

Le crédit-bail et la vente à tempérament dans le *Code civil du Québec*

Aline Grenon

Volume 25, Number 2, June 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1056326ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1056326ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Grenon, A. (1994). Le crédit-bail et la vente à tempérament dans le *Code civil du Québec*. *Revue générale de droit*, 25(2), 217–234.
<https://doi.org/10.7202/1056326ar>

Article abstract

Rejecting the presumption of hypothec put forward by the Civil Code Revision Office in 1977, the legislator chose to include instalment sales and leasing in Book Five relating to Obligations, rather than in Book Six relating to Prior Claims and Hypothecs. However, the legislator implicitly recognizes in some provisions the particular nature of these two transactions, as well as their connection with hypothecs. This article draws a parallel between the legislator's approach to instalment sales and leasing, and points out the often irrational differences between these two transactions and hypothecs. In conclusion, the provisions of the *Civil Code of Quebec* relating to instalment sales and leasing are briefly compared with certain provisions of the *Personal Property Security Act* of Ontario.

CODE CIVIL DU QUÉBEC

Le crédit-bail et la vente à tempérament dans le *Code civil du Québec**

ALINE GRENON

Professeure à la Faculté de droit
de l'Université d'Ottawa

RÉSUMÉ

Rejetant la présomption d'hypothèque proposée en 1977 par l'Office de révision du Code civil, le législateur a inclus la vente à tempérament et le crédit-bail au livre cinquième sur les obligations, plutôt qu'au livre sixième sur les priorités et hypothèques. Le législateur reconnaît cependant implicitement, dans certaines dispositions, la nature hybride de ces deux transactions et leurs liens avec les hypothèques. Cette étude met en parallèle la position du législateur concernant la vente à tempérament et le crédit-bail et souligne les divergences souvent irrationnelles entre ces deux transactions et les hypothèques. En conclusion, les nouvelles dispositions du Code civil du Québec concernant la vente à tempérament et le crédit-bail sont comparées brièvement avec certaines dispositions de la Loi sur les sûretés mobilières de l'Ontario.

ABSTRACT

Rejecting the presumption of hypothec put forward by the Civil Code Revision Office in 1977, the legislator chose to include instalment sales and leasing in Book Five relating to Obligations, rather than in Book Six relating to Prior Claims and Hypothecs. However, the legislator implicitly recognizes in some provisions the particular nature of these two transactions, as well as their connection with hypothecs. This article draws a parallel between the legislator's approach to instalment sales and leasing, and points out the often irrational differences between these two transactions and hypothecs. In conclusion, the provisions of the Civil Code of Quebec relating to instalment sales and leasing are briefly compared with certain provisions of the Personal Property Security Act of Ontario.

* Je tiens à remercier Hélène Laporte de la Section de common law de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Je tiens aussi à remercier pour leurs précieux conseils, M^e Dominique Bélisle, du cabinet Desjardins, Ducharme, la professeure Geneviève Benezra, de la Section de common law, Faculté de droit, Université d'Ottawa et le professeur Pierre-Gabriel Jobin, de la Faculté de droit de l'Université McGill.

SOMMAIRE

Introduction	218
I. Formation et opposabilité	220
A. Vente à tempérament	220
1. Formation du contrat de vente à tempérament	221
2. Publication du contrat de vente à tempérament	222
B. Crédit-bail	224
1. Formation du contrat de crédit-bail	225
2. Publication du contrat de crédit-bail	226
II. Recours en cas de défaut	227
A. Vente à tempérament	227
B. Crédit-bail	230
Conclusion	231

INTRODUCTION

Avec l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*¹, qui vient remplacer le *Code civil du Bas-Canada*², plusieurs éléments du droit civil québécois ont fait l'objet d'un important remaniement, y compris le droit relatif à la vente à tempérament et au crédit-bail³.

Ces deux transactions sont utilisées de façon courante pour garantir l'exécution d'obligations assumées dans le cadre d'opérations de financement, d'où leur juxtaposition dans cet article. Bien qu'elles soient à première vue différentes, ces transactions présentent plusieurs similitudes. Dans les deux cas, la partie créancière (vendeur ou crédit-bailleur) se réserve le droit de propriété du bien qui fait l'objet de la transaction. Si la partie débitrice (acheteur ou crédit-preneur) fait défaut à ses obligations envers la partie créancière, celle-ci peut reprendre le bien.

Si la vente à tempérament et le crédit-bail présentent des éléments communs, l'un et l'autre s'apparentent également à l'hypothèque, en ce sens que toutes ces transactions ont comme objet ultime de garantir l'exécution d'obligations. L'Office de révision du Code civil a d'ailleurs reconnu le lien étroit entre la vente à tempérament et le crédit-bail, d'une part, et l'hypothèque, d'autre part. Dans son *Rapport sur le Code civil du Québec*, publié en 1977, l'Office de révision proposait d'inclure dans le nouveau code civil les dispositions suivantes⁴:

1. L.Q. 1991, c. 64.

2. Selon les dispositions du *Code civil du Québec*, ce code remplace le *Code civil du Bas-Canada*.

3. Les articles 1745 à 1749 (vente à tempérament) et 1842 à 1850 (crédit-bail) du C.c.Q.

4. OFFICE DE RÉVISION DU CODE CIVIL (O.R.C.C.), *Rapport sur le Code civil du Québec*, vol. I, Projet de Code civil, 1977, p. 260.

281 Nul ne peut prétendre à un droit sur un bien pour assurer le paiement d'une obligation, si ce n'est par hypothèque.

Toute stipulation à l'effet de conserver ou de conférer un droit sur un bien pour assurer le paiement d'une obligation est une stipulation d'hypothèque.

[...]

282 L'article précédent s'applique sans égard au nombre, au nom ou à la nature des actes intervenus et nonobstant les termes employés.

Ainsi, l'aliénation ou la location d'un bien ou une autre convention qui tombe sous le coup de l'article précédent emporte, quelles que soient les modalités, transfert de propriété avec réserve d'hypothèque en faveur du créancier, ou, selon le cas, ne lui confère qu'une hypothèque, et la faculté ou l'obligation d'achat dont elle peut être assortie est alors sans effet.

L'Office de révision du Code civil explique ces deux dispositions ainsi :

L'objet de l'article 281 est de réduire à un seul concept, l'hypothèque, tout droit accessoire qu'on peut créer sur un bien pour protéger ou garantir l'exécution d'une obligation principale. [...] Il est souhaitable, en effet, que l'hypothèque, [...] régit toutes les situations où un créancier prétend à un droit particulier sur un bien de son débiteur dans le but, avoué ou non, d'assurer le paiement de ce qui est dû.⁵

[...] Ainsi, les ventes avec réserve de propriété sur la tête du vendeur jusqu'à paiement parfait du prix, ou encore les ventes où le transfert de propriété est conditionnel au paiement du prix, tomberont sous leur empire.⁶

[...] Le deuxième alinéa de l'article 282 précise qu'une convention de **leasing** ne tombe sous le coup de ces dispositions que si elle constitue une réserve de droit en faveur du locateur, réserve qui a été faite dans le but de garantir l'exécution d'une obligation. Ce n'est habituellement pas le but recherché par ce genre de convention. Néanmoins, il est possible que celles d'entre elles qui ont expressément pour but de garantir le paiement d'une obligation tombent sous le coup des articles 281 et 282.⁷

Le comité de rédaction du *Code civil du Québec* n'a pas accepté le principe d'un concept unique⁸. En conséquence, malgré leurs liens étroits avec les hypothèques, les ventes à tempérament et le crédit-bail font partie du livre cinquième du *Code civil du Québec* sur les obligations. Toute personne qui se penche sur les dispositions du *Code civil du Québec* relatives à la vente à tempérament et au crédit-bail doit cependant tenir compte de la nature particulière de ces transactions et de leur importance en matière de financement. Le législateur a d'ailleurs pris ces éléments en considération, comme nous pourrions le constater ci-après.

