



Comment garantir le paiement de ses ventes à l'exportation ?

L'EXPERTISE DE BRUNO NÉOUZE

Il est fortement recommandé de ne pas livrer de marchandise à l'étranger sans avoir obtenu préalablement une garantie de paiement. Plusieurs solutions existent, la plus sécurisante étant la garantie autonome.



Bruno Néouze,
avocat associé
du cabinet Racine.
www.racine.eu

Lorsque l'on vend des marchandises à l'étranger, il faut se prémunir contre tout incident de paiement : obtenir une condamnation et, plus encore, exécuter une décision judiciaire ou arbitrale, y est toujours périlleux. Il est donc recommandé de ne jamais expédier les marchandises vendues sans avoir obtenu au préalable une solide garantie de paiement. Différents moyens juridiques existent.

L'assurance-crédit export, qui permet de protéger l'entreprise exportatrice en cas de non paiement résultant d'un risque commercial, politique ou catastrophique, ne permet pas toujours de satisfaire les

besoins : son coût est élevé, à la charge du vendeur, les encours sont trop souvent limités pour suivre les besoins du commerce.

Le cautionnement permet de constituer un tiers garant du paiement des sommes dues par l'acheteur si celui-ci se révèle défaillant. Mais sa mise en œuvre peut être délicate, d'autant que la caution peut opposer au créancier toutes les exceptions dont bénéficie le débiteur, c'est-à-dire tous les arguments que celui-ci veut utiliser, de bonne ou de mauvaise foi : si la dette est contestée, le recours au juge ou aux arbitres est nécessaire.

Les garanties autonomes, dites également à première demande, sont de plus en plus utilisées en commerce international. L'efficacité de cette garantie réside dans le fait que le garant ne peut opposer aucune exception tenant à l'obligation garantie, l'obligation du garant étant autonome, c'est-à-dire indépendante de l'obligation principale, même si celle-ci est contestée par l'acheteur. Ce garant peut être une maison mère, ou un partenaire commercial, auquel cas il faudra s'assurer de sa propre solvabilité. Mais il s'agit le plus souvent d'une banque, et la sécurité du créancier est alors à son maximum. La chambre de Commerce internationale a établi des règles uniformes pour les garanties sur demande (RUGD), auxquelles les parties peuvent se référer si elles le souhaitent.

Le plus traditionnel crédit documentaire (voir encadré) est



Ne jamais expédier à l'étranger la marchandise vendue sans avoir obtenu au préalable une solide garantie de paiement.

OPÉRATION COMMERCIALE

Qu'est-ce que le « crédit documentaire » ?

C'est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage, pour le compte de son client importateur (le donneur d'ordre), à régler au vendeur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice), un montant déterminé, contre la remise de documents justifiant la valeur, la conformité au contrat et l'expédition des marchandises. Le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon les conditions prévues au contrat, et mentionnées dans le crédit, et transmet via la banque tous les documents contractuels (contrat, colisage, certificats sanitaires, certificats d'agrèage, etc.), ainsi que le titre de transport. L'exportateur collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice.

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et que les délais sont respectés, la banque émettrice paie la valeur des marchandises, qui sont ensuite remises au porteur du connaissance (titre de propriété) donc à l'acheteur.

soumis aux règles et usances uniformes de la chambre de Commerce internationale, révisés en 2007 et intitulés RUU 600, si les parties en ont fait le choix. Ce mode de paiement peut s'avérer parfois complexe et n'évite pas toute contestation : même si la marchandise est conforme, le paiement pourra être refusé si les documents remis ne sont pas strictement conformes aux dispositions du contrat.

La parfaite connaissance de son acheteur et de son environnement reste la meilleure des garanties — et celle qui permettra l'intervention de tiers de confiance — afin de se prémunir contre les pratiques parfois mafieuses qui se développent actuellement.

Vendre à tout prix est déjà regrettable mais devient catastrophique si ce prix n'est pas payé. ■ Bruno Néouze