

**2. Analyse des réponses des gouvernements et des institutions bancaires et commerciales
au questionnaire sur les effets de commerce utilisés dans le cadre des paiements internationaux :
rapport du Secrétaire général***

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>
INTRODUCTION	1-12
I. — MÉTHODES ET PRATIQUES SELON LESQUELLES LES PAIEMENTS INTERNATIONAUX SONT ACTUELLEMENT EFFECTUÉS ET REÇUS	13-38
A. — Méthodes utilisées pour effectuer des paiements internationaux.....	16-17
B. — Mesure dans laquelle chaque méthode est utilisée	18-23
C. — Tendances actuelles en ce qui concerne l'utilisation des diverses méthodes de paiement	24-26
D. — Influence des usages commerciaux sur le choix de la méthode.....	27-28
E. — Influence de la réglementation des changes sur le choix de la méthode de paiement	29-30
F. — Effets de commerce tirés sur une banque ou payables auprès d'une banque	31-34
G. — Garanties de paiement (y compris l'aval)	35-37
H. — Effets de commerce tirés en plusieurs exemplaires.....	38
II. — PROBLÈMES QUE POSE LE RÈGLEMENT DES TRANSACTIONS INTERNATIONALES AU MOYEN D'EFFETS DE COMMERCE	39-62
A. — Généralités	41-42
B. — Forme et teneur	43-44
C. — Problèmes relatifs aux droits et aux obligations des signataires.....	45-49
D. — « <i>Consideration</i> » ou « <i>value</i> », « <i>provision</i> » et « <i>abstraction</i> ».....	50
E. — Faux et surcharges	51-52
F. — Perte de titres	53-54
G. — Protêt et notification du défaut d'acceptation ou de paiement.....	55-62
III. — OBSERVATIONS FORMULÉES DANS LES RÉPONSES EN CE QUI CONCERNE LA TENUEUR DE RÈGLES UNIFORMES ÉVENTUELLES	63-67
IV. — CONCLUSIONS	68-76
A. — Question de la poursuite des travaux concernant la réglementation des effets de commerce	68-72
B. — Possibilités concernant la suite des travaux	73-76

INTRODUCTION

1. A sa deuxième session tenue à Genève du 3 au 31 mars 1969, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a examiné certains problèmes que pose dans le domaine des paiements internationaux l'existence de systèmes juridiques différents en matière d'effets de commerce¹. La Commission a conclu qu'une solution pourrait être de créer un nouvel effet de commerce, dont l'utilisation serait limitée aux transactions internationales, et elle a décidé d'étudier plus avant cette possibilité, après une enquête destinée à recueillir les opinions et suggestions des gouvernements et des institutions bancaires et commerciales².

2. A cet effet, la Commission a prié le Secrétaire général :

« a) D'établir un questionnaire, en consultation avec le Fonds monétaire international, l'UNIDROIT, la Chambre de commerce internationale et, le cas échéant, d'autres organisations internationales intéressées, en prenant en considération les avis exprimés à la Commission;

« b) D'adresser ce questionnaire aux gouvernements et/ou aux institutions bancaires et commerciales, selon le cas;

« c) De mettre les réponses au questionnaire à la disposition de la Commission lors de sa troisième session, en y joignant une analyse de ces réponses faite par le Secrétaire général en consultation avec les organisations visées à l'alinéa a ci-dessus³. »

¹ On trouvera un résumé des travaux de la Commission aux paragraphes 64 à 81 du rapport sur les travaux de sa deuxième session.

² *Ibid.*, par. 79 et par. 86 et 87.

³ *Ibid.*, par. 87.

3. Comme suite à cette requête, le Secrétariat a organisé au siège de l'UNESCO, à Paris, deux réunions au cours desquelles il a consulté les organisations internationales que la question intéresse tout particulièrement. La première réunion a eu lieu du 30 juin au 4 juillet 1969 et a été consacrée à l'établissement d'un questionnaire. La deuxième réunion a eu lieu du 19 au 23 janvier 1970 et a été consacrée à l'examen des réponses reçues des gouvernements et des institutions bancaires et commerciales; les représentants des organisations internationales ont également prêté leur concours à la préparation d'une analyse de ces réponses⁴.

Le questionnaire

4. La première partie du questionnaire était destinée à recueillir des données de fait sur les méthodes et les pratiques actuellement suivies par les institutions bancaires et autres en matière de paiements internationaux. La seconde partie du questionnaire devait permettre de définir la nature et la cause des problèmes que pose le règlement des transactions internationales au moyen d'effets de commerce.

5. En outre, une annexe au questionnaire contenait un certain nombre de questions portant sur les principales différences entre le système des pays de droit romain et le système des pays de *common law*; ces questions étaient destinées à obtenir des renseignements qui pourraient faciliter l'harmonisation de ces différents systèmes ou le choix entre les règles qu'ils posent, au cas où la Commission déciderait de proposer des mesures tendant à résoudre les problèmes rencontrés.