Notre étude se limite aux contrats de vente à tempérament et de crédit-bail relatifs aux meubles acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise. Dans la première partie, nous nous penchons, d'une part, sur des questions découlant de la formation des contrats de vente à tempérament et de crédit-bail et d'autre part, sur leur opposabilité envers les tierces personnes. Dans la deuxième partie,

5. O.R.C.C., *Rapport sur le Code civil du Québec*, vol. II, *Commentaires*, t. 1, 1977, pp. 431-432.

6. *Id.*, p. 433.

7. *Id.*, p. 434.

8. Voir à ce sujet R. A. MACDONALD, « Faut-il s'assurer qu'on appelle un chat un chat? Observations sur la méthodologie législative à travers l'énumération limitative des sûretés, "la présomption d'hypothèque" et le principe de "l'essence de l'opération" », dans E. CAPARROS (dir.), *Mélanges Germain Brière*, collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1993, pp. 527-592.

nous examinons les recours disponibles en cas de défaut. Tout au long de cet article, nous faisons état des divergences, souvent irrationnelles, entre ces deux transactions. En conclusion, nous comparons brièvement les nouvelles dispositions du *Code civil du Québec* en matière de vente à tempérament et de crédit-bail avec certaines dispositions de la *Loi sur les sûretés mobilières* de l'Ontario⁹.

I. FORMATION ET OPPOSABILITÉ

A. VENTE À TEMPÉRAMENT

Avant de procéder à l'examen des parties pertinentes des articles 1745 à 1749 C.c.Q. relatives à la vente à tempérament, quelques remarques préliminaires s'imposent. Ces dispositions ne se limitent pas aux ventes à tempérament de meubles à caractère commercial. Elles s'appliquent aux ventes d'immeubles et de meubles, ainsi qu'aux ventes de biens à la consommation et de biens acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise¹⁰. Ainsi les ventes à tempérament de biens à la consommation sont régies à la fois par les articles 1745 à 1749 C.c.Q. et par la *Loi sur la protection du consommateur*¹¹, alors que les ventes de biens acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise relèvent uniquement du *Code civil du Québec*. Pour les fins de cette étude, nous nous en tenons uniquement aux ventes à tempérament de meubles acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise.

Le *Code civil du Bas-Canada* comportait quelques dispositions relatives à la vente à tempérament, lesquelles ont été abrogées en 1971 par la première *Loi sur la protection du consommateur*¹². Entre 1971 et l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, seules les lois sur la protection du consommateur réglementaient la vente à tempérament. Quant à la vente à tempérament de meubles entre entreprises et non à des fins de consommation, celle-ci s'est développée au gré des exigences du commerce, en marge de dispositions législatives précises. Bien que la vente à tempérament se soit développée dans l'ombre, elle a pris une grande importance au Québec, puisqu'elle permettait aux entreprises d'accorder du crédit à leur clientèle, tout en jouissant d'une protection juridique importante. Étant donné que l'entreprise demeurait propriétaire du bien, elle pouvait en règle générale le reprendre lorsqu'un défaut survenait. En l'absence de réglementation établissant les critères de publication et de forme, la vente à tempérament à une fin autre que la consommation assurait aux parties venderesses une protection simple, efficace et peu coûteuse, puisque le contrat faisait loi entre les parties. Estimant cependant qu'un déséquilibre entre les parties contractantes était possible même en matière commerciale, le législateur a jugé qu'un cadre législatif minimal s'imposait¹³. Ce

9. L.R.O. 1990, c. P.10.

10. Selon le troisième alinéa de l'article 1525,

constitue l'exploitation d'une entreprise l'exercice, par une ou plusieurs personnes, d'une activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services.

11. L.R.Q., c. P-40.1.

12. L.Q. 1971, c. 74.

13. G. RÉMILLARD, *Commentaires du Ministre de la Justice — Le Code civil du Québec*, Québec, Publications du Québec, 1993, p. 1091 :

Cet article [1745] est nouveau. Il institue, avec les articles 1746 à 1749, un cadre législatif minimal pour les ventes qui, n'étant pas visées par la *Loi sur la protection du consommateur*, sont néanmoins assorties d'une clause de réserve de propriété.

cadre minimal est assuré par les articles 1745 à 1749 C.c.Q. qui régissent spécifiquement la vente à tempérament de biens acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise, mettant ainsi fin à l'existence voilée de cette transaction.

1. Formation du contrat de vente à tempérament

L'article 1745 C.c.Q. définit la vente à tempérament et établit l'exigence de la publication lorsque le bien qui fait l'objet de la vente est acquis pour le service et l'exploitation d'une entreprise¹⁴. La définition est fidèle à celle donnée par la Cour suprême du Canada dans l'arrêt *Commission de protection du territoire agricole c. Venne*¹⁵. C'est donc dire que la vente comportant une réserve de propriété jusqu'au paiement total du prix ne crée pas, sauf stipulation expresse, une obligation conditionnelle avec effet rétroactif à la date de conclusion de l'obligation, de sorte que l'acheteur est réputé être propriétaire à la date de signature du contrat de vente, dès que la condition est remplie. La réserve de propriété constitue plutôt un simple terme du contrat qui suspend le transfert de propriété jusqu'au paiement complet du prix.

L'article 1745 C.c.Q., comme les articles suivants relatifs à la vente à tempérament, ne comporte aucune exigence relative à la formation du contrat ou à son contenu, sauf en ce qui concerne la réserve de propriété du bien jusqu'au paiement total du prix de vente. Sous réserve des dispositions du livre septième du *Code civil du Québec (De la preuve)*, une simple mention de l'existence d'une réserve de propriété sur une facture ainsi qu'un affidavit ou un témoignage à cet effet par le vendeur ou la venderesse suffiraient à répondre au critère de l'article 1745 C.c.Q. Avant l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, alors qu'il n'existait aucune disposition législative régissant les ventes à tempérament de biens à caractère commercial, la Cour d'appel s'est d'ailleurs prononcée en ce sens dans l'affaire *Fiducie du Québec c. Équipement de bureau J.R.D. inc.*¹⁶ Il s'agissait d'une vente par Équipement de bureau J.R.D. inc. (« JRD ») à Lysinc inc. (« Lysinc ») d'équipement livré directement aux personnes qui le louait de Lysinc. Par suite du défaut de cette dernière, un litige est survenu entre JRD et Fiducie du Québec (« Fiducie »), qui était détentrice d'une obligation émise aux termes d'un acte de fiducie consenti par Lysinc. Celle-ci n'a pas comparu à l'action. Selon l'acte de fiducie, l'obligation détenue par Fiducie était garantie par une charge flottante sur « l'entreprise de la Compagnie et tous ses autres biens, droits et actifs [...] ».

