

juillet
2005

La clause de
réserve de
propriété

Accompagner



La clause de réserve de propriété

Définition et enjeux

Que vous apporte une clause de réserve de propriété ?

Dans quels contrats pouvez-vous insérer cette clause ?

Dans un contrat de vente de biens

Mais également dans d'autres contrats

Comment rédiger une clause de réserve de propriété ?

La clause doit être contenue dans un écrit

Quel écrit ?

Quand doit être établi cet écrit ?

La clause doit avoir été acceptée par le débiteur

Acceptation

Comment prouver l'acceptation ?

Refus de la clause par votre client

Que se passe-t-il en cas de conflit de clauses ?

Comment mettre en oeuvre la clause ?

Qui peut exercer une action de revendication ?

Comment exercer votre droit de revendication ?

Comment faciliter cette action ?

Les particularités de l'exercice de l'action dans le cadre d'une procédure collective

Comment exercer votre action en revendication ?

Que vous apporte la publication de votre clause dans le cadre d'une procédure collective ?

Faut-il déclarer la créance ?

Les particularités de l'exercice de l'action hors procédure collective

Clause de réserve de propriété et condition résolutoire

Restitution amiable des biens

Revendication judiciaire des biens

Que se passe-t-il en cas de succès de votre action ?

Si les biens sont toujours en possession de votre client

Et si les biens ne sont plus en possession du débiteur ?

Définition et enjeux

Que vous apporte une clause de réserve de propriété ?

Conserver la propriété du bien vendu jusqu'au paiement complet du prix

Le mécanisme de la clause de réserve de propriété a pour but de vous protéger en cas de défaillance de paiement et notamment en cas d'insolvabilité de votre client. En effet, dans la pratique, la livraison du bien est souvent effectuée avant que son prix ait été payé en totalité.

Par dérogation au régime de droit commun

La clause permet donc d'écarter les règles de droit commun du transfert de propriété défini par l'article 1583 du Code civil.

En effet, selon cet article, « [la vente] est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé ». Un simple accord sur la chose et le prix emporte donc automatiquement transfert de la propriété de la chose à l'acheteur.

La clause de réserve de propriété

vous permet donc d'éviter les inconvénients du régime de droit commun. Afin de pouvoir récupérer le bien dont la cession est devenue irréversible, il faut en effet tenter une action en justice, pour obtenir la résolution du contrat de vente.

En cas de procédure collective

Si aucune clause de réserve de propriété n'a été stipulée et que le bien a déjà été livré, vous ne pouvez, en cas de mise en redressement ou en liquidation judiciaire de votre client, que déclarer votre créance comme un créancier ordinaire, or le taux moyen de recouvrement est de 5% (il monte toutefois à 66% en moyenne en cas de continuation de l'entreprise, ce qui ne concerne cependant que 2 à 3% des redressements judiciaires).

Si une clause de réserve de propriété a été stipulée, vous aurez la possibilité d'exercer une action en revendication, c'est-à-dire d'opposer le bénéfice de la clause de réserve de propriété aux autres créanciers et de reprendre le bien impayé dont vous restez propriétaire. Vous voyez donc votre sort amélioré, passant du

statut de créancier chirographaire à celui, beaucoup plus protecteur, de propriétaire.

Vous pouvez transférer les risques au client...

En outre, la clause de réserve de propriété ne vous empêche pas de transférer les risques à votre client dès la livraison. En principe, les risques qui sont susceptibles d'entraîner la perte ou la détérioration du bien, s'ils ne sont dus ni à la faute du vendeur ni à celle de l'acheteur, sont à la charge de celui qui est propriétaire au moment où ils surviennent. Les parties sont toutefois libres de dissocier le transfert des risques du transfert de propriété.

... en déterminant à partir de quand la clause s'applique

Vous pouvez donc stipuler dans le contrat que les risques sont à la charge de votre client et déterminer le moment à partir duquel cette disposition s'applique : à la livraison, dès le transport, dès qu'un bien fongible est individualisé (pour les biens vendus au poids), ...

C'est une protection contre les effets de la détérioration du bien

Si le bien est endommagé ou détruit par un événement fortuit, vous ne

serez alors pas tenu de le réparer ni de le remplacer, et vous pourrez réclamer tout de même à votre client le complet paiement du prix. Il est d'ailleurs possible d'insérer également dans le contrat une clause obligeant l'acheteur à s'assurer contre ces risques.

Le client conserve la possibilité de revendre ou transformer le bien

La clause de réserve de propriété n'empêche toutefois pas votre client de revendre le bien ou de le transformer, sauf si les modalités de transformation et/ou de revente ont été encadrées, par la rédaction d'une clause « complexe ».

Deux types de clauses :

- simples
- développées ou complexes

La pratique connaît donc deux types de clauses de réserve de propriété. Il existe d'une part la « **clause simple** » appelée ainsi lorsqu'elle établit uniquement le principe de la réserve de propriété concernant le bien vendu et d'autre part, la « **clause développée ou complexe** » qui établit également ce principe mais le complète, en organisant par exemple les conditions du transfert de propriété, le droit d'utilisation et de revente avant paiement des biens concernés

voire même les conditions d'exercice de l'action en revendication qui pourrait éventuellement découler de la non-exécution du contrat.

Malgré tous ses avantages, la clause de réserve de propriété reste assez peu utilisée. La protection qu'elle

offre contre l'insolvabilité représente pourtant un point d'équilibre du crédit inter-entreprises. Elle a d'autant plus d'intérêt que les risques des fournisseurs sont aggravés par les délais de paiement (en moyenne en France : 68 jours dont 15 de retard).

Dans quels contrats pouvez-vous insérer cette clause ?

La loi ne mentionne que le seul contrat de vente de meubles. Cependant, le domaine de la clause de réserve de propriété a été considérablement étendu par la jurisprudence.

Dans un contrat de vente de biens

Une clause de réserve de propriété peut être insérée dans tout contrat de vente de biens. Elle peut concerner la vente :

■ De meubles, corporels ou incorporels,

La clause de réserve de propriété peut concerner tout meuble, qu'il soit corporel ou incorporel (vente de fonds de commerce, de brevets, de logiciels, de valeurs mobilières...).

■ Ou d'immeubles,

Le législateur ne traitant explici-

tement que de la vente de biens meubles, la question de la validité de la clause de réserve de propriété dans le cadre d'une vente d'immeuble a fait l'objet de discussions doctrinales. Un arrêt rendu par la Cour de cassation en 1996 semble avoir mis fin à la controverse, en reconnaissant qu'un vendeur d'immeubles qui avait inséré une clause de réserve de propriété dans l'acte de vente de son immeuble ne perdait pas son droit de propriété, même en cas d'absence de déclaration de créance de la fraction du prix restée impayée.

■ Mais elle ne peut pas porter sur une somme d'argent.

Les sommes d'argent ne peuvent

pas donner lieu en tant que telles à une clause de réserve de propriété, sauf dans le commerce de monnaies et devises.