6. A sa deuxième session, la Commission a évalué la possibilité d'adopter des mesures pour harmoniser les différences essentielles entre les principales réglementations en matière d'effets de commerce, telles que les conventions de Genève et les diverses réglementations

du système de la *common law*. La Commission a conclu que l'unification ou l'harmonisation des règles applicables aussi bien aux transactions nationales qu'aux transactions internationales se heurterait à des difficultés considérables et elle a décidé d'étudier plus avant la possibilité de créer un nouvel effet de commerce réservé aux transactions internationales. Dans le contexte des délibérations de la Commission, les termes « nouvel effet de commerce » (ou nouvel instrument négociable) correspondent à une décision de n'étudier que les règles applicables aux instruments utilisés dans les transactions internationales, et qui plus est d'envisager la possibilité d'une application facultative de ces règles. En conséquence, les suggestions qui sont exposées dans le présent rapport le sont dans la perspective d'une unification éventuelle des règles applicables aux instruments utilisés dans les paiements internationaux, et également dans la perspective d'une application facultative des règles unifiées.

7. Le questionnaire et son annexe étaient rédigés comme suit :

QUESTIONNAIRE

A. — Méthodes et pratiques selon lesquelles les paiements internationaux sont actuellement effectués et reçus

1. Quelles sont les méthodes actuellement utilisées pour effectuer des paiements internationaux; utilise-t-on par exemple :
 - a) Des effets de commerce, tels que chèques, lettres de change (qu'elle soient ou non tirées en vertu d'un crédit documentaire), billets à ordre ou instruments analogues?
 - b) D'autres méthodes de paiement international, telles que les paiements effectués en vertu d'un crédit documentaire (mise à part la lettre de change) et les virements interbancaires et intrabancaires (mandats internationaux, virements télégraphiques et *giro*)?
2. Dans quelle mesure chacune de ces méthodes est-elle utilisée?
3. Le cas échéant, dans quelle mesure une méthode a-t-elle pris le pas sur une autre au cours des dix dernières années?
4. Dans quelle mesure et de quelle manière les usages commerciaux ont-ils influé sur l'utilisation de telle ou telle méthode?
5. Dans quelle mesure les effets visés au point 1, a, ci-dessus sont-ils :
 - a) Tirés sur une banque ou sur une autre personne?
 - b) Payables auprès d'une banque lorsque le tiré n'est pas une banque?
6. Dans quelle mesure la réglementation des changes influence-t-elle sur la méthode choisie?
7. Dans quelle mesure utilise-t-on l'aval ou toute autre garantie et quelle forme l'aval ou la garantie revêtent-ils : sont-ils, par exemple, donnés sur l'effet de commerce ou par un acte séparé?
8. Dans quelle mesure les effets de commerce utilisés dans les transactions internationales sont-ils tirés en plusieurs exemplaires?

B. — Problèmes que pose le règlement des transactions internationales au moyen d'effets de commerce

1. Dans l'utilisation des effets de commerce, quels sont les problèmes essentiellement pratiques qui se posent? (Prière de donner des exemples concrets.)

⁴ Ont pris part aux réunions :

M. Robert Effros (Conseiller chargé des questions législatives, Fonds monétaire international);

M. Roland Tenconi (Conseiller, service des banques centrales, Fonds monétaire international);

M. Jorge Aja Espil (Rapporteur sur les effets de commerce au Comité juridique interaméricain, représentant l'Organisation des Etats américains);

M. Michel Vasseur (Professeur à la Faculté de droit de l'Université de Paris, représentant l'UNIDROIT);

M. Henri Guisan (Conseiller juridique, Banque des règlements internationaux);

M. B. S. Wheble (Président de la Commission de technique et pratiques bancaires de la Chambre de commerce internationale);

M. Frederic Eisemann (Conseiller juridique, Chambre de commerce internationale);

M. Schinnerer (Professeur d'économie politique à l'Université de Vienne, Rapporteur du Groupe de travail spécial sur les effets de commerce de la Chambre de commerce internationale);

M. John J. Clarke (Conseiller juridique spécial, Federal Reserve Bank of New York, en qualité de consultant);

M. J. Milnes Holden (Conseiller juridique, Inter-Bank Research Organization [Royaume-Uni], en qualité de consultant).

Le Secrétariat remercie les organisations et les experts susmentionnés de leur collaboration et de leur assistance.

2. Dans l'utilisation des effets de commerce, quels sont les problèmes essentiellement juridiques qui se posent? (Prière de donner des exemples concrets.)
Y a-t-il notamment des problèmes qui résultent des différences existant entre les systèmes juridiques quant à :
- La forme et la teneur des instruments?
 - Les droits et les obligations des signataires de l'effet?
 - « *Consideration* » ou « *value* », « *provision* » et « *abstraction* »?
 - La contrefaçon de signature ou d'endos?
 - La perte de l'effet?
 - Les formes du protêt et la notification du refus d'acceptation ou de paiement?
 - La responsabilité des personnes qui apposent leur signature sur l'effet de commerce en qualité de représentants?
3. De quelle manière les problèmes visés aux points 1 et 2 ci-dessus se trouvent-ils atténués ou ont-ils été résolus dans la pratique?

ANNEXE

A. — *Forme et teneur*

- Les règles relatives à un nouvel effet de commerce devraient-elles énoncer des conditions de forme et, dans l'affirmative, quelles devraient être les conditions de validité de l'effet?
- Ces règles devraient-elles permettre de stipuler dans l'effet :
 - Que le principal porte intérêt?
 - Que le principal peut être payé par acomptes?
 - Que le porteur peut exiger le paiement dans une monnaie déterminée, autre que celle du lieu de paiement?
- Ces règles devraient-elles préciser la forme que doit revêtir la « signature » (manuscrite, par fac-similé, par perforations, par symboles ou autres)?