JRD soutenait premièrement qu'elle demeurait propriétaire de l'équipement jusqu'au versement complet du prix; deuxièmement, qu'il n'y avait pas eu de transfert de propriété en faveur de Lysinc, puisque celle-ci n'avait pas versé le prix au complet; et troisièmement, qu'en conséquence la charge flottante de l'acte de fiducie ne grevait pas l'équipement.

Les bons de commande émis par Lysinc stipulaient : « Le droit à l'équipement sera transmis du Vendeur directement à l'Acheteur au moment de l'accep-

14. L'article 1745 C.c.Q. se lit comme suit :

1745. La vente à tempérament est une vente à terme par laquelle le vendeur se réserve la propriété du bien jusqu'au paiement total du prix de vente.

La réserve de propriété d'un bien acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise n'est opposable aux tiers que si elle est publiée.

15. [1989] 1 R.C.S. 880.

16. J.E. 85-306 (C.A.).

tation par le Locataire [...] ». Chaque commande devrait être « considérée comme ayant été acceptée par le Vendeur selon ses termes à moins que le Vendeur en ait autrement avisé le bureau de l'Acheteur ci-dessous par écrit dans les dix (10) jours ouvrables suivant la date de livraison au locataire ». Or, les factures établies par JRD dans les dix jours suivant l'acceptation de l'équipement par les locataires précisait : « Les marchandises décrites ci-dessus demeurent la propriété de Équipement de Bureau J.R.D. Inc. tant et aussi longtemps qu'elles ne seront pas entièrement payées [...] ». Un espace y était ensuite réservé pour une signature de la part de Lysinc. Les copies des factures soumises au tribunal n'étaient toutefois pas signées et rien dans la preuve ne suggère que JRD avait communiqué à Lysinc un changement dans la condition relative au transfert du droit de propriété qui était stipulée dans les bons de commande. Cependant, dans un affidavit pour la délivrance d'un bref de saisie avant jugement, le président de JRD déclarait que la société avait vendu l'équipement « en se réservant, toutefois, la propriété des biens jusqu'à paiement complet ». Le juge Gerald McCarthy, dans une décision à laquelle ont souscrit les juges Fred Kaufman et Amédée Monet, conclut que malgré l'absence d'une signature de la part de Lysinc et le témoignage « un peu vague » du président de JRD, le juge de première instance ne s'était pas trompé en statuant qu'il s'agissait d'une vente à tempérament. En tenant compte de toutes les circonstances de cette cause, le juge McCarthy n'a pas cru nécessaire d'ordonner une enquête supplémentaire pour décider si Lysinc avait en effet reçu les factures envoyées par JRD.

Compte tenu de cette décision de la Cour d'appel et de l'absence de critères spécifiques dans le *Code civil du Québec* quant à la formation d'un contrat de vente à tempérament, il y a lieu de croire que la vente à tempérament de biens acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise ne requiert pas une documentation fouillée pour être reconnue comme telle. Sous réserve des exigences de preuve, évidemment, même un contrat verbal pourrait suffire.

2. Publication du contrat de vente à tempérament

Le deuxième alinéa de l'article 1745 C.c.Q. établit une distinction entre la vente à tempérament de biens acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise et les autres ventes. La vente assortie d'une réserve de propriété du bien acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise doit être publiée en conformité avec les dispositions du livre neuvième (*De la publicité des droits*), afin d'être opposable à une tierce partie. En rendant la publication obligatoire dans ces circonstances, le législateur reconnaît implicitement la nature particulière de la vente à tempérament et sa similitude avec les hypothèques, lesquelles doivent également faire l'objet de publication. Une institution financière qui accorde du financement à une entreprise doit être en mesure d'identifier, d'une part, les biens de l'entreprise qui seront grevés d'une hypothèque en sa faveur et d'autre part, les personnes qui détiennent des hypothèques ou des droits semblables sur ces biens. La publication exigée par l'article 1745 C.c.Q. facilitera cette identification.

Il semble cependant y avoir une contradiction entre le deuxième alinéa de l'article 1745 et l'article suivant :

2670. L'hypothèque sur le bien d'autrui ou sur un bien à venir ne grève ce bien qu'à compter du moment où le constituant devient le titulaire du droit hypothéqué.

Que se produit-il lorsqu'une institution financière obtient une hypothèque sur l'universalité des meubles d'une entreprise, et que celle-ci achète par la

suite une pièce d'équipement en vertu d'un contrat de vente à tempérament? À quel moment l'entreprise devient-elle titulaire d'un droit hypothécable sur cette pièce d'équipement? Lors de la formation du contrat de vente? Lors de la prise de possession? Ou lors du dernier paiement? La question est importante, car en vertu de l'article 2670 C.c.Q. l'hypothèque ne grève la pièce d'équipement qu'à compter du moment où l'entreprise en devient titulaire. Si l'entreprise acquéresse devient titulaire du bien au moment même de la vente, l'entreprise venderesse doit s'assurer de publier sa réserve de propriété sur ce bien dès la vente, voire même avant la vente. Par contre, si l'entreprise acquéresse ne devient titulaire du bien qu'au moment du versement du dernier paiement, l'entreprise venderesse jouit d'une plus grande marge de manœuvre en ce qui a trait à la publication. En effet, aussi longtemps qu'elle demeure propriétaire du bien, celui-ci ne peut être grevé d'une hypothèque en faveur d'une tierce partie. Une telle interprétation rendrait cependant inutile le deuxième alinéa de l'article 1745 C.c.Q., selon lequel une réserve de propriété non publiée est inopposable aux tierces personnes. Cette interprétation serait également contraire à l'intention du législateur¹⁷.

À ce titre, il convient aussi de se pencher sur l'article 2954 C.c.Q. :

2954. L'hypothèque mobilière qui, au moment où elle a été acquise, l'a été sur le meuble d'autrui ou sur un meuble à venir, prend rang à compter du moment où elle a été publiée, mais, le cas échéant, après l'hypothèque du vendeur créée dans l'acte d'acquisition du constituant si cette hypothèque est publiée dans les quinze jours de la vente.

Aucun délai de publication n'est précisé dans le cas de la vente à tempérament, alors qu'une période de quinze jours est prévue à cette fin dans le cas de l'hypothèque du vendeur. L'existence de deux régimes différents — un pour la vente à tempérament et l'autre pour l'hypothèque du vendeur — et la contradiction entre le deuxième alinéa de l'article 1745 C.c.Q. et l'article 2670 C.c.Q. illustrent bien les divergences résultant de l'absence d'un régime de sûreté uniforme. L'article 1745 C.c.Q. devrait tout au moins, en l'absence d'un régime uniforme, comporter un délai de publication équivalent à celui prévu pour l'hypothèque du vendeur. Tant que subsistera l'incertitude engendrée par ces dispositions, le vendeur ou la venderesse qui a pris soin de se réserver la propriété jusqu'au plein paiement du bien a tout intérêt à publier cette réserve au moment de la vente, et même avant. Une publication subséquente à la vente, voire même une publication effectuée immédiatement après la vente et avant la livraison du bien, pourrait se révéler une protection insuffisante.