Mais également dans d'autres contrats

La clause de réserve de propriété peut être insérée dans n'importe quel contrat...

Ce dispositif dérogatoire du droit commun peut également être valablement inséré dans n'importe quel contrat opérant un transfert de propriété, si celui qui cède la propriété souhaite obtenir une garantie de l'exécution par son co-contractant de son obligation (paiement du prix ou autre).

... comme le contrat d'entreprise...

La Cour de cassation semble reconnaître implicitement la validité d'une clause de réserve de propriété insérée dans un contrat d'entreprise. En effet, dans une espèce où un entrepreneur revendiquait la proprié-

té d'installations sanitaires, de chauffage ou de ventilation qui avaient été incorporées à un immeuble, la Cour a rejeté l'action en revendication intentée par l'entrepreneur au seul motif que les biens visés par cette clause avaient été incorporés.

La Cour a d'ailleurs précisé dans son arrêt qu'elle rejetait cette demande de revendication « indépendamment de la validité de la clause » de réserve de propriété.

... exception faite du contrat de coopération

En revanche, une clause de réserve de propriété ne peut pas être insérée dans un contrat de coopération. La Cour de cassation, à propos d'une coopération de viticulteurs, a en effet considéré que l'objet du contrat de coopération était la livraison de marchandises, en l'occurrence des moûts, et que, tant que ce contrat de coopération subsistait, le cadre juridique de la livraison ne pouvait être que celui des statuts de la coopérative. Elle juge donc qu'il ne peut être substitué à ce contrat un contrat de vente avec réserve de propriété.

Comment rédiger une clause de réserve de propriété ?

La revendication d'un bien vendu avec une clause de réserve de propriété n'est possible que si deux conditions sont réunies, l'une tenant à la clause, l'autre au bien revendiqué.

Que vous apporte une clause de réserve de propriété ?

1. la clause de réserve de propriété doit être juridiquement valable

D'une part, pour qu'il soit possible d'exercer une action en revendication fondée sur une clause de réserve de propriété, la clause doit être juridiquement valable.

Ces conditions de validité de la clause sont posées par **l'article L 621-122 al. 2 du Code de commerce**.

Selon cet article, « [la] clause [de réserve de propriété], qui peut figurer dans un écrit régissant un ensemble d'opérations commerciales convenues entre les parties, doit avoir été convenue entre les parties dans un écrit établi, au plus tard, au moment de la livraison ».

Cet article exige donc que la clause de réserve de propriété ait été d'une part constatée par écrit et d'autre part acceptée par votre client.

2. le bien doit exister «en nature»

D'autre part, pour que le bien puisse être revendiqué, il doit exister « en nature » au moment de l'ouverture de la procédure de revendication, c'est-à-dire qu'il doit être encore dans l'état dans lequel il a été vendu au moment où sa restitution est demandée.

Cette condition sera étudiée dans la section relative à l'exercice de l'action en revendication (*v. infra, page 26*)

La clause doit être contenue dans un écrit

C'est une condition de forme : un écrit constatant la clause de réserve de propriété doit avoir été rédigé avant la livraison, dans le respect de conditions de forme précises.

Quel écrit ?

La clause de réserve de propriété « doit avoir été convenue entre les parties dans un écrit ».

Une condition de validité et un moyen de preuve

Le but de l'écrit est de manifester le consentement spécial du débiteur. Il est donc à la fois une condition posée par la loi à la validité de la clause et un moyen de preuve de l'acceptation de la clause par l'acheteur (*sur ces questions, v. infra, p.13*).

■ Un écrit au sens commercial

La clause peut être insérée dans le contrat de vente ou dans tous les autres documents commerciaux

Si la clause est conclue pour une seule vente, son emplacement le plus logique est le contrat de vente lui-même mais la jurisprudence, en l'absence de précision légale, interprète cette notion d'écrit dans un sens large. Une autre solution est donc de la faire figurer dans tous les documents commerciaux.

Exemples :

La clause de réserve de propriété peut être stipulée dans un contrat de vente, un devis, des bons de commande, des bons de livraison ou même une facture (si elle a été remise avant la livraison). Est également valable la clause figurant au recto et au verso des accusés de réception de la commande ou la clause figurant au recto des confirmations de commande et des factures.

Remarque :

La clause de réserve de propriété n'est pas valable si la commande a été passée par voie télématique et qu'il n'existe pas de transcription écrite contresignée par l'acheteur.

■ Une même clause peut-elle être valable pour plusieurs ventes ?

La clause peut être conclue pour plusieurs ventes dans le même écrit

Normalement, à chaque vente, l'existence de la clause et le consente-

ment du débiteur sont constatés par un écrit. Par exception, la clause peut être conclue pour plusieurs ventes dans le même écrit. Il n'est dès lors pas nécessaire que chaque commande comporte l'indication de la clause de réserve de propriété.

La clause de réserve de propriété peut donc être stipulée :

→ Dans les conditions générales de vente

La clause peut résulter d'un écrit régissant l'ensemble des relations commerciales des parties (ex : les conditions générales de vente), et ainsi s'appliquer également aux ventes futures.

→ Dans un contrat cadre

Cette possibilité est utile dans le cas de ventes successives ou de relations commerciales suivies.

En effet, dans un contrat de vente, la clause de réserve de propriété ne vise que la vente en cause. Des difficultés se sont donc posées dans l'hypothèse de relations commerciales suivies dans lesquelles s'inscrivent des contrats de vente successifs ou des contrats de distribution. En effet, selon la jurisprudence antérieure à la loi de 1994, il fallait pour que la clause de réserve de propriété soit opposable, qu'elle soit convenue et stipulée pour chaque vente.

La loi de 1994 a réglé cette difficulté en admettant que la clause de réserve de propriété peut figurer dans un écrit régissant un ensemble de relations commerciales (« Cette clause, qui peut figurer dans un écrit régissant un ensemble d'opérations commerciales convenues entre les parties... »).

La loi ne précise toutefois pas la nature de cet écrit. Il s'agit principalement de contrats-cadre.

Recommandation 1 :

Il est recommandé, dans l'hypothèse d'un contrat-cadre, de le faire signer par votre client. Par ailleurs, la possibilité de faire figurer la clause dans un contrat-cadre n'exclut pas qu'elle soit répétée à chaque opération dans un écrit commercial : la sécurité juridique ne peut qu'en être améliorée.

Recommandation 2 :

Dans le cas de conditions générales de vente, il est néanmoins recommandé de faire figurer expressément la clause de réserve de propriété dans un des documents commerciaux cités et ce pour chaque commande, pour une meilleure sécurité juridique.

Quand doit être établi cet écrit ?

La clause de réserve de propriété « doit avoir été convenue entre les parties dans un écrit établi, au plus tard, au moment de la livraison ».

■ Pour une vente isolée

Au plus tard au moment de la livraison

L'écrit constatant qu'une clause de réserve de propriété a été convenue entre les parties doit donc être établi, soit avant la livraison, soit au moment de la remise des biens à l'acheteur.

