



Les instruments bancaires du commerce international

Frédéric Sutter | Avocat

En matière commerciale, il est fréquent qu'un exportateur (vendeur) soit amené à entrer en relation contractuelle avec un importateur (acheteur) dans le cadre d'une vente de marchandises à caractère international.

L'impératif pour chacune des parties est d'obtenir, malgré la distance, une bonne et fidèle exécution du contrat, soit principalement, pour l'acheteur, une livraison conforme des marchandises et, pour le vendeur, le paiement de l'intégralité du prix au terme convenu.

Si les moyens de paiement ordinaires, tels les virements bancaires internationaux, sont couramment utilisés, les cocontractants préfèrent souvent opter, en présence d'importantes transactions, pour des opérations bancaires offrant sécurité et garantie tout en mettant en balance leurs intérêts respectifs.

En pratique, les principaux instruments sont le crédit documentaire d'une part, et la constitution d'une garantie bancaire d'autre part, l'objectif étant dans les deux cas de palier à l'inexécution contractuelle des parties, en particulier du vendeur. Ces deux instruments exigent chacun l'intervention d'un établissement bancaire.

I. Le crédit documentaire

Par le recours à cette institution, l'acheteur donne une instruction, en principe irrévocable, à sa banque de prendre l'engagement de payer au vendeur le prix défini moyennant la présentation, dans un délai déterminé, des documents représentatifs de la marchandise, convenus lors de l'ouverture du crédit documentaire dans « l'accréditif ».

Il peut s'agir de la facture commerciale, de la lettre de voiture ou encore du connaissance maritime.

L'acheteur revêt ainsi la qualité de « donneur d'ordre » à l'égard de sa banque qui assume le rôle de « banque émettrice », le vendeur se présentant comme « le bénéficiaire ».

Dans ce contexte, il incombera à la banque d'effectuer le paiement requis uniquement contre remise des documents précités, strictement conformes à ceux décrits dans l'accréditif, cette remise prouvant l'exécution des obligations du vendeur.

L'attention des parties doit donc être attirée sur l'exigence de cohérence entre les stipulations de l'accréditif et les documents représentatifs de marchandise remis, étant précisé que pour de simples divergences de mentions (p. ex. forme sociale de la société concernée) la banque peut refuser de procéder au paiement.

L'intérêt du crédit documentaire est double, puisqu'il assure le paiement du prix au vendeur qui se conforme à l'accréditif, tout en garantissant à l'acheteur que le débit du montant convenu ne s'opèrera qu'après la remise des documents exigés. Pour les parties, le risque de cette transaction réside dans le refus de la banque d'honorer le paiement, en cas de défaut de conformité documentaire.

Au surplus, il est conseillé aux parties qui recourent à un crédit documentaire irrévocable de prévoir expressément l'application des Règles et Usances Uniformes (« RUU 600 » en vigueur depuis le 1er juillet 2007) de la Chambre de commerce internationale (CCI), lesquelles confèrent un cadre juridique clair et reconnu à leur transaction.

II. La garantie bancaire

La constitution d'une garantie bancaire exige également l'intervention d'une banque dans la perspective de garantir financièrement l'inexécution des obligations des parties.

Le plus souvent, elles optent pour une garantie irrévocable dite « à première demande » en vertu de laquelle le vendeur agit comme « donneur d'ordre » à l'égard de sa banque « émettrice » qui doit délivrer la sûreté bancaire à l'acheteur « bénéficiaire ».

Face à l'inexécution des obligations du vendeur, l'acheteur sera à même de procéder, sans plus amples explications, à l'appel de la garantie sur simple demande écrite auprès de la banque. Pour ce faire, les conditions contractuelles de l'appel doivent cependant être satisfaites.

Le recours à cet instrument, s'il présente un intérêt certain pour l'acheteur, peut exposer le vendeur - ayant néanmoins exécuté correctement ses obligations - à un risque d'appel en paiement abusif. Toutefois, la possibilité pour le vendeur de saisir en urgence les juridictions compétentes (par le biais des « référés » en France et des « mesures provisionnelles » en Suisse) en vue d'empêcher le paiement, permet de contrebalancer ce désavantage.

Enfin, par souci de prévisibilité du droit, les parties pourront soumettre expressément la garantie sur demande aux Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demandes (« RUGD 2010 », entrées en vigueur le 1er juillet 2010) de la CCI. Dans la mesure où les RUGD ne règlent pas toutes les questions pratiques, il conviendra de se référer au droit national applicable.