Une question se pose également relativement à la publication lorsqu'il y a vente successive de biens à une même personne, avec réserve de propriété. Dans le commerce au détail, les acquisitions de stock se font souvent régulièrement, auprès d'un même fournisseur, aux termes de contrats de vente à tempérament. Est-ce possible pour le fournisseur de se fier à un contrat principal et à une publication unique, valable pour toutes les ventes? Nous le croyons. Il nous semble qu'une entreprise pourrait adéquatement se protéger au moyen d'un contrat principal établissant que toute vente entre elle et l'acquéreur est une vente à tempéra-

17. G. RÉMILLARD, *op. cit.*, note 13, p. 1094 :

Il va sans dire que si la réserve de propriété n'a pas été publiée, elle est inopposable [aux tiers [...] qui ont des droits à faire valoir sur le bien vendu, en particulier un droit hypothécaire], qui peuvent alors exercer leurs droits sur les biens sans égard au droit du vendeur.

ment, même en l'absence d'une réserve expresse de propriété ou d'un renvoi au contrat principal sur les factures ou les bons de commande. Seul le contrat principal ferait l'objet de publication. D'ailleurs, l'article 2987 C.c.Q. donne ouverture à cette interprétation :

2987. Lorsque la réquisition d'inscription se fait par la présentation d'un sommaire, on ne peut utiliser le même sommaire pour résumer des documents qui ne se complètent pas ou qui n'ont aucune relation entre eux.

Il suffit cependant d'un seul sommaire lorsque le droit qu'on entend publier est constaté dans plusieurs documents.

Exiger la publication de chaque vente constituerait une sérieuse entrave au commerce, en plus d'encombrer les registres sans raison valable. Il est par ailleurs souhaitable que le vendeur ou la venderesse qui finance l'achat de biens au moyen de la vente à tempérament et qui accorde du crédit à l'acheteur, puisse aisément protéger ses droits sur ces biens. Enfin, une seule publication devrait suffire pour informer les tierces personnes de l'existence des droits en question.

B. CRÉDIT-BAIL

Quelques remarques préliminaires s'imposent avant de passer à l'examen des dispositions relatives au crédit-bail. Cette transaction, comme la vente à tempérament, est d'abord une méthode de financement. Alors que la vente à tempérament implique deux parties, celle qui vend et celle qui achète, le crédit-bail est de nature tripartite. Le crédit-bailleur achète un bien à la partie venderesse, à la demande et suivant les instructions du crédit-preneur. Immédiatement après cette première transaction, le crédit-bailleur met le bien à la disposition du crédit-preneur pour une période déterminée. La contrepartie est équivalente au prix d'achat et aux frais de financement pour le terme du crédit-bail. Le bien est livré par la partie venderesse directement au crédit-preneur.

Depuis l'adoption, en 1973, de l'article 1603 du *Code civil du Bas-Canada*¹⁸, il existe au Québec un cadre législatif propre au crédit-bail. Bien que très succinct, l'article 1603 a donné lieu à des commentaires et à une jurisprudence abondante¹⁹. Cet article comporte plusieurs lacunes auxquelles tentent de remédier les articles 1842 à 1850 C.c.Q.

En vertu de l'article 1603 C.c.B.-C., le crédit-bail constituait une exception au contrat de louage. Le contrat de crédit-bail devait être en tout point conforme aux conditions énoncées à l'article 1603, sinon les obligations de louage imposées par le *Code civil du Bas-Canada* s'appliquaient. Le *Code civil du Québec* fait dorénavant du crédit-bail un contrat nommé autonome et non plus une exception au contrat de louage. En conséquence, le crédit-bail qui n'est pas conforme aux exigences des articles 1842 à 1850 C.c.Q. sera vraisemblablement innommé, donc régi par aucune disposition législative particulière²⁰.

18. L.Q. 1973, c. 74.

19. Pour ne faire référence qu'à une partie de la doctrine : R. DEMERS, « Les aspects juridiques du crédit-bail mobilier », (1983) 14 R.D.U.S. 193; P.-G. JOBIN, *Le louage de choses*, Montréal, Les éditions Yvon Blais inc., 1989, pp. 69-82; P.-G. JOBIN, « La garantie des vices cachés dans l'écheveau du leasing », (1975) 16 C. de D. 919; T. ROUSSEAU-HOULE, *Précis du droit de la vente et du louage*, 2^e éd., Québec, Presses de l'Université Laval, 1986, pp. 281-285.

20. Voir les commentaires de P.-G. JOBIN dans *Le louage des choses*, op. cit., note 19, pp. 81-82.

Enfin, contrairement aux dispositions du *Code civil du Québec* sur la vente à tempérament s'appliquant aux immeubles et aux meubles acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise ou aux fins de consommation, le crédit-bail est réservé aux meubles et seulement aux fins d'une entreprise. Il n'est donc pas nécessaire de limiter la portée de nos commentaires, comme nous l'avons fait pour la vente à tempérament.

1. Formation du contrat de crédit-bail

L'article 1842 C.c.Q.²¹ définit la transaction de crédit-bail et ses limites. Seuls les meubles peuvent faire l'objet du crédit-bail et seules les entreprises ont accès à cette transaction. Les termes « locateur » et « locataire » de l'article 1603 C.c.B.-C. ont été remplacés dans la version française de l'article 1842 C.c.Q. par les termes « crédit-bailleur » et « crédit-preneur », afin d'établir clairement la distinction entre le crédit-bail, d'une part, et le contrat de location de meubles, d'autre part²². C'est sans doute également ce qui explique le recours à l'expression « met à la disposition » plutôt que le terme « loue ».

D'ailleurs, les deux articles suivants illustrent bien la nature tripartite du crédit-bail :

1844. Le crédit-bailleur doit dénoncer le contrat de crédit-bail dans l'acte d'achat.

1845. Le vendeur du bien est directement tenu envers le crédit-preneur des garanties légales et conventionnelles inhérentes au contrat de vente.

Étant donné que le crédit-bailleur se place entre la partie venderesse et le crédit-preneur qui en prend possession, les règles normales de la vente sont perturbées. Dans un premier temps, il y a vente du bien au crédit-bailleur qui, à titre d'acheteur, bénéficie des garanties légales et conventionnelles inhérentes au contrat de vente. Dans un second temps, le crédit-bailleur « met [le bien en question] à la disposition » du crédit-preneur. Puisque celui-ci possède et utilise le bien, il devrait être en mesure de bénéficier pleinement des garanties. Pourtant cette seconde transaction ne constituant pas une vente sous l'ancien régime, l'étendue des garanties cédées au crédit-preneur restait incertaine, puisque l'article 1603 C.c.B.-C. exigeait la cession expresse par le crédit-bailleur au crédit-preneur des garanties résultant de la vente intervenue avec la tierce personne et l'acceptation sans réserve de la cession de ces garanties par cette dernière. Or, les clauses de cession de garanties utilisées dans la pratique n'assuraient pas toujours une garantie efficace; en conséquence, il pouvait y avoir une incertitude quant à l'étendue de cette cession et des recours ouverts au crédit-preneur contre la partie venderesse²³. Les articles 1844 et 1845 C.c.Q. tentent de remédier à ce problème en exigeant, d'une

21. L'article 1842 C.c.Q. se lit comme suit :

1842. Le crédit-bail est le contrat par lequel une personne, le crédit-bailleur, met un meuble à la disposition d'une autre personne, le crédit-preneur, pendant une période de temps déterminée et moyennant une contrepartie.

Le bien qui fait l'objet du crédit-bail est acquis d'un tiers par le crédit-bailleur, à la demande du crédit-preneur et conformément aux instructions de ce dernier.

Le crédit-bail ne peut être consenti qu'à des fins d'entreprise.