Cette condition doit impérativement être satisfaite pour que la clause soit valable et pour qu'elle soit opposable aux créanciers en cas de procédure collective.

Cette exigence a été établie pour contrer d'éventuelles fraudes. En effet, il est tentant pour un créancier de s'entendre avec un débiteur en difficulté pour obtenir une réserve de propriété au détriment des autres créanciers.

■ Pour des ventes multiples

Faire figurer la clause dans les documents commerciaux de chaque transaction et les faire signer par l'acheteur

Si la clause de réserve de propriété figure dans un contrat concernant

plusieurs transactions, pour pouvoir établir que la clause répond bien à cette exigence de date, il est essentiel que le vendeur reprenne cette clause dans les documents de commande et/ou de livraison relatifs aux transactions successives, et qu'il les fasse signer par l'acheteur, de manière à ce que celui-ci confirme son adhésion.

Exemple :

Si la clause figure dans les conditions générales de vente, dont une photocopie est jointe à la facture et aux bons de commande, mais que ceux-ci ne comprennent pas eux-mêmes la clause, il n'est pas prouvé que la clause a été acceptée et donc elle n'est pas opposable. En revanche, si elle figure sur une facture remise au moment de la livraison, elle est opposable à l'acquéreur.

■ Comment doit être établi cet écrit ?

Pour être directement comprise par l'acheteur

Quel que soit son support écrit, la clause de réserve de propriété stipulée dans un contrat doit être claire, apparente, lisible et non équivoque, pour pouvoir être directement compréhensible par l'acheteur.

C'est une preuve de l'acceptation de l'acheteur

La lisibilité de la clause est une condition de son opposabilité et permet de déduire l'acceptation de la clause par l'acheteur. Cela signifie que même si la clause est valable en soi (stipulant une réserve de propriété, écrite dans un document transmis à l'acquéreur), si elle n'est pas claire, apparente, lisible et non équivoque, alors il n'est pas prouvé que l'acquéreur l'a acceptée en pleine connaissance de cause et vous ne pourrez pas l'invoquer contre votre client.

Exigences de présentation de la clause : elle doit se distinguer du reste du texte

En ce qui concerne sa présentation, on notera que la clause doit être de préférence rédigée en caractères gras, ou du moins en gros caractères, et idéalement encadrée. Le fait que la clause soit mentionnée au verso du ou des document(s) n'implique pas nécessairement qu'elle ait été ignorée de l'acquéreur, mais les exigences de présentation n'en prennent que plus de poids.

Exemple :

→ **N'est pas valable une clause figurant sur une facture non visée par l'acheteur, immédiatement à la suite de la liste des marchandises vendues, en bas de page et en caractères identiques à ceux utilisés pour désigner ces marchandises.**

→ **La clause figurant au dos des factures des vendeurs et des bons de livraison, sans distinction apparente au milieu des conditions générales de vente et sans que l'attention de l'acheteur ait été appelée par une mention en caractères gras et apparents au recto desdits documents, est inopposable aux créanciers de l'acheteur mis en liquidation judiciaire.**

→ **Une clause seulement soulignée d'un trait ne suffit pas à appeler l'attention du lecteur dans les conditions de rapidité exigées par les relations commerciales.**

→ **Une clause rédigée en langue étrangère est également inopposable.**

La clause doit avoir été acceptée par le débiteur

C'est une condition de fond : la clause doit avoir été acceptée par l'acheteur (les critères d'appréciation sont précisés par la jurisprudence).

Acceptation

C'est à vous de prouver l'acceptation de votre client.

La clause « *doit avoir été convenue entre les parties* ».

Donc, pour être opposable au débiteur ainsi qu'aux autres créanciers en cas de procédure collective, la clause de réserve de propriété doit avoir été acceptée par le débiteur.

C'est donc à vous qu'il incombera de prouver l'acceptation de la clause par votre client. Néanmoins, c'est le juge qui appréciera en dernier ressort si l'acceptation de la clause par le débiteur est prouvée.

Quelle forme doit prendre l'acceptation par votre client ?

■ **La loi n'impose pas de forme précise**

Il n'est pas nécessaire que l'acceptation fasse l'objet d'un écrit spécifique, si elle est certaine et non équivoque.

Exemple :

L'acceptation n'est pas certaine si l'acquéreur a signé un document dans lequel est inscrite cette clause, mais non de façon très lisible et apparente ; elle est équivoque si la rédaction de la clause n'est pas claire.

■ **L'acceptation se fait par la signature du contrat**

L'acceptation est prouvée si la clause apparaît de façon lisible dans un document signé par le client

L'acceptation de la clause par l'acquéreur se déduit du respect des exigences de rédaction et de présentation de la clause dans les documents.

C'est le fait que la clause figure de façon claire, apparente, lisible et non équivoque dans au moins un de vos documents commerciaux signés par votre client qui permet de déduire

son acceptation de cette clause et d'en apporter la preuve.

Exemple :

La clause de réserve de propriété est opposable lorsque l'acheteur a signé le bon de commande sur lequel elle figurait clairement et fait précéder sa signature de la mention « lu et approuvé ».

■ **L'acceptation peut être tacite**

Si le contrat dans lequel figure la clause est exécuté sans problème, l'acceptation peut se faire sans signature

Dans la mesure où la loi ne prévoit pas de forme précise, la clause peut faire l'objet d'une acceptation tacite.

Il suffit que la clause soit stipulée par écrit par le vendeur et adressée à l'acheteur, pour que l'acceptation tacite soit caractérisée par l'exécution du contrat par l'acheteur en pleine connaissance de cause. En d'autres termes, l'exécution par votre client, sans refus ni protestation, du contrat dans lequel figure, dans les formes, la clause de réserve de propriété, suffit à caractériser son acceptation de la clause.

Cette acceptation tacite est facile-

ment caractérisée et peut parfois être présumée, même en l'absence de signature par l'acheteur de tous les documents pertinents, dans le cadre de ventes successives ou de relations commerciales suivies, lorsque l'acheteur exécute les contrats successifs sans refus ni protestation.

Exemple :

L'acceptation de la clause par l'acheteur est présumée par les tribunaux si cette clause est répétée à chaque opération commerciale sur un des documents commerciaux (ex : sur les factures), dans le cadre d'un courant d'affaires entre le vendeur et l'acheteur et que l'acheteur a exécuté ces contrats sans jamais refuser ni protester.

Remarque :

Malgré la possibilité de faire valoir l'acceptation tacite de votre client, la prudence commande de prévoir dans tous les cas, même pour des relations commerciales suivies, un écrit signé par lui pour chaque vente.

Est-il possible d'insérer la clause dans un contrat déjà conclu ?

