

Petrina Simona GAVRILA
FINANCEMENT DES EXPORTATIONS PAR CREDIT ACHETEUR

Résumé

Le crédit acheteur représente une technique relativement récente de financement des exportations et connaît un grand développement en quelques pays. Il a commencé à être utilisé beaucoup plus que le crédit fournisseur, le succès montrant que ce financement répond mieux aux besoins des exportateurs.

Le crédit acheteur représente le contrat par lequel la banque ou une autre institution financière du pays du fournisseur accorde un prêt à l'acheteur étranger par l'acceptation de l'engagement de paiement par la banque pour le fournisseur autochtone, si on présente les documents prévus dans le contrat avec l'obligation pour l'acheteur étranger de restituer la somme d'argent et l'intérêt.

§ 1. Notion et définition du crédit acheteur

30. Le crédit acheteur est une création de la pratique internationale dont l'utilité a été reconnue par le législatif qui la règlemente ensuite, dans quelques systèmes de droit[1].

La formule du crédit acheteur est apparue au cours des années 1960 pour suppléer les inconvénients du crédit fournisseur.

On a affirmé sur l'apparition et le développement de cette technique de financement qu'elle illustre le phénomène de création spontanée par la pratique de nouveaux contrats non nommés[2]. À coup sûr, il ne s'agit pas d'une construction juridique ex nihilo, le crédit acheteur faisant appel à différentes institutions existantes dans le droit national des États et étant un exemple d'exploitation des ressources de la théorie générale des obligations.

SI dans la législation des États comme la France[3], le crédit acheteur est réglementé juridiquement, dans la législation roumaine on ne trouve pas une réglementation de ce type de crédit, même si quelques actes normatifs y font référence[4].

Étant donné le manque d'une définition du crédit acheteur dans la législation nationale, c'est la doctrine qui doit définir ce type de contrat.

Dans une publication de référence pour l'étude de cette institution[5], le crédit acheteur international est défini comme un type de crédit par lequel une banque ou un organisme public de crédits pour exportation, du pays exportateur,

s'engage d'accorder un prêt directement à l'acheteur étranger, au but d'acquérir des biens et des services d'un fournisseur du pays exportateur.

Par la suite, l'auteur souligne dans l'étude de cette institution, le mécanisme de paiement direct par lequel la banque (ou l'organisme de financement) va virer dans le compte de l'exportateur les fonds prêtés à l'acheteur étranger.

Le crédit acheteur est défini[6] aussi comme un crédit bancaire accordé par une banque locale du pays de l'exportateur directement à l'importateur étranger ou à sa banque, ainsi que celle-ci paie directement à l'exportateur à la livraison.

Nous avons des réserves face à cette définition, tout en en résultant que le prêt est fait avec le transfert de l'argent dans les mains de l'importateur ou de sa banque, ainsi que celle-ci paie directement à l'exportateur au moment de la livraison.

En fait, dans la pratique actuelle du commerce international, le crédit est accordé directement à l'acheteur et non pas à sa banque[7], celle-ci en garantissant éventuellement la restitution du crédit; le paiement est fait par la banque qui a consenti le crédit, directement à l'exportateur, après que celui-ci accomplisse quelques-unes ou toutes les obligations, au moment de la présentation des documents conformes ou après quelque temps.

Cette technique d'octroi du crédit à une banque du pays de l'acheteur a été utilisée une courte période (1967 - 1972) par l'Office National du Ducroire Belge, qui acceptait d'assurer les crédits acheteur à des conditions extrêmement restrictives[8]. De même, dès années 70 apparaissent des consortiums bancaires qui accordent aux banques des importateurs des crédits acheteur[9]. Cette technique présente l'avantage d'être plus sûre pour le créditeur, les banques étant appréciées généralement comme meilleurs débiteurs, mais dans ce cas, celui qui crédite effectivement l'acheteur est son propre banquier.

Nous considérons pour cela qu'on ne devait pas inclure dans une définition la situation qui constitue l'exception.

On a montré aussi que ce type de crédit[10] consiste dans l'octroi par la banque d'un crédit à l'acheteur étranger, ce qui lui permet d'acquitter ses obligations face à l'exportateur, celui-ci étant dégrevé de tous les risques dès l'accomplissement correct des obligations du contrat.

Même si les bénéfices des parties sont présentés correctement, on ne souligne pas la technique juridique utilisée, essentielle pour une telle définition.

Face à ces manques, nous considérons nécessaire d'essayer la formulation d'une définition étendue, qui surprenne la spécificité de ce type de crédit.

En ce sens, le crédit acheteur peut être défini comme le contrat par lequel la banque ou une autre institution financière du pays du fournisseur accorde un prêt à l'acheteur étranger avec la prise en charge de l'engagement de paiement par la banque, face au fournisseur autochtone si les documents prévues sont présentés, avec l'obligation pour l'acheteur étranger de restituer la somme d'argent et l'intérêt.