22. La version anglaise retient cependant l'ancienne terminologie, soit *leasing*, *lessor*, et *lessee*.

23. G. RÉMILLARD, *op. cit.*, note 13, p. 1159.

part, que le crédit-bailleur dénonce le contrat de crédit-bail dans l'acte d'achat et d'autre part, que la partie venderesse soit directement tenue envers le crédit-preneur des garanties légales et conventionnelles inhérentes au contrat de vente.

Les articles 1844 et 1845 C.c.Q. sont-ils reliés? Que se produit-il si la dénonciation requise à l'article 1844 n'est pas faite? Un mémoire préparé par le Barreau du Québec²⁴ fait état de trois scénarios possibles :

- a) l'article 1844 est une condition de la validité du contrat de crédit-bail, et le contrat cesse d'être un contrat de crédit-bail;
- b) l'article 1844 est une condition préalable à l'article 1845, et la partie venderesse n'est pas directement tenue envers le crédit-preneur des garanties légales et conventionnelles inhérentes au contrat de vente; ou
- c) l'article 1844 est une simple obligation du crédit-bailleur envers la partie venderesse, et le crédit-bailleur peut être tenu responsable en dommages-intérêts envers la partie venderesse, advenant une réclamation par le crédit-preneur fondée sur ces garanties.

Dans ses *Commentaires*²⁵, le ministre de la Justice se prononce ainsi sur ce point :

Cet article nouveau [1844] édicte une règle qui vise à assurer l'application de la règle énoncée à l'article 1845. Puisque le vendeur du bien est directement tenu envers le crédit-preneur des garanties inhérentes au contrat de vente, il est nécessaire d'exiger que le crédit-bail lui soit dénoncé. *L'absence de dénonciation n'empêcherait pas l'application de l'article 1845, mais elle peut constituer, pour le crédit-bailleur, une faute susceptible d'engager sa responsabilité si le vendeur ou le crédit-preneur subit préjudice de ce fait.*

L'intention du législateur est donc claire. Ces deux articles ne sont pas liés et l'absence de dénonciation ne porte atteinte ni à la validité du contrat ni aux garanties de la partie venderesse. Le crédit-bailleur pourrait tout au plus faire l'objet d'une réclamation en dommages-intérêt pour la partie venderesse ou le crédit-preneur. Encore faut-il que l'absence de dénonciation donne lieu à un préjudice.

2. Publication du contrat de crédit-bail

L'article 1847 C.c.Q. dispose que les droits de propriété du crédit-bailleur ne sont opposables aux tierces personnes que s'ils sont publiés. En imposant la publication, le législateur reconnaît implicitement la nature particulière du crédit-bail et son lien avec les hypothèques. Une institution financière qui accorde du financement à une entreprise doit être en mesure d'identifier les biens dont l'entreprise est véritablement propriétaire. La publication exigée par l'article 1847 facilitera cette identification.

Comme pour la vente à tempérament, il est nécessaire de s'interroger sur les conséquences d'une hypothèque grevant tous les biens meubles d'une entreprise, si celle-ci acquiert par la suite une pièce d'équipement aux termes d'un contrat de crédit-bail. À quel moment le crédit-bailleur doit-il publier ses droits afin de les rendre opposables aux tierces personnes? Cela donne lieu aux mêmes incertitudes que dans le cas de la vente à tempérament²⁶. Par conséquent, un crédit-

24. Mémoire du Barreau du Québec sur le Code civil du Québec (Projet de loi 125) intitulé *Du Crédit-bail et du Louage* (P.L. 125), juillet 1991, p. 3 (Président : Richard Nadeau).

25. G. RÉMILLARD, *op. cit.*, note 13, pp. 1158-1159 (nos italiques).

26. Voir nos commentaires à ce sujet, Section I.A.2.

bailleur prudent a tout intérêt à publier son droit de propriété au moment même où le contrat prend naissance, voire même avant.

Tout comme pour la vente à tempérament, un même crédit-bailleur pourrait mettre successivement des biens meubles à la disposition d'un même crédit-preneur. Dans ces circonstances, une seule publication serait-elle valable pour toutes ces transactions²⁷? Contrairement à la vente à tempérament, les transactions de crédit-bail entre les mêmes parties se font en règle générale de façon irrégulière et imprévisible. Pour cette raison, il semble peu probable que le crédit-bailleur puisse se prévaloir de l'article 2987 C.c.Q. et s'en tenir à une seule publication, valable pour tous les contrats de crédit-bail. Nous n'excluons cependant pas cette possibilité.

II. RECOURS EN CAS DE DÉFAUT

A. VENTE À TEMPÉRAMENT

Avant l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, en raison de l'absence de réglementation des ventes à tempérament en matière commerciale, une partie venderesse pouvait, en vertu des clauses du contrat, reprendre le bien, le vendre de gré à gré, rembourser la créance à même le produit de la vente et, le cas échéant, réclamer le solde à la partie acquéresse. L'absence de contrôles législatifs dans ce domaine a très certainement donné lieu à des abus.

Cette pratique n'est plus possible en raison des articles 1748 et 1749 C.c.Q. L'article 1748²⁸ décrit les trois recours disponibles en cas de défaut de paiement du prix de vente aux termes d'un contrat de vente à tempérament :

- a) la réclamation des versements échus : sur paiement de ces sommes, le défaut est remédié et le contrat de vente demeure en vigueur;
- b) la reprise du bien vendu : cette reprise doit être effectuée conformément aux dispositions de l'article 1749, qui feront l'objet de commentaires ci-après;
- c) la réclamation du solde du prix de vente, si le contrat contient une clause de déchéance du terme : même en l'absence d'une telle clause dans le contrat, la réclamation du solde est possible si les articles 1747 ou 1514 C.c.Q. s'appliquent²⁹.

27. *Ibid.*

28. L'article 1748 C.c.Q. se lit comme suit :

1748. Lorsque l'acheteur fait défaut de payer le prix de vente selon les modalités du contrat, le vendeur peut exiger le paiement immédiat des versements échus ou reprendre le bien vendu; si le contrat contient une clause de déchéance du terme, il peut plutôt exiger le paiement du solde du prix de vente.

29. L'article 1747 prévoit une déchéance du terme automatique dans deux circonstances qui sont propres à la vente à tempérament : si le bien est vendu sous l'autorité de la justice ou si l'acheteur, sans le consentement du vendeur, cède à une tierce personne le droit qu'il a sur le bien. De plus, l'article 1514, applicable aux obligations en général, prévoit que la partie débitrice perd le bénéfice du terme si elle devient insolvable, est déclarée faillie ou diminue, par son fait et sans le consentement de la partie créancière, les sûretés consenties à celle-ci; la partie débitrice perd aussi le bénéfice du terme si elle fait défaut de respecter les conditions en considération desquelles ce bénéfice lui avait été accordé. Un contrat de vente à tempérament bien rédigé comportera une clause de déchéance du terme plus large encore, prenant probablement effet dès qu'il y a défaut de payer un versement à la date prévue. Dans ce cas, le vendeur ou la venderesse n'aura pas à se prévaloir des articles 1747 et 1514. Ces dispositions seront cependant très utiles dans les circonstances suivantes : une entreprise vend des biens à une autre au moyen d'un contrat de vente

L'article 1749 C.c.Q. précise les exigences de la reprise du bien :

1749. Si la réserve de propriété a été publiée, le vendeur qui choisit de reprendre le bien vendu doit mettre en demeure l'acheteur et, le cas échéant, tout acquéreur subséquent, de remédier au défaut dans les vingt jours, s'il s'agit d'un bien meuble, ou dans les soixante jours, s'il s'agit d'un bien immeuble, qui suivent l'inscription de la mise en demeure au registre approprié.