Oui, en modifiant les conditions générales de ventes

La modification de vos conditions générales de vente peut être l'occasion d'y insérer une clause de réserve de propriété. Il faudra cependant veiller à ce que votre client manifeste son consentement à une telle modification, faute de quoi la clause est inopposable. Ainsi, la clause de réserve de propriété insérée lors de la modification des conditions générales de vente, sans que vous ayez appelé l'attention de votre client sur cette clause (par une présentation adéquate, par exemple en caractère gras), est inopposable.

Vous avez l'obligation d'informer vos clients de toute modification

En effet, vous pouvez modifier vos conditions générales de vente. Mais vous êtes alors tenu à une obligation d'information de vos clients qui doivent accepter lesdites modifications du contrat.

Si l'insertion d'une telle clause est directement précisée à l'acheteur, cette obligation est remplie.

Mais vous pouvez mettre la clause suffisamment en exergue

pour considérer que l'acceptation est tacite

Là aussi, l'acceptation peut être tacite : si les modifications du contrat sont suffisamment claires et visibles, l'exécution du contrat par l'acheteur en pleine connaissance de cause permet de déduire son acceptation. Mais la modification du contrat doit être particulièrement visible : en cas de contestation, c'est à vous qu'il appartiendra de prouver que votre client avait nécessairement connaissance de la clause.

Exemple :
Une clause de réserve de propriété introduite par un vendeur dans son tarif de vente ne permet pas de démontrer que l'acheteur a accepté de façon certaine cette modification effectuée après qu'il ait passé ses premières commandes. La modification doit être portée spécialement à la connaissance de l'acheteur, ou du moins être signalée de façon apparente dans les conditions générales de vente modifiées (en caractères majuscules, en gras, en encadrant la clause...).

Comment prouver l'acceptation ?

Régime de la preuve de l'acceptation de la clause par l'acquéreur

Vous pouvez prouver l'acceptation du client par tout moyen

Il vous incombe de prouver l'acceptation par votre client de la clause de réserve de propriété. Rappelons que la preuve est libre en matière commerciale. Tous les moyens pouvant servir à établir la preuve en matière commerciale peuvent donc être utilisés contre un co-contractant considéré comme un professionnel (factures, livres de comptes, etc.).

La preuve de l'acceptation de la clause par votre client peut parfois être difficile à rapporter. Cette difficulté est encore accrue s'il s'agit d'invoquer une acceptation tacite.

Prouver l'acceptation d'une clause insérée dans les conditions générales de vente

Il convient en particulier d'être prudent si la clause de réserve de propriété a été stipulée dans les conditions générales de vente.

En effet, l'art. 1135-1 c. civ., qui prévoit le régime applicable aux

conditions générales, n'admet leur opposabilité à l'acheteur qu'à la condition que celui-ci a été en mesure de les connaître lors de la signature du contrat et si celui-ci doit, au vu des circonstances, être considéré comme les ayant acceptées.

Quelques conseils concernant l'acceptation de la clause par votre client

■ Conclure un acte spécifique concernant l'acceptation de la clause

L'acceptation spéciale de la clause de réserve de propriété par l'acheteur n'est pas exigée pour que celle-ci soit invocable.

Néanmoins, il vous est conseillé, pour éviter tout risque, d'exiger de votre client une acceptation spéciale de la clause de réserve de propriété. L'acceptation peut être spécifiée pour chaque contrat ou dans un contrat général.

■ A défaut d'écrit spécifique stipulant l'acceptation de la clause, il faut la faire figurer sur tous les documents commerciaux, pour chaque vente

A défaut d'une telle acceptation expresse de la clause de réserve de propriété par votre client, il est

recommandé de **faire figurer cette clause sur l'ensemble des documents** commerciaux relatifs à chaque vente (bons de livraison, commandes, confirmations...).

Cette précaution permettra, en cas de conflit, d'établir que votre client avait nécessairement connaissance de la clause de réserve de propriété au moment de la livraison.

■ Conclure un contrat-cadre en cas de pluralité de contrats

Y mentionner que la clause s'applique à toutes les livraisons

Il vous est recommandé, en cas de pluralité de contrats, de conclure avec votre client un contrat-cadre, que vous lui ferez signer, prévoyant que la clause de réserve de propriété s'appliquera à toutes les livraisons.

Mais également la mentionner sur tous les documents commerciaux

Cette clause pourra être rappelée utilement à chaque livraison.

Dans ce cas, un ou plusieurs de vos documents commerciaux relatifs à la vente en cause rappelleront l'existence de la clause de réserve de propriété, et renverra aux dispositions du contrat-cadre.

Rappelons enfin l'importance de la

lisibilité et de la clarté de la clause dans le contrat. Ces impératifs, en plus d'indiquer l'acceptation de l'acheteur qui permet à la clause de prendre effet, sont fondamentaux en cas de litige, quand des difficultés se posent pour prouver l'acceptation de la clause par l'acheteur.

Refus de la clause par votre client

Le refus de votre client doit être exprès

■ Domaine du refus

Le client peut refuser l'application de la clause pour le contrat en cours ou pour tous les contrats

Votre client peut refuser que soit appliquée aux contrats qu'il conclut la clause de réserve de propriété que vous auriez stipulée.

Ce refus peut s'appliquer ponctuellement, c'est-à-dire seulement à la vente en cause. Il peut également s'appliquer à tous les contrats successifs conclus avec le vendeur, par exemple si ce refus est stipulé dans les conditions générales d'achat. Dans ce cas, il peut être permanent ou ne s'appliquer qu'à une période déterminée.

■ Caractère exprès du refus

Votre acceptation du refus n'est pas nécessaire : il faut seulement que le refus soit exprès

Pour que le refus de la clause de réserve de propriété soit valable, il doit être exprès. C'est la seule condition de validité. Il n'est donc pas nécessaire que vous ayez accepté ce refus.

Dans le cadre de livraisons successives par exemple, en cas de refus de toute clause de réserve de propriété par l'acheteur pour une période donnée, l'acceptation par le fournisseur de ce refus n'est pas nécessaire pour lui donner effet.

■ Retrait du refus

Le client peut se rétracter, s'il le fait de façon exprès

Votre client peut à tout moment retirer le refus de la clause de réserve de propriété qu'il avait exprimé. La condition de validité est la même : pour que le retrait de son refus soit valable, il faut et il suffit qu'il soit exprès.

Ainsi, selon la jurisprudence, le refus de toute clause de propriété, antérieurement exprimé par l'acquéreur dans ses conditions générales d'achat, ne peut être ultérieurement rétracté que par une acceptation expresse.

Quelles sont les conséquences du refus de votre client ?

Le refus rend la clause inopposable pour un ou plusieurs contrats

Le refus exprès de la clause de réserve de propriété par votre client rend cette clause inopposable.

Ce refus peut concerner un contrat unique. Il peut être réitéré à chaque contrat. Il peut également faire l'objet d'un refus global, pour un temps déterminé ou non, pour tous les contrats conclus avec le vendeur ou pour certains seulement.

