

DÉFINISSEZ LE CADRE JURIDIQUE DE VOS OPÉRATIONS

Les sûretés et garanties de paiement

Dans tout contrat commercial se pose la question de la confiance dans l'intention et/ou les moyens du partenaire de faire face à ses obligations : obligation de livrer, d'exécuter le marché, de payer... Aussi des garanties doivent-elles être prises, aussi rassurantes que possible, mais équilibrées et ne générant pas trop de contraintes ni de pertes d'efficacité.

Sous l'impulsion de la Chambre de commerce internationale (ICC), des textes nouveaux ont été proposés (RUU 600, RPIS 590, RUGD 758), qui présentent une grande cohérence entre eux et tentent, en s'appuyant sur l'expérience des opérateurs et des banquiers, de rationaliser ces pratiques.

LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

Une « lettre de crédit stand-by » (LCSB, en anglais SBLC) est un engagement irrévocable d'une banque de payer un bénéficiaire contre présentation par celui-ci de documents dont la liste est fixée à l'ouverture de la lettre. Cette garantie est régie spécifiquement par les *International Stand-by Practices* (RPIS 98, brochure ICC n° 590).

UTILISATION DE LA LCSB DANS LE COMMERCE COURANT

Si vous réalisez des courants d'affaires réguliers avec un client final ou un distributeur, vous pouvez couvrir votre **risque de crédit** par l'utilisation d'une LCSB. Émise à la demande de votre acheteur par une banque de son pays, son texte prévoit que le banquier vous réglera une somme définie contre présentation de **documents**. Ceux-ci peuvent être des preuves de l'expédition, mais parfois simplement une attestation de votre part selon laquelle le client n'a pas payé.

Comme un crédit documentaire, la garantie est **indépendante** de l'opération commerciale. Le banquier ne considère que la conformité des documents qui lui sont présentés. Mais contrairement au crédit documentaire, la LCSB n'a pas vocation à être utilisée : elle ne le sera que si les règlements ne sont pas réalisés normalement.

Avantages

Simplicité : la mise en place d'une LCSB peut couvrir toute une série d'expéditions.
Souplesse : pas besoin pour chaque paiement de réunir toute une liasse documentaire.
Économie : si elle n'est pas appelée, la LCSB est bien moins coûteuse qu'un crédit documentaire.

Inconvénients

La technique peut paraître déséquilibrée à l'acheteur, qui peut craindre des appels abusifs.
La LCSB n'est pas utilisable dans tous les pays (problème de répondeur de la banque émettrice locale).

AUTRES UTILISATIONS

Déclencher un règlement par une banque contre présentation d'un document correspond à d'autres situations contractuelles. Ainsi, les LCSB sont parfois utilisées comme garanties de marché en concurrence avec les garanties à première demande. Elles sont dans ce cas émises, non plus à votre bénéfice, mais à celui de l'acheteur.

LES GARANTIES « À PREMIÈRE DEMANDE »

Elles sont généralement émises, à votre demande, par une banque française au bénéfice de l'acheteur étranger pour garantir l'exécution de telle ou telle phase d'un contrat (généralement à moyen ou long terme). Contrairement aux cautions, ce sont des **garanties indépendantes** : elles seront versées au bénéficiaire sur demande de sa part, indépendamment de toute décision judiciaire reconnaissant votre défaillance.

Les garanties à première demande présentent un risque non négligeable d'**appel abusif**. Mais tout frein à l'automatisme du règlement réduit les assurances dont dispose l'acheteur... Pour sortir de ce cercle vicieux, la Chambre de commerce internationale vient de proposer un nouveau texte, les Règles uniformes relatives aux garanties sur demande (RUGD 2010, brochure ICC n° 758). Celui-ci vise à offrir aux deux parties au contrat commercial des garanties équilibrées. Mais certains pays imposent encore aux fournisseurs étrangers des textes léonins.

Conseil

Si le texte de la garantie ne vous paraît pas raisonnable, ne vous engagez pas sans prendre conseil. Certains contrats ne méritent pas d'être signés...

LES PRINCIPALES GARANTIES DE MARCHÉ

Pour des marchés de travaux ou d'études importants, l'acheteur demande à être garanti du bon respect de vos engagements. Ces garanties peuvent être des cautionnements, des LCSB, mais le plus souvent elles prennent la forme de garanties à première demande. Les principales étapes contractuelles concernées sont les suivantes.

Type de garantie	Garantie de soumission	Garantie de restitution d'acompte	Garantie de bonne exécution ou de bonne fin
Nom anglais	<i>Bid bond Tender bond/guarantee</i>	<i>Advance payment bond/ guarantee Down payment guarantee</i>	<i>Performance bond Fulfillment/completion guarantee</i>
Objectif	Éviter des offres peu sérieuses.	Équilibrer les obligations.	Éviter que le contrat soit mal exécuté.
Mise en place	Lors de la réponse à l'appel d'offres.	Lors du versement de chaque acompte.	À l'entrée en vigueur du contrat.
Objet	Verser une indemnité à l'acheteur si, déclaré adjudicataire, vous abandonnez le marché.	Rembourser à l'acheteur les acomptes reçus en cas de non-exécution du contrat.	Payer une somme forfaitaire en cas de mauvaise exécution du marché ou de défaillance de votre part.
Montant	1 à 5 % du montant de votre offre.	Montant des acomptes.	Généralement 10 % du montant du contrat.
Mainlevée	À la signature effective du contrat.	À la livraison, avec amortissement au fur et à mesure de la réalisation du contrat.	À la réception provisoire ou définitive.

D'autres garanties peuvent exister : garantie de retenue de garantie, garantie des découverts locaux (au bénéfice de la banque locale), etc.

Business France vous accompagne

Un certain nombre de garanties existent pour se protéger dans les opérations à l'export.

- **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Par ailleurs, **la Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr/librairie.html) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.