Pour passer un contrat de crédit acheteur, il est nécessaire d'exister séparément un contrat d'exportation, entre le fournisseur autochtone et l'acheteur étranger, contrat qui justifie le crédit acheteur, mais qui, de point de vue juridique, est complètement séparé de celui-ci.

Dans la pratique, le crédit acheteur s'est révélé un instrument flexible, étant accordé tant dans la monnaie nationale (de la banque et du fournisseur) que dans la devise et existant tant dans la variante monobloc que dans la variante de paiement progressif.

Au cas du crédit acheteur de type monobloc, son utilisation est faite au moment de l'accomplissement par l'exportateur des obligations commerciales, à la présentation des documents justificatifs. Ce type de crédit peut être utilisé dans plusieurs tranches, dans la mesure de l'exécution de quelques obligations contractuelles distinctes, expressément déterminées de point de vue juridique (par exemple, pour plusieurs livraisons de produits).

Le crédit acheteur à paiement progressif sert au financement de la période de fabrication des biens, le fournisseur étant payé soit à un terme prévu dans le contrat (mensuellement, semestriellement etc.), soit à l'accomplissement d'un stade prévu tant dans le contrat commercial que bancaire.

Dans ce cas, les tranches de crédit payées au fournisseur sont déterminées par rapport aux documents présentés qui peuvent être des factures émises par le fournisseur et acceptées par l'acheteur ou des procès-verbaux de réception rédigés dans la présence d'un observateur hors du contrat. Face au risque de sur financement et de l'utilisation exagérée du crédit par un marché frauduleux pour la banque, entre l'acheteur et le fournisseur, dans la pratique, on préfère le deuxième système.

Aujourd'hui, l'assurance du crédit acheteur est devenue une règle dans les relations commerciales internationales pour chaque crédit[11], la prime d'assurance payée par la banque qui donne le financement se retrouvant dans le coût du crédit acheteur et étant donc supportée indirectement par l'acheteur.

§2. Les rapports juridiques entre les participants

Dans la pratique, le crédit acheteur peut supposer plusieurs participants que ceux montrés dans la définition (banque, fournisseur et acheteur), par la création des structures contractuel-financières complexes.

Ainsi, il est possible que l'objet du contrat commercial d'exportation entre fournisseur et acheteur ne soit pas accompli par le fournisseur-même, mais par des sous entrepreneurs ou que le fournisseur ou l'acheteur apparaisse comme un commissionnaire d'une tierce personne.

De même, il y a la possibilité que ce crédit accordé soit financé par plusieurs banques ou organismes financières, il s'agissant de crédits consortiales ou « multisourcing ».

Face aux risques élevés qui peuvent être rencontrés dans le commerce international, dans la quasi-totalité des cas, ce crédit est assuré par un assureur professionnel.

Comme l'intervention de l'assureur sera largement analysée ultérieurement, nous allons analyser en bref les relations entre les participants principaux: fournisseur, acheteur et banque.

2.1. Les rapports juridiques entre fournisseur et acheteur

Ces rapports sont réglementés par le contrat commercial d'exportation qui constitue la base du montage financier entier.

Le paiement du prix représente une obligation essentielle au cadre de ces relations ainsi que le contrat commercial comprene des clauses concernant la modalité de paiement et les documents nécessaires pour la réception du prix.

Entre le contrat d'exportation et le contrat bancaire il y a, contrairement à leur autonomie, une étroite relation, donnée par le fait que le premier est vu soit comme une cause de l'obligation du banquier qui découle du crédit acheteur[12], soit comme une condition suspensive[13].

Si dans le droit roumain qui appartient au système de droit romano-germanique on peut parler de la notion de cause, dans le droit anglo-saxon, cette théorie de la cause est ignorée, la notion de « considération » correspondant à un concept différent[14], de « équivalent effectif, qui est donné ou accepté en échange d'une promesse ».

Dans la pratique, pour exister une corrélation entre les prévoyances des deux contrats, au cours des négociations du contrat de base (commercial), la

banque sollicite une lettre d'intention, par laquelle celle-ci indique les conditions où elle donnerait son accord de financer l'opération d'exportation.

En ce qui concerne les relations de base entre fournisseur et acheteur, au cas de litiges entre eux, elles ne peuvent pas être opposées à la banque par l'acheteur pour suspendre le paiement.

Mais les banques sont directement intéressées du déploiement en bonnes conditions du contrat d'exportation. Pour se protéger de quelques-uns des effets non désirés de la non-réalisation de ce contrat, les banques sollicitent l'engagement du fournisseur pour le cas où, avant de rembourser le crédit, l'acheteur est soumis à une procédure collective due à la détérioration de sa situation comme effet du non accomplissement conforme des obligations commerciales que le fournisseur avait face à lui.