Exemple :

Lorsque le vendeur a livré la marchandise sans tenir compte du refus de la clause manifestement exprimé à deux reprises par l'acheteur lors de sa dernière commande, contrairement aux commandes précédentes et sans s'assurer de l'accord de ce dernier sur ses conditions de vente avant la livraison, la clause n'est pas opposable.

Que se passe-t-il en cas de conflit de clauses ?

Le problème du conflit de clauses peut se poser en cas de contradiction des conditions générales de vente et des conditions générales d'achat :

- Une clause de réserve de propriété est stipulée par le vendeur dans ses conditions générales de vente.
- Un refus général des clauses de réserve de propriété est stipulé par l'acquéreur dans ses conditions générales d'achat.
- Aucun écrit spécifique n'a été signé par les parties pour régler cette question.

La loi est protectrice du vendeur

Depuis la loi sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales de 1996, le Code de commerce dispose que « *nonobstant toute clause contraire, la clause de réserve de propriété est opposable à l'acheteur et aux autres créanciers, à moins que les parties n'aient convenu par écrit de l'écartier ou de la modifier* ».

Cette intervention législative en faveur du vendeur a pour objectif de protéger celui-ci contre un acheteur économiquement en position dominante, dont les conditions générales d'achat excluraient la clause de

réserve de propriété que le vendeur a stipulée.

■ La clause de réserve de propriété est opposable, même en cas de conflit de clauses

Des conditions générales d'achat écartant le jeu de la clause ne suffisent pas à priver d'effet la clause de réserve de propriété stipulée dans les conditions générales de vente. Même en cas de conflit de clauses, la clause de réserve de propriété stipulée dans les conditions générales de vente produit ses effets. Elle est opposable à votre client ainsi qu'aux autres créanciers en cas de procédure collective.

■ Pour écartier la clause, il est nécessaire de conclure spécialement un écrit

Stipuler le refus de cette clause dans les conditions générales d'achat ne suffit plus à écartier son application. Il est nécessaire, pour écartier la clause ou la modifier, que les parties aient conclu un écrit spécifique.

Votre client devra donc conclure un accord écrit avec vous, soit écartant de façon générale le jeu de la clause, soit précisant si et dans quelles conditions la clause de réserve de validité stipulée dans les conditions générales de vente prendra ou ne prendra pas effet.

Comment mettre en oeuvre la clause ?

En cas de défaillance de paiement, vous êtes titulaire d'un droit de revendication. Cela signifie que vous pouvez exercer en justice une action en revendication, dont le but premier est de récupérer les biens vendus mais non intégralement payés. Cela ne sera toutefois possible que si ceux-ci existent toujours en nature. Dans le cas contraire, l'action en revendication pourra parfois vous permettre d'obtenir le paiement du prix.

Qui peut exercer une action en revendication ?

Vous ou ...

En tant que vendeur, vous êtes le titulaire principal du droit de revendication puisque vous demeurez le propriétaire du ou des biens vendus.

... un tiers subrogé

La subrogation aux poursuites permet à l'un de vos créanciers, sous certaines conditions, de se substituer à vous pour exercer une action (comme la revendication) si vous

négligez de le faire. La subrogation est une modalité légale ou conventionnelle, ce qui signifie qu'elle doit avoir été prévue par la loi ou expressément par le contrat en cause.

Exemple :

L'assureur qui a payé l'indemnité est subrogé dans les droits de l'assuré, jusqu'à concurrence de la somme versée, pour se retourner contre les tiers responsables du sinistre.

Comment exercer votre droit de revendication ?

Que prouver ?

Pour revendiquer les biens vendus avec une clause de réserve de propriété, vous devrez apporter la preuve du non-paiement, de l'exis-

tence de la clause, de son acceptation par votre client, ainsi que de l'identification des biens revendiqués. Il faut également que les biens existent toujours en nature au moment de l'ouverture de la procédure.

■ Quels types de biens peuvent être revendiqués ?

Les biens qui n'ont pas été transformés ou incorporés

Pour pouvoir être revendiqués, les biens vendus avec clause de réserve de propriété doivent se retrouver « en nature », c'est-à-dire sous la même forme qu'au moment de la vente initiale, au moment de l'ouverture de la procédure. Cette condition pose souvent problème, notamment quand les biens vendus ont été transformés ou incorporés à d'autres biens.

L'existence des biens en nature est une condition appréciée de façon stricte par la jurisprudence. Les biens doivent se trouver, au jour du jugement d'ouverture de la procédure collective, conservés en nature par l'acquéreur.

La condition relative à la conservation des biens en nature suppose que vous apportiez la preuve que les biens existant chez votre client sont ceux qu'il vous a achetés mais pour lesquels vous n'avez pas été payé (c'est la condition d'identification) et que ces biens se trouvent dans l'état dans lequel ils ont été vendus.

Il n'est pas possible de prévoir contractuellement que les marchandises similaires qui se trouveraient en possession de votre client seraient présumées être celles provenant des livraisons impayées : une telle clause est nulle.

■ Comment savoir si un bien peut être / est identifié ?

Le bien est-il individualisé ?

Pour pouvoir être revendiqués, les biens doivent être identifiables et individualisés entre les mains de l'acheteur.

Cette identification est susceptible de poser problème en cas de pluralité de fournisseurs (l'acquéreur détient des marchandises similaires, mais provenant de fournisseurs différents) et en cas de livraisons successives (même si les produits sont identifiables, il faut prouver que les biens revendiqués proviennent de celles des livraisons pour lesquelles le vendeur n'a pas été payé).

Exemple :
Des disques dont l'étiquette comporte un numéro de série sont identifiables. Mais si les numéros de série ne sont pas reportés sur les bons de livraison, il n'est pas prouvé que les disques visés proviennent bien de ces livraisons et non d'une livraison, antérieure ou même postérieure, qui aurait été réglée. Les disques restant dans le stock du débiteur ne sont alors pas revendicables, y compris s'ils sont similaires à ceux qui proviennent des livraisons impayées.

■ Comment le prouver ?

Par tout moyen ...

La preuve de l'existence en nature des biens revendiqués peut être rapportée par tous moyens. Vous avez donc tout intérêt à prévoir, dès la livraison, des éléments qui pourront servir à identifier de façon certaine les marchandises en possession de votre client comme étant celles provenant des livraisons impayées, elles aussi identifiées.

Il est donc conseillé de mentionner sur les documents commerciaux (en particulier sur les bons de commande, factures ou bons de livraison) des éléments permettant l'identification et l'individualisation des marchandises faisant l'objet d'une clause de réserve de propriété (quantités, références, numéros de série des marchandises et toutes les autres informations utiles).

■ Que faire si les biens ont été incorporés ou transformés ?

La clause de réserve de propriété n'empêche pas l'acheteur de revendre le bien ou de le transformer, sauf si la clause, « complexe », aménage les possibilités de revente et/ou de modification des biens. Dans la pratique, les biens vendus dans le cadre de relations commerciales sont souvent soit incorporés soit transformés.