Les règles relatives à la prise en paiement énoncées au livre *Des priorités et des hypothèques*, ainsi que les mesures préalables à l'exercice de ce droit s'appliquent à la reprise du bien, compte tenu des adaptations nécessaires.

À la lecture de l'article 1748 C.c.Q., il ressort clairement que les trois recours énoncés sont alternatifs plutôt que cumulatifs. Cependant, rien n'empêche une partie venderesse de réclamer dans une lettre de mise en demeure le paiement des versements échus dans un délai précis, en précisant que le défaut d'obtempérer l'amènera à exercer l'un de ses deux autres recours. La personne qui souhaite reprendre le bien si le défaut n'est pas remédié pourrait même se conformer aux deux articles en exposant son intention dans une seule mise en demeure, laquelle comprendrait la réclamation des versements échus dans le délai de vingt jours prévu pour les meubles à l'article 1749 C.c.Q. et préciserait que si le paiement n'est pas effectué durant cette période, le bien serait repris.

Si le défaut est remédié, la procédure s'arrête là. Il importe de souligner, cependant, qu'il n'y a aucune restriction quant au nombre de fois où le droit de remédier au défaut peut être exercé. Ce droit indéfini de remédier au défaut est assez exceptionnel, étant donné qu'il peut être exercé dans le contexte de biens vendus à des fins autres que la consommation. Bien qu'un tel droit puisse être justifiable en ce qui a trait aux biens de consommation, il est difficile d'en dire autant lorsque le bien est vendu à une entreprise. Dans ces circonstances, s'il est souhaitable d'accorder un droit de remédier au défaut, il serait utile de limiter le nombre de fois où ce droit peut être exercé afin d'empêcher les abus.

Si le droit de remédier au défaut n'est pas exercé, les règles relatives à la prise en paiement énoncées au livre *Des priorités et des hypothèques* et les mesures préalables à l'exercice de ce droit s'appliquent, sous réserve des adaptations nécessaires³⁰. Les règles auxquelles fait référence le deuxième alinéa de l'article 1749 C.c.Q. sont celles énoncées aux articles 2757, 2772 et 2778 à 2783 du livre *Des priorités et des hypothèques*. Par ce renvoi, le législateur reconnaît encore une fois le lien entre la vente à tempérament et les hypothèques³¹.

L'application des articles pertinents du livre *Des priorités et des hypothèques* rend la procédure de reprise du bien très lourde. Malgré la référence à l'alinéa premier de l'article 1749 à une mise en demeure signifiée à l'acheteur ou l'acquéreur subséquent, toute personne contre laquelle la partie venderesse entend

à tempérament peu détaillé, qui comporte ni clause de défaut ni description des recours en cas de défaut par l'acheteur. L'entreprise apprend que l'acheteur est insolvable ou qu'il a vendu les biens à une tierce personne. En l'absence de modalités détaillées au contrat, l'entreprise doit se prévaloir des articles 1747 et 1514 si elle désire réclamer le solde.

30. Art. 1749, al. 2. Pour une étude détaillée des recours du vendeur ou de la venderesse lors d'un défaut à un contrat de vente à tempérament, voir P.-G. JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, Montréal, Les éditions Yvon Blais inc., 1993, pp. 177-182. Voir également M. BOUDREAULT, « L'exécution des sûretés mobilières sous le nouveau *Code civil du Québec* », (1992) 23 R.G.D. 411, pp. 416-421 et 424-428.

31. G. RÉMILLARD, *op. cit.*, note 13, p. 1094.

exercer son droit doit également être signifiée³². Toute personne signifiée peut faire échec à l'exercice du droit de reprise en versant les sommes dues ou en remédiant à l'omission ou à la contravention mentionnée dans la mise en demeure ou survenue subséquemment; ce droit peut être exercé tant que le bien n'est pas pris en paiement ou vendu³³. Toute personne signifiée peut également exiger l'abandon de la prise en paiement et demander la vente du bien par la partie venderesse ou sous contrôle judiciaire³⁴.

La mise en demeure doit comporter plusieurs éléments: elle doit dénoncer le défaut, informer la partie mise en cause de son droit d'y remédier, préciser les sommes dues, indiquer l'intention de la partie venderesse de prendre possession du bien, décrire le bien faisant l'objet de la vente à tempérament et sommer la personne visée par la prise de possession de délaisser le bien avant l'expiration du délai imparti³⁵. La mise en demeure et la preuve de sa signification doivent ensuite être produites au bureau de la publicité des droits, pour inscription et dénonciation conformément au livre *De la publicité des droits*³⁶.

Après la signification de la mise en demeure, il est possible que l'acheteur ou l'acquéreur subséquent accepte de délaisser le bien et qu'aucune des personnes intéressées n'exerce son droit de remédier au défaut ou d'exiger la vente. Dans ces circonstances, le délaissement sera involontaire³⁷, mais devra être constaté par écrit³⁸. En cas de refus de délaisser volontairement le bien ou le paiement de la moitié ou plus du prix de vente, la partie venderesse doit obtenir l'autorisation du tribunal afin de procéder à la prise en paiement³⁹. Il s'agit alors d'un délaissement forcé, constaté par jugement⁴⁰. La prise en paiement éteint l'obligation⁴¹.

Les tribunaux pourraient atténuer certaines de ces exigences, puisque l'alinéa 2 de l'article 1749 C.c.Q. dispose clairement que « les règles relatives à la prise en paiement énoncées au livre *Des priorités et des hypothèques*, ainsi que les mesures préalables à l'exercice de ce droit s'appliquent à la reprise du bien, *compte tenu des adaptations nécessaires* » (nos italiques). Les tribunaux pourraient donc déclarer certaines de ces exigences supplémentaires inapplicables dans le cas d'une vente à tempérament.

Avant l'entrée en vigueur de ces dispositions, nous l'avons dit, un défaut aux termes d'un contrat de vente à tempérament donnait ouverture à la reprise du bien par la partie créancière, à sa vente de gré à gré, au remboursement de la créance à même le produit de la vente et, le cas échéant, à la réclamation du solde à la partie acquéresse. De toute évidence, des contrôles législatifs s'imposaient afin d'éviter les abus. Il est regrettable, cependant, que les contrôles mis en place soient si lourds et si empreints de formalisme et les recours lors d'une vente à tempérament de meubles acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise,

32. Art. 2757, al. 1.

33. Art. 2761, al. 2.

34. Art. 2779.

35. Art. 2758, al. 1.

36. Art. 2757.

37. Art. 2763 et 2764.

38. Art. 2764, al. 2.

39. Art. 2778.

40. Art. 2763, 2765 et 2781, al. 1.

41. Art. 2782.

si limités⁴². La vente à tempérament est le mécanisme auquel ont souvent recours les petites ou moyennes entreprises, qui peuvent difficilement répondre à des exigences législatives complexes ou coûteuses. Un régime plus souple et moins formaliste aurait été souhaitable.