2.2. Les rapports juridiques entre acheteur et banque

Ces rapports sont réglementés par le contrat de crédit acheteur. L'acheteur a la qualité d'emprunteur et c'est une personne juridique avec le siège social à l'étranger ou même une filiale étrangère (conformément au critère objectif, adopté aussi par le législatif roumain[15], avec la nationalité du pays où elle est constituée) ou de la même nationalité avec l'exportateur. Comme une vente-achat passée entre une société et sa filiale d'un autre État, mais de la même nationalité (conformément au critère subjectif), qui suppose l'expédition de la marchandise au dehors de la frontière, représente une exportation, et la nationalité différente entre l'acheteur et le vendeur n'est pas d'essence au crédit acheteur, cette variante est aussi possible.

On exclut[16] de la sphère de cette notion, les prêts accordés par des organismes internationaux comme la Banque Mondiale, l'Association Internationale de Développement[17], la Banque Européenne d'Investissement[18], la Banque Européenne pour Reconstruction et Développement[19], parce que, quoique la technique utilisée est la même plusieurs fois, il est plus important l'aspect d'aide pour le développement et le soutien de l'exportation qui n'est pas rencontré au cas du crédit acheteur classique. En plus, ces opérations sont multinationales, les organismes impliqués sollicitant des offres internationales et en finançant diverses opérations qui ne prennent pas en compte la nationalité du fournisseur.

Une autre raison pour l'exclusion de ces crédits de la sphère du crédit acheteur c'est le fait que, si pour le dernier on applique la loi des parties ou la loi de l'État de nationalité de la banque (la partie avec la prestation caractéristique),

pour les prêts accordés par les organismes internationaux sont appliquées les normes du droit public.

Même si au crédit acheteur on rencontre des organismes de soutien de l'exportation qui actionnent au sens de la stabilisation de l'intérêt à un niveau précis (par exemple: BCFE en France, EXIMBANK SUA, EXIMBANK Roumanie ou EXIMBANK Japon), leur intervention n'est pas déterminante pour la passation des contrats de crédit acheteur, leur existence étant possible aussi sans le support de l'État de l'exportateur.

Entre les deux parties, acheteur et banque, on passe le contrat de crédit qui constitue une ouverture de crédit internationale.

Les principales clauses du contrat de crédit sont généralement les mêmes, indifféremment du système de droit et, d'habitude, elles sont imposées par les assureurs. Étant donnés les risques que cette transaction suppose, la majorité des banques qui financent[20] cherchent la protection offerte de l'assureur par la passation de contrats d'assurance du crédit. Pour bénéficier de cette assurance, les banques vont essayer de ne pas s'écarter des modèles de contrats de crédit acheteur mis à disposition par les assureurs et vont imposer aux acheteurs ces modèles[21].

Bien qu'on n'établisse le plus souvent aucun rapport juridique entre le débiteur et l'assureur de crédits (à l'exception de la situation où le débiteur est le contractant de l'assurance passée au bénéfice de la banque), on apprécie que pour la passation du contrat d'assurance du crédit, le premier va devoir autoriser la banque ou l'institution qui finance d'utiliser les informations qui résultent du contrat de crédit.

À défaut de cette autorisation, l'assuré, qui doit fournir à l'assureur de crédits des informations concernant l'objet de l'assurance, le crédit acheteur, sera passible de responsabilité pour la violation du secret bancaire.

La convention de crédit acheteur comprend les obligations principales de la banque, du prêt-acheteur, les conditions d'utilisation du crédit, de remboursement normal et anticipé, les garanties, le droit applicable et la résolution des litiges.

a) Les conditions d'usage. Celles-ci sont établies en fonction du type de crédit acheteur (monobloc ou à paiement successif), et en contrat est prévue l'obligation de l'acheteur-prêté de présenter des documents d'où il résulte la régularité de sa constitution et les autorisations émises par les autorités locales compétentes[22].

Au cadre de cette convention, l'acheteur-prêteur souscrit des billets à ordre représentant les taux de crédit qu'il faut restituer. Étant donné qu'on ne peut pas préciser exactement la somme et le délai de paiement des taux (elles dépendant du moment auquel le fournisseur accomplit ses obligations du contrat d'exportation et il est payé), l'acheteur donne mandat à la banque soit pour compléter les billets en blanc, soit pour modifier les billets existants[23].

Il est nécessaire de souscrire plusieurs billets, parce que, si aux États-Unis les billets à ordre à taux multiples sont permis[24], ni dans le système de droit roumain[25] ni dans les pays signataires de la Convention de la Genève en adoptant la Loi uniforme sur les traites et les billets à ordre (du 7 juin 1930), on ne connaît pas la validité de ces billets.

