de loi afin d'autoriser l'approbation de la convention d'Ottawa du 28 mai 1988 sur l'affacturage international.

## **Examen en commission**

Votre commission des Affaires étrangères, de la Défense et des Forces armées, a examiné le présent projet de loi au cours de sa séance du 11 avril 1991.

A l'issue de l'exposé du rapporteur, M. Xavier de Villepin s'est interrogé d'une part sur le statut du factor, d'autre part sur les risques de contentieux pouvant apparaître entre le factor et le fournisseur.

M. Guy Cabanel a souhaité connaître le rôle de la COFACE (Compagnie française d'assurances pour le commerce extérieur) en matière d'affacturage international. Puis, MM. Guy Cabanel, André Boyer et le rapporteur ont eu un échange de vues sur le terme même d'"affacturage".

La commission a alors adopté le présent projet de loi.

**PROJET DE LOI**

*(texte proposé par le Gouvernement)*

**Article unique**

**Est autorisée l'approbation de la convention sur l'affacturage international, faite à Ottawa le 28 mai 1988, signée par la France le 7 novembre 1989 et dont le texte est annexé à la présente loi. (1)**

**(1. ) Voir le texte annexé au document Sénat n° 209 (1990-1991)**