B. — *Droits et obligations des signataires*

- Les règles devraient-elles préciser les cas dans lesquels le porteur d'un effet l'acquiert :
 - Exempt de tout droit d'action de la part des signataires ou des porteurs antérieurs?
 - Exempt des moyens de défense, que le défendeur aurait pu invoquer s'il avait été actionné par un signataire antérieur?
 Dans l'affirmative, quels devraient être ces cas?
- Les règles devraient-elles préciser les formes licites de l'endossement et, dans l'affirmative, quelles devraient être ces formes?
- Les règles devraient-elles obliger le porteur à accepter une acceptation partielle?
- Les règles devraient-elles obliger le porteur à accepter un paiement partiel?
- Les règles devraient-elles prévoir que le tireur a le droit de limiter sa responsabilité envers le porteur?

C. — *Présentation et défaut de paiement*

- Les règles devraient-elles laisser le choix entre plusieurs possibilités pour ce qui est du lieu de présentation?
- Les règles devraient-elles prévoir que l'effet n'est payable que par une banque, auprès d'une banque ou par l'intermédiaire d'une banque?
- Les règles devraient-elles exiger que le refus de paiement soit constaté par un protêt ou considérer qu'une constatation moins formelle suffit?

- Si le protêt est jugé indispensable :
 - Pour quelle raison l'est-il?
 - La procédure actuelle est-elle simplifiable?
- En ce qui concerne la notification du refus de paiement, quelles dispositions devraient contenir les règles s'agissant :
 - De sa forme?
 - Des personnes par qui et à qui la notification devrait être faite?
 - Des effets du défaut de notification dans un délai donné?
- Dans quels cas les délais impartis pour la présentation de l'effet, pour l'établissement du protêt ou pour la notification du refus de paiement devraient-ils être :
 - Assouplis par les règles?
 - Purement et simplement supprimés par les règles?

D. — *Autres questions*

- Les règles devraient-elles autoriser le débiteur, à défaut de présentation de l'effet le jour de l'échéance, à en consigner le montant au greffe (ou auprès d'une autre autorité compétente)?
- Les règles devraient-elles prévoir qu'en cas de refus d'acceptation ou de refus de paiement de l'effet, le porteur et les signataires successifs, responsables envers le porteur, sont en droit de réclamer des dommages-intérêts?
- Quels délais de prescription les règles devraient-elles fixer pour les actions en justice :
 - Contre l'accepteur?
 - Contre le tireur ou le ou les endosseur(s)?
 - De la part d'un endosseur contre un endosseur antérieur?
- Le questionnaire a été envoyé aux États Membres de l'Organisation des Nations Unies ou des institutions spécialisées, ainsi qu'aux banques centrales et aux associations bancaires de ces pays. En outre, la Chambre de commerce internationale a adressé le questionnaire à ses comités nationaux.

9. A la date du 5 février 1970, des réponses avaient été reçues des pays et institutions ci-après⁵ :

1. Argentine (Q/A)	Gouvernement (Ministère de la justice)
2. Australie (Q/A)	Association des banquiers australiens
3. Autriche (A)	Gouvernement (Ministère fédéral de la justice)
4. Autriche (Q/A)	Banque nationale autrichienne
5. Autriche (Q/A)	Association des banques et banquiers autrichiens
6. Autriche (Q/A)	Osterreichische Landesbank
7. La Barbade (Q/A)	Gouvernement
8. La Barbade (Q/A)	East Caribbean Currency Authority
9. Belgique (Q/A)	Gouvernement
10. Belgique (Q/A)	Banque nationale de Belgique
11. Cambodge (Q/A)	Gouvernement
12. Chine (Q/A)	Banque centrale de Chine
13. Chypre (Q/A)	Banque centrale de Chypre
14. Tchécoslovaquie (Q/A)	Gouvernement

⁵ Les lettres « Q », « A » ou « Q/A » après le nom d'un pays indiquent que la réponse du pays intéressé concerne le questionnaire, l'annexe ou à la fois le questionnaire et l'annexe. En l'absence de toute indication, il s'agit d'une réponse de caractère général.