Le mandat donné par l'acheteur à la banque pour la modification des billets à ordre est licite, ayant en vue le fait que la Loi uniforme adoptée à Genève permet la régularisation des billets à ordre (art. 10), elle interdit seulement l'altération des billets à ordre, mais non pas leur modification.

b) L'obligation de paiement direct dans les mains du fournisseur. Dans le système du crédit acheteur, on doit analyser l'obligation de la banque de verser dans les mains du fournisseur du crédit accordé à l'acheteur.

Dans les conventions type de crédit acheteur utilisées en France et en Belgique on a prévu la clause conformément à laquelle « l'emprunteur (...) donne mandat au prêteur de payer au fournisseur les sommes mentionnées ».

À partir de ces prévisions, on a affirmé que l'obligation de payer directement au fournisseur doit être qualifiée comme un mandat dans l'intérêt commun de l'acheteur et de l'exportateur[26]. Ayant en vue la nécessité de garantir pour l'exportateur du paiement direct, ce fondement juridique a été trouvé non satisfaisant à une étude approfondie[27]. En effet, dans le droit national de divers États sont prévues des clauses de révocation du mandat auxquelles le mandant ne peut pas renoncer par anticipation (par exemple, le dol grave du mandataire ou la force majeure), ainsi que la possibilité de renoncer au mandat. Comme dans le cas de l'obligation de la banque de paiement, la manifestation de volonté de la banque de renoncer à l'exécution de l'obligation ne peut pas produire des effets juridiques, cette obligation ne peut pas être qualifiée comme provenant d'un mandat. Pour les mêmes considérations, ni la théorie d'un mandat donné par l'acheteur ne peut être acceptée.

Face à ces désagréments de la théorie du mandat, on a essayé l'analyse de cette obligation de paiement par son assimilation à d'autres institutions, ainsi que la stipulation pour l'autre (qui n'est pas connue dans le droit anglais et ne justifie

pas l'inopposabilité des exceptions), la cession de créance (pour laquelle on n'a pas accompli les conditions, c'est-à-dire la créance n'est pas certaine et on ne respecte pas la formalité de notification de la cession) ou la délégation (qui dans le droit belge et américain ne justifie pas l'inopposabilité des exceptions du rapport délegant - délégué).

Face à toutes ces difficultés, dans la doctrine[28], on a émis la théorie conformément à laquelle l'obligation de paiement direct du cadre du crédit acheteur est spécifique à une technique juridique *sui generis* créée par la pratique internationale commerciale et qui résulte d'un contrat unilatéral passé entre banque et l'exportateur - bénéficiaire de l'obligation de paiement.

En effet, nous acquiesçons à l'opinion conformément à laquelle cette obligation de paiement est une obligation *sui generis* qui résulte d'un contrat unilatéral, pour les arguments suivants:

- entre banque et acheteur intervient un contrat bilatéral où la première partie, la banque, assume aussi, parmi d'autres obligations, la prise en charge envers un tiers (le fournisseur) une obligation en nom propre;

- ce contrat de crédit acheteur est parfait dès sa passation; si la banque n'accomplit pas l'obligation prise en charge, elle serait responsable envers l'acheteur pour tous les dommages produits par cette non exécution;

- le fournisseur ne pourrait pas avoir une action directe contre la banque s'il fondait ses prétentions uniquement sur le contrat de crédit entre la banque et l'acheteur, parce qu'il ne connaît pas leur rapport juridique;

- du moment où la banque notifie au fournisseur la passation du contrat de crédit acheteur, elle assume une obligation en nom propre envers celui-ci;

- cette obligation résulte de la déclaration de volonté de la banque, acceptée par le fournisseur, donc qui provient d'un contrat entre ceux-ci (la formation de l'accord de volonté);

- ce contrat est unilatéral, donnant naissance à des obligations dans la responsabilité de la banque; même si le fournisseur a l'obligation de présenter à la banque les documents prévus dans le contrat, ce n'est pas une contreprestation, mais une condition que la banque effectue le paiement.

Le contrat étant unilatéral, passé dans l'intérêt du fournisseur, il est parfait du moment où la déclaration de volonté est arrivée à la connaissance du fournisseur, celui-ci n'étant pas tenu à communiquer son acceptation[29].

c) Des clauses concernant l'inopposabilité des exceptions. Comme nous avons montré au-dessus, quoi qu'il y ait une étroite liaison entre le contrat bancaire et le contrat d'exportation, à savoir le premier est passé pour se réaliser

le paiement du prix du deuxième contrat ou une condition suspensive (l'obligation de la banque de paiement devient actuelle au moment de l'accomplissement par l'exportateur des obligations du contrat de commercialisation; au cas où le contrat d'exportation n'est pas amélioré ou il est réalisé avant de prêter les services ou de livrer les marchandises, comme l'obligation de paiement du prix n'existe pas, la banque ne va pas avoir quoi payer au fournisseur), par la volonté des parties, on fait un « éloignement » de ceux-ci, au sens où on prévoit que les deux contrats produisent les effets indépendamment l'un de l'autre.

