



Actualité

La profession

Notre expertise juridique

**Numa
Rengot
et Arnaud
Pédron**

Avocats Associés
au cabinet
Franklin (Paris)



L'année 2020 aurait été marquée par une crise sanitaire sans précédent impactant sérieusement l'économie mondiale. En France, les mesures gouvernementales de soutien aux entreprises auront néanmoins permis d'éviter un afflux important de défaillances. Paradoxalement, cette surprotection en application du « *quoi qu'il en coûte* » aura même fait chuter le nombre de nouvelles défaillances par rapport à 2019. Mais personne n'est dupe. Même s'il est difficile de faire des prévisions, cette bulle de protection va nécessairement éclater un jour avec un retour à la réalité qui risque d'être violent pour les entreprises les plus fragiles et les moins préparées. Cette époque d'incertitude et d'attentisme doit être mise à profit par les fournisseurs pour se protéger au mieux du risque de défaillance de leurs clients et donc d'impayés. Parmi les outils juridiques de protection à leur disposition, la clause de

Se protéger du risque de défaillance avec la clause de réserve de propriété

réserve de propriété présente de nombreux avantages. Pourtant, nombreux sont les fournisseurs qui n'ont jamais utilisé cet outil simple à mettre en œuvre ou pris les mesures pour véritablement s'assurer de sa validité et surtout de son efficacité. Le Code civil définit la clause de réserve de propriété comme étant la clause qui « *suspend l'effet translatif d'un contrat jusqu'au complet paiement de l'obligation qui en constitue la contrepartie* ». Avec la clause de réserve de propriété, acheteur et vendeur conviennent que le transfert de propriété du bien vendu dans le patrimoine de l'acheteur sera retardé jusqu'au paiement intégral du prix de vente. Pour revendiquer sa propriété, le fournisseur doit démontrer que cette clause, acceptée par le client acheteur, a été établie dans un écrit au plus tard au moment de la livraison. En cas de défaillance du client, cette acceptation expresse évitera au fournisseur de devoir batailler avec l'administrateur ou le liquidateur judiciaire pour tenter

de prouver une acceptation tacite. Cette première astuce permettra au fournisseur de se protéger contre l'aléa judiciaire. Mais attention, il est également préférable de demander régulièrement aux clients concernés une mise à jour de leurs stocks de marchandises encore soumises à la clause de réserve de propriété, car non encore intégralement payées. La vente avec réserve de propriété n'est soumise à aucune formalité de publicité obligatoire. La publicité de la clause de réserve de propriété présente l'avantage de considérablement faciliter l'exercice ultérieur de l'action du fournisseur qui ne sera plus contraint d'agir en revendication dans un délai de trois mois, mais seulement de demander à tout moment la restitution de son bien. En pratique, cette astuce est très rarement mise en œuvre car véritablement méconnue de la quasi-totalité des fournisseurs. Pourtant, cette formalité de publicité est relativement simple à mettre en œuvre.

nrengot@franklin-paris.com