- | | | | |
|---|--|---|---|
| 15. Tchécoslovaquie (Q/A) | Banque nationale tchécoslovaque | 62. Suède (Q/A) | Association des banquiers suédois ⁶ |
| 16. Danemark (Q/A) | Fédération des banques danoises | 63. Suède (Q/A) | Banque des postes |
| 17. République Dominicaine (Q/A) | Banque centrale de la République Dominicaine | 64. Suède (Q/A) | Association générale des exportateurs suédois; Fédération des commerçants en gros et importateurs suédois (réponse commune) |
| 18. Équateur | Banque centrale d'Équateur | 65. Suisse | Comité national de la CCI |
| 19. El Salvador (Q) | Banque centrale de réserve d'El Salvador | 66. Thaïlande (Q/A) | Banque de Thaïlande |
| 20. Éthiopie (Q/A) | Banque commerciale d'Éthiopie | 67. Trinité-et-Tobago (Q/A) | Banque centrale de Trinité-et-Tobago |
| 21. République fédérale d'Allemagne (Q/A) | Gouvernement (Ministère de la justice) | 68. États-Unis | Gouvernement |
| 22. République fédérale d'Allemagne (Q/A) | Banque fédérale allemande | 69. États-Unis (Q/A) | Federal Reserve System |
| 23. République fédérale d'Allemagne (Q/A) | Comité national allemand de la CCI | 70. Union des Républiques socialistes soviétiques (Q/A) | Gouvernement |
| 24. République fédérale d'Allemagne (Q) | Association fédérale des banquiers allemands | 71. Royaume-Uni (Q/A) | Accepting Houses Committee |
| 25. Finlande (Q/A) | Association des banquiers finlandais | 72. Royaume-Uni (Q/A) | Association des chambres de commerce britanniques |
| 26. France (Q/A) | Association professionnelle des banques | 73. Royaume-Uni (Q/A) | Association des banquiers britanniques ⁷ |
| 27. France (Q/A) | Banque de France | 74. Venezuela (Q/A) | Gouvernement (transmettant la réponse de la Banque centrale du Venezuela) |
| 28. Grèce (Q/A) | Banque de Grèce | 75. Banque des règlements internationaux [Bâle (Suisse)] (Q/A) | |
| 29. Grèce (Q/A) | Comité national grec de la CCI | 76. Banque interaméricaine pour le développement (Q/A) | |
| 30. Guatemala (Q) | Banque du Guatemala | 77. Banque internationale pour la coopération économique [Moscou (URSS)] (Q) | |
| 31. Hongrie (Q/A) | Banque nationale de Hongrie | 78. Banque internationale pour la reconstruction et le développement [Washington, D. C. (États-Unis)] (Q) | |
| 32. Islande (Q/A) | Banque centrale d'Islande | | |
| 33. Inde (Q/A) | Foreign Exchange Dealers' Association | | |
| 34. Irak (Q/A) | Gouvernement (transmettant la réponse de la State Organization for Banks) | | |
| 35. Irak (Q) | Banque centrale d'Irak | | |
| 36. Irlande (Q/A) | Banque centrale d'Irlande | | |
| 37. Italie (Q/A) | Comité national italien de la CCI | | |
| 38. Japon (Q/A) | Fédération des associations de banquiers japonais | | |
| 39. Jordanie (Q/A) | Banque centrale de Jordanie | | |
| 40. République de Corée (Q/A) | Gouvernement | | |
| 41. République de Corée (Q/A) | Banque de Corée | | |
| 42. Koweït (Q/A) | Gouvernement (transmettant la réponse de la Banque centrale du Koweït) | | |
| 43. Malawi (Q/A) | Gouvernement | | |
| 44. Malawi (Q/A) | Banque de réserve du Malawi | | |
| 45. Malaisie (Q/A) | Gouvernement | | |
| 46. Malte (Q) | Banque centrale de Malte | | |
| 47. Maurice (Q) | Banque de Maurice | | |
| 48. Mexique (Q/A) | Gouvernement | | |
| 49. Mexique (Q/A) | Banque du Mexique | | |
| 50. Maroc (Q/A) | Gouvernement (Ministère des finances) | | |
| 51. Pays-Bas | Comité national néerlandais de la CCI | | |
| 52. Norvège (Q) | Gouvernement (Ministère de la justice) | | |
| 53. Philippines (Q) | Banque centrale des Philippines | | |
| 54. Pologne (Q/A) | Gouvernement | | |
| 55. Portugal (Q) | Comité national portugais de la CCI | | |
| 56. Sierra Leone (Q/A) | Banque de la Sierra Leone | | |
| 57. Singapour (Q/A) | Gouvernement (transmettant la réponse de la Banque pour le développement de Singapour) | | |
| 58. Singapour (Q/A) | Association des banques de Malaisie-Singapour | | |
| 59. Somalie (Q) | Banque nationale de Somalie | | |
| 60. Afrique du Sud (Q/A) | Banque de réserve sud-africaine | | |
| 61. Suède | Gouvernement ⁶ | | |

10. L'analyse contenue dans le présent rapport suit étroitement la présentation du questionnaire et de son annexe. La première partie (correspondant aux questions n^{os} 1 à 7 de la section A du questionnaire) traite des méthodes et pratiques selon lesquelles les paiements internationaux sont actuellement effectués et reçus. La partie II (correspondant aux questions n^{os} 1 à 3 de la section B du questionnaire) concerne les problèmes que pose le règlement des transactions internationales au moyen d'effets de commerce. La partie III expose les opinions exprimées au sujet de la teneur des règles uniformes qui pourraient régir un effet de commerce utilisé dans les transactions internationales. La partie IV contient des conclusions et suggestions provisoires, que la Commission voudra peut-être prendre en considération pour décider de la suite à donner à ses travaux.

11. On n'a pas cru bon pour le moment de reproduire et de traduire les réponses reçues au questionnaire en tant que documents de la Commission. A la date du 5 février 1970, le volume des réponses représentait 550 pages et il n'était pas faisable d'en assurer la reproduction au stade actuel⁸. Cependant des photocopies

⁶ Le Gouvernement suédois indique que les autorités compétentes sont en plein accord avec les réponses fournies par l'Association des banquiers suédois, la Banque des postes, l'Association générale des exportateurs suédois et la Fédération des commerçants en gros et importateurs suédois.