Ainsi, dans le contenu du contrat de crédit acheteur on stipule la clause conformément à laquelle le prêteur (la banque) ne connaît pas du tout le contrat passé entre l'acheteur et le fournisseur, l'acheteur ne peut pas se soustraire de l'accomplissement de l'obligation assumée par ce contrat (de crédit acheteur), par l'opposition envers le prêteur des réclamations ou des exceptions qui résultent de l'exécution du contrat de base ou des rapports personnels avec le fournisseur (nommée dans le droit français, la clause Isabel[30]).

La clause étant stipulée dans l'intérêt de la banque, elle peut renoncer à l'inopposabilité. D'ailleurs, dans les contrats de crédit acheteur, on stipule aussi la clause conformément à laquelle au cas de l'annulation ou de la résiliation du contrat d'exportation, la banque peut demander le remboursement anticipé du crédit.

La clause qui contient l'inopposabilité des exceptions qui découlent du contrat d'exportation a été contestée, en affirmant qu'au cas où l'exportateur n'accomplit pas correctement les obligations contractuelles, il faudrait reconnaître à l'acheteur le droit d'interdire à la banque le paiement dans les mains de l'exportateur. Mais cette clause a été reconnue comme valable par les instances arbitrales, dans les causes soumises à leur jugement[31].

d) La délégation du fournisseur. Pour éviter les irrégularités dans l'utilisation du crédit acheteur, ses mécanismes juridiques imposent aussi la délégation en faveur de la banque d'une créance que l'acheteur peut avoir envers le fournisseur.

En effet, il y a des situations où le fournisseur bénéficie du paiement par le crédit acheteur, mais conformément au contrat commercial, il doit lui-même de l'argent à l'acheteur (pénalités, dommages-intérêts).

Si le fournisseur donnait ces sommes à l'acheteur, cela signifiera en fait qu'il a encaissé ces sommes d'argent de la banque conformément au crédit acheteur et il a payé une partie de ces sommes à l'acheteur, ce qui signifie que ce

crédit a eu comme finalité que l'acheteur-prêté obtienne des liquidités, à savoir le détournement du crédit de la fin pour laquelle il a été accordé.

Davantage, au cas où l'acheteur a une créance contre le vendeur qui résulte du contrat de commercialisation, celui-ci devrait se compenser avec la créance du vendeur contre l'acheteur, en consistant dans le prix établi, jusqu'à la concurrence de la plus petite. Si après la compensation, le vendeur doit encore recevoir de l'argent de l'acheteur, cette somme devrait être versée par la banque au vendeur conformément au contrat de crédit.

Mais comme une entente entre le vendeur et l'acheteur n'est pas possible à la suite de laquelle la banque ne prenne pas connaissance de l'existence de la créance de l'acheteur, pour éviter une telle situation, on prévoit la délégation imparfaite que le fournisseur doit accepter par écrit.

La délégation est une convention conformément à laquelle un débiteur, le délégant, dans notre cas l'acheteur, amène à son créancier, le délégataire, la banque qui finance, l'engagement d'un deuxième débiteur, le délégué, le vendeur, près de lui[32].

Sans effet novateur, il résulte que par l'intermédiaire de cette opération juridique, il ne s'agit pas de l'extinction d'une obligation et son remplacement avec une nouvelle, mais entre délégué et délégataire prend naissance un rapport juridique, sans annuler le rapport initial.

L'obligation initiale apparaisse comme une « garantie » de la deuxième, au sens que si le délégataire n'obtenait pas la réalisation de sa créance du délégué, il va avoir droit de poursuite contre le délégant[33], mais dans ce cas, uniquement dans les limites d'une créance de l'acheteur envers le fournisseur.

Comme en matière commerciale on exclut l'idée d'assumer un engagement comme une libéralité, le vendeur délégué sera obligé à payer au délégataire la somme d'argent qui représente la créance de l'acheteur envers lui, du vendeur.

e) La loi applicable et la clause concernant l'arbitrage. La loi applicable au contrat de crédit acheteur est, bien sûr, choisie par les parties. La plupart des pays prévoient dans la législation nationale la possibilité que les parties contractantes choisissent la loi applicable. En ce qui concerne les États membres de l'Union Européenne, ce droit est prévu par la Convention entre les États membres de la Communauté Économique Européenne concernant la Loi applicable aux obligations contractuelles, adoptée à Rome, au 19 juin 1980[34].

Si les parties n'ont pas choisi la loi applicable au cadre du contrat, il revient à l'instance judiciaire ou arbitrale sa détermination.

Au cas du crédit acheteur accordé par une seule banque ou plusieurs banques du même État, le droit applicable est à coup sûr le droit de la partie avec la prestation caractéristique, à savoir de la banque.