Enfin, l'article 1749 C.c.Q. fait référence à la publication de la réserve de propriété. S'agit-il d'une condition préalable à l'exercice du droit de reprise? Selon l'article 1745 C.c.Q., la publicité est nécessaire seulement lors de la vente d'un bien acquis pour le service ou l'exploitation d'une entreprise, afin de rendre la réserve de propriété opposable aux tierces personnes. Qu'en est-il de la personne qui désire reprendre un bien acquis pour le service et l'exploitation d'une entreprise et qui n'est pas confrontée à des réclamations par de tierces personnes? Dans ces circonstances, il est difficile d'expliquer pourquoi il est nécessaire de publier la réserve de propriété avant l'exercice du droit de reprise⁴³.

B. CRÉDIT-BAIL

Alors que plusieurs dispositions s'appliquent lors d'un défaut en vertu d'une vente à tempérament, seuls les articles 1848 et 1849 C.c.Q. traitent, et sommairement encore, du défaut en vertu du crédit-bail⁴⁴. Pour ne prendre que l'exemple le plus courant, que se produit-il si le crédit-preneur ne verse pas un paiement mensuel à la date prévue?

Contrairement aux recours de la partie venderesse en cas de défaut en vertu d'une vente à tempérament, l'exercice de recours par le crédit-bailleur en cas de défaut n'est régi par aucune règle législative propre. Alors que dans le premier cas l'exercice des recours est alternatif plutôt que cumulatif et la reprise du bien doit se faire conformément aux dispositions de l'article 1749 C.c.Q., avec son renvoi au livre *Des priorités et des hypothèques*, dans le second, le crédit-bailleur n'a pas à se soucier de dispositions semblables. En conséquence, les contrats de crédit-bail seront forcément plus détaillés : ils comporteront vraisemblablement une description précise des recours du crédit-bailleur advenant un défaut de la part du crédit-preneur; une clause de déchéance du terme de portée très large, prenant effet dès qu'un défaut de paiement survient; et des clauses réservant au crédit-bailleur, en cas de défaut de la part du crédit-preneur, le droit de reprendre le bien, de le vendre sous l'autorité de la justice, de gré à gré, par appel d'offres ou aux enchères et de réclamer au crédit-preneur le solde dû après déduction du produit

42. D'ailleurs, toute la procédure relative à l'exercice des droits hypothécaires est lourde et empreinte de formalisme. Pour une critique générale de cette procédure, voir M. BOODMAN, « A Functional Critique of the Regime for Enforcement of Secured Rights under the Civil Code of Quebec », (1993) *R. du B.* 317.

43. Voir à ce sujet les commentaires de P.-G. JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, op. cit., note 30, pp. 178-180.

44. Les articles 1848 et 1849 C.c.Q. se lisent comme suit :

1848. Le crédit-preneur peut, après que le crédit-bailleur est en demeure, considérer le contrat de crédit-bail comme étant résolu si le bien ne lui est pas délivré dans un délai raisonnable depuis le contrat ou dans le délai fixé dans la mise en demeure.

1849. Lorsque le contrat de crédit-bail est résolu et que le crédit-preneur a retiré un avantage du contrat, le crédit-bailleur peut déduire, lors de la restitution des prestations qu'il a reçues du crédit-preneur, un montant raisonnable qui tienne compte de cet avantage.

de la vente. Ce recours, qui n'est pas disponible lors d'une vente à tempérament, sera probablement le plus fréquemment utilisé par le crédit-bailleur. En outre, le contrat de crédit-bail fera référence nul doute à des recours analogues à ceux applicables aux ventes à tempérament, par exemple le droit de réclamer uniquement les versements échus et le droit de reprendre le bien.

Les divergences importantes entre les recours disponibles lors d'une vente à tempérament et lors d'un crédit-bail illustrent une fois encore le manque de cohérence dans ce domaine. Deux modes de financement courants au Québec reçoivent un traitement différent. L'option de la vente à tempérament assujettit la partie venderesse, en cas de défaut, à un régime lourd et empreint de formalisme et à des recours limités. Par contre, la personne qui utilise le crédit-bail n'est pas contrainte de la sorte; elle est libre d'utiliser les recours qui lui semblent appropriés, y inclus la vente de gré à gré et la réclamation du solde impayé au crédit-preneur. Il y a contrôle excessif d'une part et absence complète de contrôle de l'autre. Manifestement, il faudrait viser un juste milieu entre ces deux extrêmes.

CONCLUSION

Le législateur, en rejetant le concept de la présomption d'hypothèque proposé en 1977 par l'Office de révision du Code civil⁴⁵, a inclus la vente à tempérament et le crédit-bail au livre cinquième sur les obligations plutôt qu'au livre sixième sur les priorités et hypothèques, préférant faire abstraction des effets de garanties de ces contrats et les envisager comme des contrats nommés. Le législateur établit toutefois des liens entre ces transactions et les hypothèques, en exigeant leur publication dans certaines circonstances et en faisant référence, à l'article 1749 C.c.Q., à certaines règles du livre *Des priorités et des hypothèques*. Les divergences d'approche importantes entre la vente à tempérament et le crédit-bail entraînent un manque de cohérence et d'uniformité. D'ailleurs, il y a lieu de faire ici une courte digression, car ce manque de cohérence et d'uniformité est encore plus manifeste en ce qui a trait à la vente avec faculté de rachat, qui fait l'objet des articles 1750 à 1756 C.c.Q. Pour reprendre la définition apparaissant à l'alinéa premier de l'article 1750 C.c.Q., la vente avec faculté de rachat, aussi appelée vente à réméré, est une vente sous condition résolutoire, par laquelle la partie venderesse cède la propriété d'un bien à la partie acquéresse, en se réservant la faculté de le racheter. La vente avec faculté de rachat fait partie du livre cinquième sur les obligations, comme la vente à tempérament et le crédit-bail; elle sert aussi à garantir l'exécution d'obligations. La vente à tempérament est cependant courante au Québec, alors que la vente à réméré est rare.

Le deuxième alinéa de l'article 1750 C.c.Q. précise que la faculté de rachat d'un bien acquis pour le service et l'exploitation d'une entreprise n'est opposable aux tierces personnes que si elle est publiée. Cette disposition est analogue au deuxième alinéa de l'article 1745 C.c.Q. sur la vente à tempérament et à l'article 1847 C.c.Q. sur le crédit-bail. Pourtant le législateur ne reconnaît qu'implicitement lien entre la vente à tempérament et le crédit-bail, d'une part, et les hypothèques d'autre part, en exigeant leur publication et en faisant référence, à l'article 1749 C.c.Q., aux règles relatives à la prise en paiement du livre *Des priorités et des hypothèques*. Dans le cas de la vente à réméré, par contre, le législateur

45. *Supra*, notes 4 et 5.

reconnaît expressément le lien avec l'hypothèque. L'article 1756 C.c.Q. énonce clairement : « Si la faculté de rachat a pour objet de garantir un prêt, le vendeur est réputé emprunteur et l'acquéreur est réputé créancier hypothécaire. » Il est pour le moins curieux que la présomption d'hypothèque proposée par l'Office de révision du Code civil en 1977, puis rejetée, ait été ravivée, mais de façon aussi limitée. Cette présomption s'applique à la vente à réméré, très peu utilisée au Québec, mais pas à la vente à tempérament ou au crédit-bail, deux moyens de financement courants au Québec. Cette décision est sans doute motivée par le fait que la vente à réméré transfère le droit de propriété à l'acquéreur. Dès qu'une personne est propriétaire d'un bien, elle peut accorder une hypothèque sur ce bien afin de garantir un prêt. De là il est facile de franchir une étape supplémentaire et de présumer l'existence d'une hypothèque si la transaction a pour objet de garantir un prêt. Dans le cas de la vente à tempérament et du crédit-bail, étant donné que la partie débitrice n'est pas propriétaire du bien, le législateur, contrairement à l'Office de révision du Code civil, a refusé de franchir l'étape suivante et de présumer l'hypothèque lorsque la partie créancière se réserve le droit de propriété dans le but de garantir l'exécution des obligations de la partie débitrice. Ce refus du législateur explique en grande partie les nombreuses divergences qui existent entre, d'une part, les hypothèques et d'autre part, les diverses transactions servant à garantir l'exécution d'obligations par l'attribution ou la conservation d'un droit de propriété sur un bien.