⁷ La réponse de l'Association des banquiers britanniques contient également les opinions exprimées par le Committee of Scottish Bank General Managers.

⁸ Une compilation des réponses à la section A du questionnaire et aux questions contenues dans l'annexe a été établie par le Secrétariat à titre de document de travail pour la réunion tenue à Paris du 19 au 23 janvier 1970 (voir par. 3 du présent rapport). Des exemplaires de ce document de travail (qui n'existe qu'en anglais) étaient à la disposition des membres de la Commission, pour consultation en même temps que le texte original des réponses.

des réponses seront à la disposition des membres de la Commission, pour consultation lors de la troisième session.

12. Les abréviations suivantes sont utilisées dans le présent rapport :

BEA : *Bills of Exchange Act, 1882* (Royaume-Uni);

UCC : *Uniform Commercial Code* (États-Unis);

ULB : *Geneva Uniform Law on Bills of Exchange and Promissory Notes*;

ULC : *Geneva Uniform Law on Cheques*.

I. — MÉTHODES ET PRATIQUES SELON LESQUELLES LES PAIEMENTS INTERNATIONAUX SONT ACTUELLEMENT EFFECTUÉS ET REÇUS

13. En décidant d'étudier plus à fond la possibilité d'établir des règles uniformes applicables aux effets de commerce utilisés pour les paiements internationaux, la Commission a jugé nécessaire de se renseigner sur les pratiques actuellement suivies pour effectuer et recevoir des paiements internationaux. A cette fin, la section A du questionnaire contient un certain nombre de questions destinées à recueillir ces renseignements.

14. On a estimé que la Commission voudrait savoir quels types d'effets de commerce, par opposition à d'autres moyens de paiement, sont actuellement utilisés pour procéder au règlement des transactions internationales, dans quelle mesure ces divers types d'effets sont utilisés et quelles tendances on peut déceler à cet égard, et enfin dans quelle mesure des facteurs extérieurs, tels que les usages commerciaux et la réglementation des changes, influent sur l'utilisation d'une méthode de paiement donnée. Les questions n^{os} 1, 2, 3, 4 et 6 ont été rédigées de façon à obtenir des données de fait sur ces questions. Les questions n^{os} 5, 7 et 8 visent à préciser certains autres aspects de la pratique bancaire et des usages en matière de paiement.

15. Pour chacune de ces questions, les réponses reçues sont analysées ci-après.

A. — Méthodes utilisées pour effectuer des paiements internationaux

16. La question n^o 1 était « Quelles sont les méthodes actuellement utilisées pour effectuer des paiements internationaux ? » La question était explicitée par les exemples suivants :

a) *Les effets de commerce*, tels que chèques, lettres de change (qu'elles soient ou non tirées en vertu d'un crédit documentaire), billets à ordre ou instruments analogues;

b) *D'autres méthodes*, telles que des paiements ne comportant pas l'emploi de la lettre de change, et notamment les virements interbancaires et intrabancaires (mandats de paiement internationaux, virements télégraphiques et giro).

17. Les réponses montrent la grande diversité des méthodes de paiement utilisées. Les effets de commerce et les virements interbancaires sont les uns et les autres universellement employés. Les réponses mettent également en lumière l'utilisation quasi universelle des crédits

documentaires. Les réponses s'attardent moins longuement sur les virements intrabancaires (par opposition avec les virements interbancaires). Certaines réponses indiquent expressément que le giro n'est pas utilisé pour effectuer des paiements internationaux⁹, alors que d'autres traitent assez longuement de cette méthode¹⁰. Certaines réponses font particulièrement mention des chèques de voyage et des lettres de crédit de voyage¹¹.

B. — Mesure dans laquelle chaque méthode est utilisée

18. Dans certains des pays les plus importants des points de vue commercial et financier, ce sont les virements interbancaires qui prédominent; ceux-ci peuvent comprendre les virements télégraphiques, les virements postaux et les mandats de paiement¹². Un grand nombre de réponses soulignent l'importance des paiements effectués au moyen de lettres de change et de chèques¹³. Mais il ne se dégage pas de tendance générale; les chèques, dont on fait un usage considérable dans certains pays pour les paiements internationaux¹⁴, ne sont employés que rarement dans d'autres pays¹⁵. De même, alors que les lettres de change semblent être dans certains pays le moyen le plus habituel d'effectuer les paiements internationaux¹⁶, dans d'autres pays, on n'y a recours que de façon limitée¹⁷. Les billets à ordre, qui semblent constituer une pratique peu répandue chez les auteurs de certaines réponses¹⁸, sont largement utilisés ailleurs¹⁹.

19. Certains pays²⁰ n'ont jamais recours au giro pour effectuer des paiements internationaux, alors que cette méthode se développe dans d'autres pays²¹.

20. Certaines réponses soulignent la relative importance des crédits documentaires parmi les diverses méthodes de paiement²²; d'autres indiquent que cette méthode n'est utilisée que pour une faible partie des

⁹ Par exemple, réponses n^{os} 8, 32 et 60.

¹⁰ Par exemple, réponses n^{os} 51, 53 et 63.

¹¹ Par exemple, réponses n^{os} 58, 69 et 73.