Pour les contrats de crédit acheteur avec financement provenant de la partie de plusieurs banques ou institutions de financement de l'exportation de différentes nationalités, la loi applicable sera déterminée par la loi de l'État avec lequel le contrat a les liaisons les plus étroites[35].

Ayant en vue qu'on ne peut pas déterminer toujours la banque qui participe le plus à financement, nous considérons que la loi applicable devrait être la loi de la banque principale (chef de file, lead manager) ou de la banque (des banques) située dans le territoire de l'État du fournisseur.

En ce qui concerne la solution des litiges, on observe en pratique l'insertion fréquente de la clause compromissoire. On explique[36] l'existence de ces clauses principalement par la volonté d'éviter les instances judiciaires de l'État du débiteur[37], les arbitres présentant plusieurs garanties d'indépendance que ces instances, surtout au cas où une entité publique est partie en procès.

D'ailleurs, l'appel aux instances arbitrales se justifie pour d'autres considérants aussi, par exemple la célérité de solution des causes, le coût réduit de tels litiges et surtout la confidentialité des débats pour le prononcé d'une sentence arbitrale.

Les clauses compromissoires sont préférées dans le droit continental et anglais, les conventions type délivrées par EXIMBANK SUA prévoyant la solution des litiges par les instances judiciaires de l'un des États-Unis. (art. VIII de la Convention).

2.3. Les rapports juridiques entre fournisseur et banque

Le fondement de cette relation est constitué par l'engagement pris par la banque face au fournisseur, par une notification qui comprend la notification de celui-ci concernant le crédit acheteur mis à sa disposition, les documents qui doivent être présentée pour remettre les documents et le délai maxime pour les présenter.

La banque ou l'acheteur ne peuvent pas révoquer ou suspendre le crédit au détriment de l'acheteur, que pour les conditions prévues dans la notification.

Par notification, la banque indique le fait qu'au cas de commencement d'une procédure collectives sur l'acheteur ou au cas de l'annulation ou de la résiliation du contrat commercial, elle n'est plus tenue de verser les fonds aux

mains du fournisseur, ce qui représente en fait une résiliation du contrat de crédit acheteur.

Tant la doctrine que la pratique a sanctionné par l'absence des effets la formule qui apparaît d'habitude dans ces notifications, conformément à laquelle la banque précise que la notification concernée ne représente pas une garantie ou une confirmation de sa part, étant adressée au fournisseur à titre d'information.

Pour obtenir les sommes d'argent qui représentent le prix dû par l'acheteur, le fournisseur doit présenter à la banque les documents justificatifs, prévus tant dans le contrat bancaire, commercial, que dans la notification de la banque (facture, documents de transport, polices d'assurance, certificat d'origine etc.).

La banque va vérifier ces documents conformément aux Règles et Usances Uniformes concernant les Crédits Documentaires RUU, à savoir va contrôler «l'apparence de véridicité», étant exonérée de la responsabilité pour les manques concernant la forme, l'exactitude ou l'authenticité des documents concernés[38].

Ce renvoi à RUU ne fait pas que d'autres règles de cet acte soient applicables. Ainsi, par la sentence arbitrale no 4603 du 4 septembre 1984, prononcée par CCI Paris, on a établi que, au cadre du crédit acheteur, la banque n'a pas l'obligation, dans l'absence d'une disposition contractuelle, de remettre à l'acheteur les documents reçus du fournisseur, mais elle doit l'informer seulement au sujet de la valeur du crédit utilisé.

Conclusions

Le crédit acheteur représente une technique relativement récente de financement des exportations et connaît un grand développement en quelques pays[39]. Il a commencé à être utilisé beaucoup plus que le crédit fournisseur, le succès montrant que ce financement répond mieux aux besoins des exportateurs.

En effet, au cadre du crédit acheteur, le fournisseur ne supporte plus le risque de non paiement du crédit commercial qu'il a accordé à l'acheteur étranger, ce risque étant assumé par la banque.

Même si le fournisseur, au cadre du crédit fournisseur, a la possibilité de refinancement par la mobilisation de ses créances sur l'acheteur, il reste encore soumis au risque de non paiement: au cas où le débiteur étranger n'acquitte le débit, la banque va actionner contre le fournisseur par les techniques habituelles du droit cambial.

On a affirmé[40] encore que, dans quelque mesure, le crédit acheteur est plus «orthodoxe», parce qu'il permet de créditer l'acheteur face aux biens

d'investissement, dont l'autofinancement va permettre le remboursement des prêts.

De ce point de vue, il est normal qu'en ce qui concerne les biens d'investissements, ce crédit soit accordé à l'acheteur, l'exploitation de ces investissements assurant le paiement à terme du crédit, que demander au vendeur de jouer au banquier face à l'acheteur et, en conséquence, d'assumer la responsabilité de trésorerie des créances.