En terminant, il nous semble utile de comparer brièvement l'approche du *Code civil du Québec* relativement à la vente à tempérament et au crédit-bail avec celle de la *Loi sur les sûretés mobilières* de l'Ontario⁴⁶ (« LSM »). En Ontario, les ventes à tempérament et les transactions analogues au crédit-bail québécois tombent sous l'empire de la LSM. Ces transactions sont réputées être d'abord des sûretés et ensuite des contrats. C'est du moins le point de vue de toutes les provinces canadiennes qui ont adopté des lois semblables⁴⁷ et des États-Unis⁴⁸.

Avant l'entrée en vigueur de la première loi ontarienne sur les sûretés mobilières en 1976⁴⁹, le droit relatif aux sûretés mobilières en Ontario ressemblait quelque peu à celui du Québec avant l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*. Jusqu'en 1976, les sûretés mobilières suivantes étaient régies en Ontario par des lois différentes et les modalités d'application quant au fond, à la forme, à la publication et aux recours variaient énormément de l'une à l'autre :

- a) Les hypothèques mobilières (*chattel mortgages*) : ces hypothèques ressemblaient dans une certaine mesure au nantissement commercial consenti au Québec en vertu des articles 1979e et suivants du *Code civil du Bas-Canada*;
- b) Les charges fixes et flottantes : ces sûretés accordées aux termes de débentures ou parfois d'actes de fiducie s'apparentaient, par certains aspects, aux charges fixes et flottantes accordées aux termes d'actes de fiducie régis par la *Loi sur les pouvoirs spéciaux des corporations du Québec*⁵⁰;

46. *Supra*, note 9.

47. R.S.M. 1987, c. P35; S.S. 1979-80, c. P-6.1, mod.; S.A. 1988, c. P-4.05, mod.; S.B.C. 1989, 1989, c. 36, mod.; R.S.Y. 1986, c. 130.

48. Article 9 du *Uniform Commercial Code*.

49. L.R.O. 1970, c. 344; cette loi est entrée en vigueur le 1^{er} avril 1976. Elle fut remplacée en 1989 par une nouvelle loi, L.O. 1989, c. 16 (L.R.O. 1990, c. P-10).

50. L.R.Q., c. P-16.

- c) Les transports ou cessions de comptes à recevoir : ces sûretés sont comparables au transport ou à la cession de comptes à recevoir en usage au Québec en vertu des articles 1570 et suivants du *Code civil du Bas-Canada*;
- d) Les contrats de « vente conditionnelle » : ces contrats ressemblent aux contrats de vente à tempérament en usage au Québec.

La LSM a mis fin à cette multiplicité de lois et de règles procédurales. Aujourd'hui, seule la LSM régit les sûretés mobilières. Elle comporte des dispositions relatives à leur création, à leur publication, aux priorités ainsi qu'aux droits et recours des parties lors d'un défaut.

L'originalité de la LSM résulte du peu d'importance accordé dans son application au titre de propriété et à la forme de l'opération commerciale. L'article 2 prévoit que la LSM s'applique à « l'opération qui, quels que soient sa forme et le propriétaire du bien grevé, constitue *dans son essence* (nos italiques) une sûreté [...] ». Le terme « sûreté » est défini à l'article 1 de la LSM comme un « intérêt sur des biens meubles qui garantit le paiement ou l'exécution d'une obligation ». En conséquence, les contrats ontariens de location de biens meubles, analogues au crédit-bail québécois, et les ventes à tempérament sont régis par la LSM. Soulignons que le concept de l'essence de l'opération, bien qu'une création américaine, n'est pas un concept de common law. Il s'agit plutôt d'une innovation législative qui a permis de mettre fin aux incertitudes et à l'incohérence engendrées dans le domaine des sûretés par la multiplicité de lois et de principes de common law et d'*equity*⁵¹.

Le locateur ou le vendeur qui veut rendre ses droits opposables aux tierces personnes doit se conformer aux dispositions de la LSM, entre autres en veillant à publier ses droits. La LSM prévoit que le locateur ou le vendeur qui rend ses droits opposables aux tierces personnes jouit non seulement de droits sur les biens loués ou vendus, mais également de droits sur le produit de leur vente, pourvu que ce produit soit retrouvable ou identifiable⁵². De plus, en tant que personnes finançant l'acquisition d'un bien, le vendeur ou le locateur peuvent bénéficier d'une sûreté spéciale, dite sûreté en garantie du prix d'acquisition, qui a priorité sur toute autre sûreté grevant ce même bien⁵³. Enfin, en cas de défaut de la part de la partie débitrice, la partie créancière peut se prévaloir des recours décrits à la Partie V de la LSM⁵⁴, y inclus la vente de gré à gré du bien grevé, à condition de donner les avis requis et de procéder à la vente conformément aux usages du commerce⁵⁵. La Partie V de la LSM cherche à assurer une valeur maximale de réalisation lors de l'exercice de recours par la partie créancière, puisque de l'avis du législateur, une valeur de réalisation maximale sert à la fois les intérêts de la partie débitrice et ceux des autres parties en cause. C'est d'ailleurs une des raisons du peu de formalisme caractérisant ces recours⁵⁶. Malgré leurs inévitables lacunes, ces dis-

51. G. GILMORE, *Security Interests in Personal Property*, vol. 1, Toronto, Little, Brown, 1965, chapitres 1 à 9.

52. *Supra*, note 9, art. 25, par. 1 et la définition de « produit » à l'art. 1.

53. *Id.*, art. 33 et la définition du terme « sûreté en garantie du prix d'acquisition » à l'art. 1.

54. *Id.*, art. 58-66.

55. *Id.*, art. 63.

56. Voir au sujet des recours disponibles en vertu de la *Loi sur les sûretés mobilières* de l'Ontario, A. GRENON, « Droits et recours de la société en défaut en Ontario : un aperçu général », (1993) 22 *Can. Bus. L. J.* 363.

positions ont l'avantage d'établir un régime uniforme et assez simple, applicables à toutes les formes de sûretés mobilières, quelle que soit leur nature.

Depuis l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, il existe maintenant une plus grande similitude entre la loi québécoise et la LSM. Les nombreuses dispositions législatives qui auparavant régissaient diverses sûretés ont été remplacées par les dispositions du livre sixième du *Code civil du Québec* sur les hypothèques en général qui prévoient un régime uniforme. De plus, les dispositions du livre neuvième assurent maintenant une procédure de publication centralisée et simplifiée. Ces réformes faciliteront sans doute la pratique commerciale moderne qui exige une grande souplesse en matière de financement. Il est cependant regrettable que certains moyens de financement, y compris la vente à tempérament et le crédit-bail, se trouvent à l'écart, car il aurait été souhaitable de mettre en place un système en tout point uniforme et cohérent.