¹² Par exemple, réponses n^{os} 4, 6, 21, 22, 25, 48, 60, 69 et 71. Ainsi, le Federal Reserve System des États-Unis estime qu'environ 90 % du montant en dollars des paiements auxquels donnent lieu des transactions internationales et dont ce pays est la source ou la destination finale sont effectués au moyen de virements interbancaires ou intrabancaires. En République fédérale d'Allemagne et en Finlande, 75 % du volume des paiements internationaux sont effectués par voie de mandats de paiement, et en Afrique du Sud environ 80 %.

Il convient de noter qu'une certaine proportion de virements bancaires correspondent à des règlements définitifs qui sont l'aboutissement d'autres mécanismes de paiement.

¹³ Par exemple, réponses n^{os} 2, 7, 8, 19, 20, 27, 30, 31, 34, 36, 37, 38, 47, 53, 57, 66 et 67.

¹⁴ Par exemple, réponses n^{os} 19, 22, 23 et 69.

¹⁵ Par exemple, réponses n^{os} 2, 13, 20, 31, 57 et 70.

¹⁶ Voir note 8.

¹⁷ Par exemple, réponses n^{os} 23, 25 et 41.

¹⁸ Par exemple, réponses n^{os} 25, 34, 40, 56, 57 et 69.

¹⁹ Par exemple, réponses n^{os} 70 et 73.

²⁰ Par exemple, réponses n^{os} 7, 32 et 60.

²¹ Par exemple, réponses n^{os} 51 et 63.

²² Par exemple, réponses n^{os} 2, 8, 11, 17, 35 et 39.

paiements internationaux²³, ou qu'elle l'est surtout dans les transactions avec certains groupes de pays²⁴.

21. Certaines réponses signalent que les paiements relatifs aux importations et aux exportations de marchandises se font surtout par crédits documentaires et par lettres de change, tandis que les autres types de paiement se font principalement par virements bancaires ou par chèque²⁵.

22. Un autre facteur qui influe sur les méthodes de paiement est le recours au crédit pour financer l'opération considérée; d'après les réponses, les lettres de change et les billets à ordre l'emportent dans ce cas²⁶.

23. Certaines réponses signalent que les méthodes de paiement varient selon les régions. La réponse de la Tchécoslovaquie indique que les paiements auxquels donne lieu le commerce avec le Royaume-Uni, les pays du Commonwealth et les États-Unis sont effectués presque exclusivement au moyen de lettres de change dans le cadre d'encaissements ou de crédits documentaires. La réponse de la Banque centrale d'Islande mentionne l'utilisation des billets à ordre, notamment dans le commerce avec les États-Unis. Des réponses d'Amérique centrale soulignent le rôle des chèques dans les paiements effectués entre les pays membres de la Central American Clearing House. La réponse de l'Union des Républiques socialistes soviétiques établit une distinction entre, d'une part, les paiements auxquels donne lieu le commerce avec les autres pays socialistes, et, d'autre part, les paiements faits au titre du commerce avec les pays capitalistes ou les pays en voie de développement. Les paiements relatifs aux transactions avec d'autres pays socialistes s'effectuent principalement par la méthode de l'encaissement (*inkasso*) assorti d'une postacceptation, bien qu'on utilise également la méthode de l'encaissement assorti d'une préacceptation, ainsi que les lettres de crédit et les virements bancaires. Dans les transactions extérieures à la zone socialiste, la lettre de crédit représente la méthode la plus courante, les méthodes de l'encaissement (*inkasso*) et du virement étant plus rares. Les chèques sont d'un usage peu fréquent pour les paiements relatifs aux exportations soviétiques, mais les lettres de change et les billets à ordre sont cités comme étant couramment utilisés en cas d'oc-troi de crédit.

C. — Tendances actuelles en ce qui concerne l'utilisation des diverses méthodes de paiement

24. Les réponses d'un certain nombre de pays²⁷ indiquent que l'usage du virement télégraphique ou par câble se répand de plus en plus. Lorsqu'il est possible

d'y avoir recours, les méthodes de virement font l'objet d'une préférence générale due à leur rapidité et à leur sûreté, et aussi, comme l'indique l'une des réponses, à ce qu'elles permettent aux payeurs, dans l'état actuel de resserrement du marché monétaire, de conserver leurs fonds aussi longtemps que possible²⁸. Aux États-Unis, par exemple, on estime que 90 p. 100 du montant en dollars des paiements internationaux dont ce pays est la source ou la destination finale sont effectués par ce moyen.

25. Un nombre presque égal de réponses indiquent que l'usage des lettres de change sans crédit documentaire tend à se développer²⁹. Il reste, cependant, un nombre important de réponses qui ne signalent aucune tendance générale. Selon certaines d'entre elles, le choix d'une méthode donnée, ou de méthodes données, peut être attribué à certaines conditions locales, lesquelles dans certains cas favorisent l'utilisation des chèques³⁰, et dans d'autres cas ont l'effet contraire³¹. On ne décèle aucune tendance vers un usage plus ou moins fréquent des billets à ordre³².