La méticulosité et la rigueur nécessaires dans le financement d'une exportation par le crédit acheteur sont moins attractives pour l'acheteur. La double négociation (le contrat de crédit et le contrat commercial) doit bien synchronisée et elle est plusieurs fois la mise en œuvre de cette modalité de financement, et suppose une période plus longue que le financement par crédit fournisseur.

Pour les banques, le coût de gestion d'un crédit acheteur est plus grand, cette opération devenant rentable au cas où le quantum du crédit est grand[41]. Cette circonstance fait que le financement par crédit acheteur ne concerne pas les opérations d'une importance réduite.

Le crédit acheteur est, en échange, utilisé en opérations complexes (par ex.: le contrat d'entreprise à clé) ou pour des biens à grande valeur et d'usage à long terme.

Dans la mesure où le quantum du crédit est assez grand pour être rentable, les banques seront intéressées à cette modalité de financement qui leur permet de mieux apprécier l'état économique de l'acheteur et de soutenir les intérêts de l'exportateur qui, le plus souvent, est son client.

Ces opérations ne seront pas financées par le crédit fournisseur, les exportateurs ne pouvant pas assumer un tel risque. D'ailleurs, du point de vue comptable aussi, le crédit acheteur avantage l'importateur. Si au cas du crédit fournisseur, ils inscrivent dans la comptabilité la créance qu'ils ont contre l'acheteur étranger et acquittent dans la majorité des systèmes de droit l'impôt sur profit afférent sans que cette créance soit comblée, au cas du crédit acheteur, dès la prestation à laquelle il s'est obligé (au cas du crédit acheteur monobloc) ou à l'atteinte d'un certain stage du travail (au cas du crédit acheteur à paiement progressif), à bref délai, le fournisseur va encaisser le prix (ou seulement une partie).

LES REFERENCES

[1]Par exemple, les systèmes de droit belge, français.

[2] G. Cornu, L'évaluation du droit des contractes en France, Journée de la Société de législation comparée, 1979, p.447.

[3] La première réglementation juridique apparaît dans l'art. V de la Loi no 65-1159 du 30 décembre 1965 concernant les finances, et les dispositions principales qui réglementent cette institution apparaissent dans les Instructions du Ministre de l'Économie et des Finances et BFCE.

[4] La norme no 17/2002 de BNR (M. Of. no 700 du 25 septembre 2002) ; l'Ordre no 103/2002 du Conseil de la Concurrence (M. Of. no 591 bis du 24 mai 2002) ; l'Annexe concernant les solutions visant l'application de quelques prévoyances légales concernant l'impôt sur le profit corroborées avec les réglementations comptables harmonisées avec les directives européennes et avec les standards internationales de comptabilité (M. Of. no 781 bis du 6 novembre 2003) (la Décision no 9 du 8 octobre 2003 du Ministre des Finances Publiques).

[5] G. Bordeaux, Le crédit acheteur international, Ed. Economic, Paris, 1995, p.2.

[6] P. Bran, Relații valutare financiare internațională, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1990, p. 114.

[7] Contrairement, Al. Deteșan, D. Porojan, Plățile, riscurile, eficiența în contractele comerciale internațională, in Relații economice internațională, vol. V, Ed. Revista economică, București, 1980, p.71.

[8] Pour des crédits de type monobloc seulement, plus grands de 250 millions francs belges, accordés pour plus de cinq ans, si l'exportateur et la banque démontraient la nécessité de recourir à cette technique.

[9] Voir Al. Deteșan, D. Porojan, œuvre citée, p. 72.

[10] J. Ferronnière, E. de Chilot, Les opérations de banque, Dalloz, Paris, 1980, p. 599.

[11] Al. Deteșan, D. Porojan, œuvre citée, p. 72.

[12] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 243.

[13] J.D. Calamari, J.M.Perillo, Restatement of the Law of Contract, paragr. 11-2; J.P. Mottout, Droit Bancaire international, Ed. Banque, p. 76.

[14] O. Căpățână, B. Ștefănescu, Tratat de drept al comerțului internațional, București, Ed. Academiei, 1985, vol. I, p. 132-133.

[15] L'article 40 alin. (1) de la Loi no 105/1992 concernant la réglementation des rapports de droit international privé, la personne juridique a la nationalité de l'État où elle a établi le siège social, conformément à l'acte constitutif.

[16] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 3.

[17] Agence intergouvernementale pour l'octroi de crédits dans des conditions très avantageuses aux États membres moins développés, en vue de réaliser des projets de développement économique prioritaires ; elle déploie une activité parallèle avec la Banque Mondiale, à laquelle elle est affiliée.

[18] Organisme financier régional constitué en 1958 au cadre de la Communauté Économique Européenne, avec le siège à Luxembourg et comme objectif principal la

fourniture de fonds aux institutions financières et aux entreprises particulières des pays membres et associés, pour des investissements d'intérêt communautaire, ainsi que pour le financement des objectifs d'investissements au but de valoriser les régions moins développées des pays membres.