Le problème réside dans le fait que

les biens incorporés à d'autres ou transformés n'ont plus d'existence « en nature ». Donc, cette condition fait défaut, alors qu'elle est essentielle à la revendication des biens.

La jurisprudence a eu à connaître de nombreux exemples de biens transformés qui, par définition, ne sont plus en nature au jour du jugement, et a précisé les effets de la transformation ou de l'incorporation des biens vendus avec une clause de réserve de propriété sur l'action en revendication.

Exemples :

Pour les biens transformés :

La jurisprudence a eu à connaître de cas de revendication de biens qui avaient été transformés, comme des fils transformés en chandails, des animaux de boucherie après abattage, etc.

La jurisprudence en a dégagé les principes suivants :

- la transformation des biens empêche leur revendication si les marchandises ne sont plus identifiables,
- toutefois, la transformation des biens n'empêche pas leur revendication si la substance de la marchandise n'a pas été transformée et qu'il n'en ressort pas une plus-value importante.

Pour les biens incorporés :

Il est également fréquent que les biens revendiqués aient été incorporés à d'autres. Ainsi, s'est posée la question de savoir s'il était possible de revendiquer des machines incorporées à une chaîne de montage de voitures, des pneumatiques montés sur des véhicules, etc.

Dans ce cas, la loi prévoit que la revendication des biens incorporés à d'autres biens est impossible, sauf si leur récupération peut être effectuée sans dommages pour les biens eux-mêmes et les biens dans lesquels ils ont été incorporés.

■ Et s'il s'agit de biens fongibles ?

Les biens fongibles sont des biens qui, n'étant déterminés que par leur nombre, leur poids ou leur mesure, peuvent être employés indifféremment les uns pour les autres (ex : du fuel, du blé...).

Le caractère fongible des biens est apprécié par les juges du fond ; il ne peut pas être posé par principe dans le contrat.

Les biens fongibles étant par nature

interchangeables, la condition d'identification des biens a été assouplie en ce qui les concerne. Elle est donc possible lorsque des biens de même nature et de même qualité se trouvent entre les mains de votre client.

Dès lors que le caractère fongible des biens revendiqués n'est pas contesté, il n'y a pas lieu de prendre en compte l'argument selon lequel la rotation rapide des stocks exclurait que les marchandises retrouvées en nature chez le débiteur soient celles vendues avec une clause de réserve de propriété : leur revendication est possible.

Exemple :

La jurisprudence a admis, pour une vente de fuel avec clause de réserve de propriété que, malgré son caractère fongible, la marchandise livrée demeurait individualisée et pouvait faire l'objet d'une revendication.

Par contre, des bijoux fantaisie fabriqués en série se sont vus dénier le caractère de biens fongibles et la preuve de leur individualisation devait donc être rapportée pour qu'ils puissent être revendiqués.

Comment faciliter cette action ?

En publiant votre clause

Afin d'éviter d'avoir à prouver votre droit de propriété, vous pouvez publier votre clause de réserve de propriété. Cette publication est très simple et peu coûteuse. La restitution des marchandises est grandement facilitée si la vente avec réserve de propriété a été publiée.

La publicité de la clause peut être effectuée au greffe du Tribunal de Commerce du lieu où votre client a son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés

(RCS), par publication au registre des nantissements et privilèges.

Cette publication se fait en remplissant un formulaire, disponible au greffe du Tribunal de commerce compétent, qui doit être remis au même endroit.

Si le contrat de vente a été régulièrement publié, vous êtes dispensé de faire reconnaître votre droit de propriété. Vous exercez alors une action en restitution et non en revendication, et n'êtes donc pas soumis au délai de revendication.

Les particularités de l'exercice de l'action dans le cadre d'une procédure collective

L'action en revendication, si elle peut être utile dans les cas les plus simples de non-paiement du prix, comporte surtout des avantages dans le cas où votre client est placé en redressement ou en liquidation judiciaire, c'est-à-dire dans les cas où est ouverte une procédure collective.

Non assimilation aux autres créanciers

Vous ne serez alors pas assimilé aux autres créanciers de votre client faisant l'objet d'une procédure collective mais vous bénéficierez d'un statut beaucoup plus favorable, puisque vous ne réclamez pas le paiement d'une créance mais la

restitution d'un bien dont vous êtes toujours propriétaire.

Vous pouvez donc récupérer votre bien avant que les actifs de votre client ne soient répartis entre les créanciers chirographaires lors de la liquidation. Votre droit prime même celui du banquier cessionnaire de créances Daily et celui de l'affactureur.

Absence d'obligation de déclaration de créance

Il n'est pas nécessaire, pour exercer le droit de revendication, d'avoir déclaré sa créance au passif de la procédure collective. Cependant, cette déclaration est toujours possible et vous confère des avantages supplémentaires, notamment en termes de preuve.

Exception de non-conformité

Dans l'exercice du droit à revendication, l'acheteur ne peut pas opposer au vendeur l'exception de non-conformité de la marchandise pour le priver du bénéfice de la clause de réserve de propriété.

Comment exercer votre action en revendication ?

- L'action en revendication peut être exercée dans le délai de 3 mois à partir de la publication du jugement d'ouverture de la procédure collective.
- Vous devez saisir d'abord le mandataire de justice (l'administrateur judiciaire ou, à défaut, le représentant des créanciers ou le liquidateur) par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, en reprenant les arguments et les pièces nécessaires.
- Le mandataire de justice peut faire

droit à votre demande en revendication ou en restitution, avec l'accord du débiteur.

- A défaut d'accord du débiteur, en cas de contestation, ou à défaut de réponse dans le délai d'un mois et seulement dans ces cas, vous devez saisir le juge commissaire (nommé par le tribunal dans le cadre de la procédure de redressement ou de liquidation judiciaire concernant le débiteur) par voie de requête, dans le délai d'un mois également à peine de forclusion. Celui-ci rend alors une ordonnance, contre laquelle un recours est possible.
- L'action peut également être formée directement devant un tribunal.

Que vous apporte la publication de votre clause dans le cadre d'une procédure collective ?

Sachez tout d'abord qu'en cas de dépôt de bilan de votre client et si la clause a été publiée, vous serez personnellement prévenu de l'ouverture d'une procédure collective à son encontre.

Ensuite, vous devrez également exercer votre demande auprès du mandataire de justice, et dans les mêmes formes que pour une action en restitution, mais sans être enfermé dans le délai de 3 mois.

De même, les recours contre les décisions du mandataire ne seront pas enfermés dans le délai de forclusion d'un mois.

Si vous avez exercé votre action en revendication, vous conservez tout de même la faculté de déclarer votre créance au passif de la procédure collective pour être rempli de la totalité de vos droits.

Faut-il déclarer votre créance ?

Pour pouvoir obtenir le paiement de sa créance dans le cadre défini par la loi sur les procédures collectives, chaque créancier doit « produire » sa créance auprès du représentant des créanciers.