26. Une réponse prévoit que l'usage des virements télégraphiques ou par câble deviendra plus fréquent et plus répandu dans les transactions commerciales internationales à mesure que le progrès technique, en se généralisant, permettra l'utilisation de cette méthode moderne³³. Il n'est pas dit toutefois que les virements télégraphiques ou par câble deviendront dans l'avenir immédiat une pratique courante dans toutes les régions du monde, ni que, dans aucune région, ces virements supplanteront les moyens de paiement traditionnels.

D. — Influence des usages commerciaux sur le choix de la méthode

27. En vue de déterminer les procédés commerciaux qui ont une incidence sur la pratique bancaire, et qu'il y aurait lieu de prendre en considération dans la formulation de règles nouvelles, la question a été posée de savoir dans quelle mesure les usages commerciaux avaient influé sur l'utilisation d'une méthode de paiement donnée.

28. De nombreuses réponses affirment que les usages commerciaux n'ont aucune influence, ou du moins aucune influence appréciable, sur la méthode de paiement utilisée. D'autres réponses attribuent une influence déterminante à cet égard à d'autres facteurs, tels que la pratique bancaire³⁴, les arrangements conclus entre les parties³⁵ et leur situation financière³⁶, des facteurs locaux (existence d'une chambre de compensation)³⁷,

²³ Par exemple, réponses nos 23, 25, 27, 40 et 57.

²⁴ Par exemple, réponses nos 16 (en ce qui concerne le commerce en Extrême-Orient et le commerce avec les pays en voie de développement) et 27 (en ce qui concerne les transactions avec les pays de l'Europe de l'Est et avec les pays du tiers monde).

²⁵ Par exemple, réponses nos 1, 11, 13, 17, 30, 33 et 35.

²⁶ Par exemple, réponses nos 30 (billets à ordre), 31, 37 et 51 (lettres de change) et 54 (lettres de change et billets à ordre).

²⁷ Par exemple, réponses nos 4, 21, 22, 35, 36, 38, 48, 49, 53, 63, 64, 70, 71, 74, 75 et 76.

²⁸ Voir réponse n° 49.

²⁹ Par exemple, réponses nos 2, 15, 20, 29, 33, 43, 48, 49, 53 et 70.

³⁰ Par exemple, réponses nos 4, 6, 19, 30 et 36.

³¹ Par exemple, réponses nos 31, 35, 43, 44, 64 et 76.

³² Par exemple, réponses nos 11, 29, 32 et 62.

³³ Voir réponse n° 69.

³⁴ Par exemple, réponses nos 7, 15, 36, 39 et 60.

³⁵ Par exemple, réponses nos 8, 13 et 74.

³⁶ Par exemple, réponse n° 14.

³⁷ Par exemple, réponses nos 19 et 30.

la réglementation des changes³⁸, le progrès technique³⁹ et autres facteurs du même ordre. Dans les cas où les usages commerciaux sont considérés comme pouvant exercer une influence décisive dans une situation normale⁴⁰, l'une des réponses au moins constate que cette influence peut se trouver contrariée ou annulée par la réglementation nationale de l'un, ou de l'un et de l'autre, des pays en jeu dans une transaction bilatérale⁴¹.

E. — *Influence de la réglementation des changes sur le choix de la méthode de paiement*

29. Bien qu'un certain nombre de réponses indiquent que la réglementation des changes n'a pas d'influence sur le choix de la méthode de paiement, ou du moins n'a pas d'influence appréciable à cet égard⁴², la plupart des réponses reconnaissent au contraire l'influence de cette réglementation. Les réponses montrent que les mesures de réglementation varient considérablement; leur influence sur le choix de la méthode de paiement, et même sur la forme de l'instrument, varie en conséquence. Le libre choix entre les méthodes de paiement est impossible dans de nombreux pays, ce qui entraîne diverses conséquences, par exemple la limitation de l'emploi des chèques⁴³. D'autres réponses indiquent que ce sont habituellement les banques qui servent d'agents de paiement⁴⁴.

30. Certaines réponses font mention de dispositions particulières de la réglementation des changes: restrictions apportées au paiement des importations avant la réception des marchandises⁴⁵, restrictions concernant la date de paiement pour certaines importations⁴⁶, nécessité d'une autorisation préalable pour l'acceptation ou le paiement d'une lettre de change⁴⁷.

F. — *Effets de commerce tirés sur une banque ou payables auprès d'une banque*

31. En vue de déterminer le rôle joué par les banques et par des organismes analogues dans l'utilisation des effets de commerce, la question a été posée de savoir dans quelle mesure ces effets sont:

a) Tirés sur une banque ou une autre personne, et

b) Payables auprès d'une banque lorsque le tiré n'est pas une banque.

a) *Effets tirés sur une banque*

32. Selon l'usage anglo-américain, on appelle « *chèques* » les lettres de change (ou traites) qui sont tirées sur une banque et payables à vue. Au contraire, le

système des conventions de Genève distingue les chèques des lettres de change. Cette différence d'usage rend difficile l'interprétation de certaines des réponses. Quoi qu'il en soit, il ressort des réponses qu'un grand nombre de lettres de change sont tirées sur des personnes autres que les banques, telles que les acheteurs de marchandise. C'est ainsi qu'on estime que 99 % des lettres de change émises en République fédérale d'Allemagne sont tirées sur des personnes autres que des banques⁴⁸.