[19] Institution financière internationale siéggée à Londres, fondée à l'initiative de la France, par l'accord signé entre les représentants des 42 États fondateurs, au 9 avril 1990, au but de contribuer à la stabilisation économique et politique des démocraties est-européennes basées sur les principes de l'économie de marché par l'extension, la consolidation et la stimulation du secteur privé dans les pays de l'Europe Centrale et d'Est, ainsi que l'encouragement des investissements occidentaux dans ces pays.

[20] Par exemple, la Banque Commerciale Roumaine a passé avec EXIMBANK une Convention-cadre d'assurance des crédits acheteur qui vont être accordés par la première d'entre elles en tant que banque qui finance - www.samexpo.ro.

[21] En France, il y a un modèle élaboré par la communauté bancaire avec la collaboration COFACE; aux États-Unis, le modèle type de convention de crédit acheteur a été élaboré par EXIMBANK et comprend à peu près les mêmes clauses que le modèle français. Dans les Conditions générales d'assurance à moyen et long terme - crédit acheteur, EXIMBANK Roumanie a prévu de ne pas accorder des indemnités d'assurance au cas des pertes qui résultent de la rédaction incorrecte ou des omissions de la Convention de crédit.

[22] Sous l'influence du droit américain, en pratique on sollicite aussi une attestation délivrée par un juriste local (du pays de l'acheteur), qui certifie la validité de la convention de crédit acheteur du point de vue du droit du pays de l'acheteur.

[23] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 103.

[24] UCC - section 3-106.

[25] Conformément aux dispositions de l'art. 36, alin. (2) de la Loi no 58/1936 sur la traite et le billet à ordre, les traites avec des échéances successives sont nulles.

[26] J.P. Mattout, Droit bancaire international, Ed. Banque, Paris, 1995, p. 84.

[27] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 219.

[28] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 223.

[29] Conformément aux dispositions de l'art. 38 C. com. roumain, dans les contrats unilatéraux, la proposition est obligatoire dans le moment où elle arrive à la connaissance de la partie à laquelle elle est faite.

[30] Selon le prénom d'une stagiaire de COFACE, qui a proposé l'utilisation de cette clause.

[31] Les sentences arbitrales no 4502 du 30 août 1984 et no 4605 du 4 septembre 1984 de la Cour d'arbitrage de CCI Paris, apud J.P. Mattout.

[32] C. Stătescu, C. Birsan, Drept civil. Teoria generală a obligațiilor, Ed. All, București, 1997, p. 323; R. Motica, E. Lupan, Teoria generală a obligațiilor civile, Ed. Lumina Lex, București, 2005, p. 233.

[33] R. Motica, E. Lupan, œuvre citée, p. 233.

[34] Conformément à l'art. 3, alin. (1) de la Convention: un contrat sera gouverné par la loi choisie par les parties. Le choix doit être exprimé expressément ou être déterminable conformément aux prévoyances du contrat conformément aux circonstances concrètes du cas. Les parties vont pouvoir opter en ce qui concerne la loi applicable pour tout le contrat ou pour une seule partie.

[35] Conformément aux dispositions de l'art. 103 lettre c) de la Loi 105/1992 concernant la réglementation des rapports de droit international privé, dans l'absence de loi convenue par les parties, on applique dans les contrats bancaires, y compris dans les contrats de garantie bancaire autonome, la loi du siège de l'entreprise de crédit ; dans les rapports des deux banques, on applique la loi de la banque qui déploie le service à la faveur de l'autre.

[36] G. Bordeaux, œuvre citée, p. 248.

[37] La préoccupation des banques est déterminée par le fait que la plupart des systèmes de droit établissent des compétences de solution d'un litige en faveur de l'instance du siège / domicile du défendeur. Par conséquent, au cas de non accomplissement des obligations assumées par l'acheteur, les banques vont devoir s'adresser à l'instance nationale de l'acheteur.

[38] Conformément à l'art. 13, lettre a), de la Publication no 500 de CCI Paris, les banques doivent examiner tous les documents précisés dans l'accréditif avec un souci raisonnable pour s'assurer s'ils sont ou pas en concordance avec les termes et les conditions de l'accréditif. La concordance des documents précisés avec les termes et les conditions de l'accréditif sera déterminée par les pratiques bancaires internationales (...).

[39] Conformément à J. Masson (*Creditele bancare pentru întreprindere*, Ed. Rao, București, 1994, p.131), du total des exportations françaises à la fin de l'année 1995 plus de 95 % ont été financées par l'intermédiaire du crédit acheteur.

[40] J. Masson, œuvre citée, p.131.

[41] Y. Simon, S. Mannai, *Techniques Financières Internationales*, Ed. Economica, 2002, Paris, p. 582.