Il n'est pas nécessaire de déclarer votre créance pour pouvoir exercer une action en revendication. Cependant, cette déclaration peut vous être très utile. En effet, si vous avez exercé une action en revendication, mais que celle-ci n'aboutit pas, vous devrez alors déclarer votre créance au passif de la procédure collective.

Pour cela, le créancier adresse au représentant des créanciers un formulaire avec le détail de sa créance et sa justification, dans le délai de

deux mois suivant la publication du jugement d'ouverture de la procédure collective au Bulletin Officiel Des Annonces Civiles et Commerciales (BODACC). Ce formulaire est disponible en ligne, sur le site du Tribunal de commerce. Cependant, il doit être envoyé ou déposé à ce même greffe ; il ne peut pas être rempli directement sur internet.

Mais le fait d'avoir exercé une action en revendication ne prolonge toutefois pas le délai, fixé par le tribunal à l'ouverture de la procédure collective, durant lequel vous pouvez déclarer cette créance. Donc, si l'action en revendication échoue et que vous avez laissé passer ce délai, vous vous trouvez privé de tout recours.

Il convient donc, par mesure de sûreté, de déclarer votre créance au passif de la procédure collective dès l'ouverture de celle-ci, même si parallèlement vous intentez une action en revendication.

Si vous avez exercé une action en revendication qui a abouti, mais qu'il subsiste encore une dette de l'acquéreur envers vous (par exemple si l'objet restitué a perdu une grande partie de sa valeur), vous pouvez déclarer ce reliquat de créance au passif de la procédure collective.

Les particularités de l'exercice de l'action hors procédure collective

Clause de réserve de propriété et condition résolutoire

La clause de réserve de propriété peut également présenter un intérêt face à un débiteur « in bonis » (maître de ses biens, non soumis à une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire).

En effet, vous êtes alors protégé contre le risque de défaut de paiement du prix, généralement par le mécanisme de la résolution du contrat, qu'il s'agisse d'une résolution judiciaire ou, procédure plus rapide et plus sûre, par la mise en œuvre de la clause résolutoire. La résolution de la vente vous permet de retrouver la propriété des biens vendus mais non payés et d'en obtenir la restitution.

Un gain de temps dans le recouvrement

La clause de réserve de propriété n'améliore pas votre situation, sur

le plan processuel, par rapport à la clause résolutoire. Les possibilités de restitution des biens sont les mêmes. En revanche, la clause de réserve de propriété constitue un moyen de pression au recouvrement plus efficace que la clause résolutoire. En effet, il est plus facile d'obtenir de votre client qu'il règle le prix ou qu'il restitue directement les biens si vous en êtes toujours propriétaire, plutôt qu'en le menaçant d'une action en justice vous permettant éventuellement de récupérer dans un premier temps la propriété, puis seulement ensuite d'en obtenir la restitution.

Restitution amiable des biens

Si votre client ne fait pas l'objet d'une procédure collective, les biens vendus avec une clause de réserve de propriété peuvent faire l'objet d'une restitution amiable dont les modalités sont alors prévues par le contrat de vente.

En effet, les parties au contrat de vente, en vertu du principe de la liberté contractuelle, sont libres d'aménager contractuellement les modalités et les effets de la revendication amiable des biens vendus (inventaire, acte d'huissier, lettre recommandée...), par l'insertion d'une clause de réserve de propriété qui est alors dite « complexe ».

■ Mise en œuvre de la clause résolutoire

La résolution s'effectue selon les modalités prévues par la clause

résolutoire éventuellement insérée dans le contrat de vente (résolution de plein droit). Si aucune clause résolutoire n'est prévue, vous devrez demander la résolution au juge judiciaire.

■ Mise en œuvre de la clause pénale

Le contrat peut également contenir une clause pénale, applicable en cas de résolution du contrat. Cette clause peut prévoir, par exemple, que vous pourrez conserver la partie du prix déjà payée à titre d'indemnité.

Revendication judiciaire des biens

En cas de contestation (sur la preuve de l'absence de paiement, sur l'absence de restitution), il est possible d'engager une action judiciaire en restitution des biens.

Cette action en revendication doit être exercée devant le juge des référés. Vous pourrez également faire procéder à une saisie-revendication, en cas de résistance de votre client. La saisie sera alors pratiquée par un huissier, après avoir obtenu une autorisation de justice.

Si les biens ont été transformés ou incorporés à d'autres biens, il vous est normalement impossible d'obte-

nir leur restitution. Il vous est tout de même possible de revendiquer les biens incorporés, si ceux-ci peuvent être récupérés sans dommage, ni pour les biens eux-mêmes, ni pour les biens dans lesquels ils ont été incorporés. Dans le cas contraire, vous pouvez réclamer en justice le paiement, éventuellement assorti de dommages et intérêts en cas de retard.

Que se passe-t-il en cas de succès de votre action ?

Si les biens sont toujours en possession de votre client

Si les biens existent toujours en nature entre les mains de votre client au moment de l'ouverture de la procédure collective, l'action en revendication vous permet d'obtenir, soit le paiement du prix, soit la restitution des biens.

■ Le paiement du prix

L'action en revendication s'exerce sur les biens livrés par le vendeur qui n'ont pas été intégralement payés. Votre client, ou l'administrateur, peuvent donc paralyser l'action en revendication en payant immédiatement le prix des marchandises revendiquées: « *Dans tous les cas, il n'y a pas lieu à revendication si le prix est payé immédiatement* ».

Le paiement du prix est alors assimilé à celui d'une créance née après le jugement d'ouverture de la procédure collective.

Votre client peut également demander un délai au juge-commissaire. Ce délai ne peut lui être accordé qu'avec votre accord.

■ La restitution des biens

Si votre client ou l'administrateur ne

procèdent pas au paiement immédiat et intégral du prix, l'action en revendication vous permet de récupérer les marchandises impayées.

« *L'administrateur [...] peut acquiescer à la demande en revendication ou en restitution [...] avec l'accord du débiteur. A défaut d'accord ou en cas de contestation, la demande est portée devant le juge-commissaire* ».

Votre créance (du prix des biens dû par l'acheteur) disparaît alors avec la restitution. En revanche, **vous devrez restituer les acomptes perçus.**

Si l'action en revendication aboutit à la restitution des biens, votre créance est éteinte à concurrence de la valeur des biens repris. Vous établirez alors une note de crédit, tenant compte de la dépréciation éventuelle des biens depuis la vente initiale.

Si la valeur des biens repris est inférieure à la part de la créance qui demeure impayée, vous pourrez conserver les acomptes reçus, à hauteur de la différence de valeur.

Si la valeur totale (la valeur des biens à la restitution, plus les acomptes perçus) est encore inférieure à la valeur initiale des biens (le prix dû par l'acheteur), la créance qui subsiste (c'est-à-dire la différence de valeur) peut être déclarée comme

une créance ordinaire au mandataire de justice de la procédure collective.

En revanche, si la valeur des biens repris est supérieure au solde du prix qui restait dû lors de l'exercice de l'action, vous devrez restituer la somme excédentaire.

En cas de détérioration des biens, la responsabilité de l'acquéreur peut être engagée. Cependant, l'acquéreur n'est tenu qu'à une obligation de moyens, et non de résultat, en ce qui concerne la conservation des biens en l'état. C'est donc à vous d'apporter la preuve que l'acquéreur n'a pas apporté à la conservation des biens tous les soins d'un « *bon père de famille* ».

Et si les biens ne sont plus en possession du débiteur ?

■ En cas de destruction ou de vol des biens

Dans ce cas, l'action en revendication s'exerce sur l'indemnité d'assurance reçue par votre client. Vous disposez d'une action directe, pour la revendication du montant de la prime d'assurance, qui vous permet d'échapper aux conséquences de la procédure collective.

Si la marchandise n'était pas assurée et qu'elle a été détruite par la faute de l'acheteur ou du liquidateur, vous

pouvez mettre en cause la responsabilité de celui-ci.

Rappel :
Stipuler dans le contrat de vente une clause de réserve de propriété n'empêche pas de transférer les risques à l'acheteur dès la livraison (en cas de vol, de destruction du bien...). Il est d'ailleurs possible d'insérer également dans le contrat une clause obligeant l'acheteur à s'assurer contre ces risques.

■ En cas de revente des biens

Si en principe la revente d'un bien dont on n'a pas encore acquis la propriété est impossible, le problème se pose très fréquemment en pratique. En effet, procéder à des achats pour revente, avec ou sans transformation des biens, relève d'une pratique commerciale courante et les délais de paiement font que lors de la revente les biens ne sont souvent pas encore intégralement payés.

Par ailleurs, une clause de réserve de propriété « *développée* » peut aménager les conditions de gestion des marchandises (modalités d'utilisation, de revente...) et donc permettre la revente des biens par votre client.

Si les biens ont été revendus, vous exercez alors une action en restitu-

tion du prix. La revendication du prix de vente suppose la réunion des conditions de revendication, notamment l'absence de transformation. Cette règle est donc beaucoup plus facile à mettre en œuvre dans le domaine du négoce que dans celui de l'industrie de transformation.

Pour qu'il soit possible d'exercer cette action, il faut que les biens aient existé en nature, c'est-à-dire dans leur état initial, non au jour de l'ouverture de la procédure collective, mais au jour de leur délivrance au sous-acquéreur.

Il est encore important de souligner que les possibilités d'action ne sont pas les mêmes si le sous-acquéreur est de bonne foi et s'il est de mauvaise foi.

Si le sous-acquéreur est de mauvaise foi :

Si le sous-acquéreur est de mauvaise foi, c'est-à-dire s'il a acquis les biens tout en sachant qu'ils faisaient l'objet d'une clause de réserve de propriété, vous pouvez revendiquer le prix directement auprès de lui. Il vous appartiendra toutefois de prouver sa mauvaise foi.

Si le sous-acquéreur est de bonne foi :

Si le sous-acquéreur est de bonne foi, c'est-à-dire s'il a acquis les biens en pensant que le vendeur en

était propriétaire, vous ne pouvez pas revendiquer le prix des biens, même s'ils ont été vendus sans votre autorisation, en vertu du principe énoncé par l'art. 2279 du Code civil, aux termes duquel « en matière de meubles, possession vaut titre ».

Vous n'êtes toutefois pas dépourvu de recours : **vous pouvez revendiquer auprès du sous-acquéreur la partie du prix qui n'a pas encore été payée** au revendeur (à votre acheteur) au jour de l'ouverture de la procédure collective. Selon la loi, « *peut être revendiqué le prix ou la partie du prix des biens [faisant l'objet d'une clause de réserve de propriété] qui n'a pas été payé, ni réglé en valeur, ni compensé en compte courant entre le débiteur et l'acheteur à la date du jugement ouvrant la procédure de redressement judiciaire* ».

Vous pouvez effectuer la revendication du prix auprès du sous-acquéreur **sans condition de délai**.

Si le sous-acquéreur de bonne foi a payé au revendeur l'intégralité du prix dû par lui à l'acheteur initial pour les biens faisant l'objet de la clause de réserve de propriété, vous ne pouvez plus revendiquer, ni les biens, ni le montant du prix.

Vous pouvez cependant **exercer contre le revendeur une action en dommages et intérêts** pour un montant correspondant à la valeur des biens vendus.

Quel avenir pour la clause de réserve de propriété ?

Un groupe de travail, présidé par M. Michel Grimaldi, Professeur à l'Université Panthéon Assas (Paris II), et composé de Professeurs d'université et de représentants des praticiens, a remis un rapport proposant de réformer le régime de l'ensemble des sûretés (en ce compris la clause de réserve de propriété) le 31 mars 2005 à M. Dominique Perben, Garde des Sceaux et Ministre de la Justice.

Ce rapport suggère la mise en place d'une réglementation d'ensemble de la propriété réservée dans le Code civil, en vue de donner une meilleure exposition à ce mécanisme qui n'est pas suffisamment connu.

Toutefois, le rapport ne propose pas de modification fondamentale du régime de la réserve de propriété ce qui confirme son efficacité. Il suggère néanmoins quelques améliorations :

- Il propose, pour la première fois, une définition de la réserve de propriété : « une convention par laquelle les parties suspendent l'effet translatif d'un contrat au complet paiement de l'obligation qui en constitue la contrepartie ».
- Il souhaite rendre la publicité de la clause de réserve de propriété obligatoire pour les meubles corporels excédant une certaine valeur afin qu'elle produise ses effets à

l'égard de certains tiers (par exemple : l'acheteur, le donataire, le coéchangiste, le légataire particulier d'une chose ou d'une somme d'argent... à l'exclusion de l'héritier légitime, du légataire universel...).

La publicité devra être effectuée selon les modalités prévues pour le gage c'est-à-dire par une inscription sur un registre spécial.

A l'heure actuelle, l'action en revendication d'un meuble est souvent paralysée par le possesseur qui fait valoir l'article 2279 du Code civil en vertu duquel « en fait de meubles, la possession vaut titre ». En revanche, si une loi reprenait cette proposition, il serait possible d'opposer à ces personnes la clause de réserve de propriété en vue d'obtenir la restitution du bien.

- Enfin, une précision est apportée à propos de la revendication de biens fongibles. Dans l'hypothèse où les biens faisant l'objet d'une réserve de propriété sont mélangés à des biens de même espèce et de même qualité, le produit obtenu par ce mélange est commun aux deux créanciers qui devront se le répartir proportionnellement à la quantité appartenant initialement à chacun d'eux.

MEDEF

55, avenue Bosquet
75007 Paris
tél : 01 53 59 19 19
fax : 01 45 51 20 44
www.medef.fr

Contacts :

Direction des Affaires Juridiques
Nicolas Stoop