33. Les réponses s'accordent à reconnaître que dans la plupart des cas, sinon toujours, les lettres de change sont tirées sur une banque lorsqu'elles sont émises en vertu d'un crédit documentaire, ou en rapport avec des lettres commerciales de crédit, ou lorsqu'une banque intervient directement dans le financement d'une transaction⁴⁹.

b) *Effets payables auprès d'une banque*

34. Selon la pratique qui semble la plus répandue, les lettres de change sont généralement payables (domiciliées) auprès d'une banque⁵⁰. Toutefois, un certain nombre de réponses donnent des indications contraires⁵¹. Il n'est pas donné de raisons à cette différence dans la pratique.

G. — *Garanties de paiement (y compris l'aval)*

35. Dans ce domaine, il arrive que des termes différents désignent des engagements analogues. Aux termes des Lois uniformes de Genève (art. 30 et 31 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre; art. 25 et 26 de la Loi uniforme concernant le chèque), un aval est une garantie de paiement donnée au moyen d'une signature accompagnée d'une formule telle que « bon pour aval » et apposée sur l'effet ou sur une allonge. D'autres garanties peuvent être données sous forme d'instrument séparé. En pratique, comme le notent certaines réponses, l'endossement d'une lettre de change par le garant produit le même effet qu'un aval⁵².

36. Les réponses indiquent nettement que le cautionnement des lettres de change et des billets à ordre au moyen d'un aval ou d'un document séparé constitue une pratique à laquelle il est rarement fait appel dans les transactions internationales⁵³. Il existe cependant quelques exceptions notables. C'est ainsi que plusieurs réponses signalent que la garantie ou l'aval sont communément utilisés dans les transactions à moyen terme ou à long terme⁵⁴, ou dans les transactions avec certains

³⁸ Par exemple, réponses nos 14, 35, 53, 58 et 63.

³⁹ Par exemple, réponse n° 75.

⁴⁰ Par exemple, réponses nos 1, 11, 20, 26, 27 et 43.

⁴¹ Voir réponse n° 26.

⁴² Par exemple, réponses nos 10, 12, 15, 20, 26, 27, 30, 31, 36, 37, 40, 42, 43, 44, 47, 50, 54, 56, 58, 70, 76 et 78.

⁴³ Par exemple, réponses nos 4, 5, 6, 34, 35 et 60. Par contre, voir réponse n° 19.

⁴⁴ Par exemple, réponses nos 32, 35, 45, 48, 62 et 78.

⁴⁵ Par exemple, réponses nos 13, 25, 39 et 59.

⁴⁶ Par exemple, réponses nos 13 et 28.

⁴⁷ Par exemple, réponse n° 11.

⁴⁸ Voir réponse n° 22. Par contre, on estime que 75 % des lettres de change émanant de l'étranger et payables dans les Etats Membres sont tirées sur des banques (voir réponse n° 69). Cependant, il n'est pas précisé si ce pourcentage comprend également des « chèques », dans l'acceptation donnée à ce terme par la Loi uniforme de Genève.

⁴⁹ Par exemple, réponses nos 13, 16, 20, 26, 50, 57, 71 et 73.

⁵⁰ Par exemple, réponses nos 2, 7, 8, 11, 12, 22, 26, 29, 30, 32, 35, 36, 39, 43, 44, 50, 53, 57, 60, 62, 64, 66, 70, 71 et 72.

⁵¹ Par exemple, réponses nos 10, 13, 19, 20, 32, 40, 41, 54 et 56.

⁵² Par exemple, réponses nos 16, 22, 37, 45 et 57.

⁵³ Par exemple, réponses nos 2, 4, 5, 7, 8, 12, 14, 20, 22, 23, 26, 43, 44, 45, 47, 53, 59, 60, 67 et 69.

⁵⁴ Par exemple, réponses nos 48, 49, 57, 58 et 62.

groupes de pays⁵⁵. Dans un pays au moins, les obligations résultant des lettres de change tirées sur les importateurs sont garanties par la banque nationale ou par des banques étrangères agissant en son nom⁵⁶

37. Il n'est pas fait mention, ou très brièvement, du cautionnement des billets à ordre⁵⁷.

H. — Effets de commerce tirés en plusieurs exemplaires

38. Plusieurs réponses indiquent l'existence d'une pratique assez constante consistant à tirer des lettres de change en plusieurs exemplaires, soit par tradition, soit pour permettre l'émission d'un second exemplaire en cas de perte du premier; la majorité des réponses signale néanmoins que cette pratique tend à se faire rare, ou l'est déjà devenue. En revanche, il semble que dans le cas des crédits documentaires, la présentation des documents en plusieurs exemplaires soit souvent nécessaire.

II. — PROBLÈMES QUE POSE LE RÈGLEMENT DES TRANSACTIONS INTERNATIONALES AU MOYEN D'EFFETS DE COMMERCE

39. La deuxième partie du questionnaire visait à identifier les divers types de problèmes que pose l'utilisation des effets de commerce dans les transactions internationales. La première question concernait les problèmes de nature essentiellement pratique, la deuxième ceux de nature essentiellement juridique. Il ne semble pas utile, au stade actuel de l'analyse des réponses, d'insister sur cette distinction entre problèmes « pratiques » et problèmes « juridiques »; on s'attachera plutôt à examiner les problèmes, mentionnés dans les réponses, qui résultent des divergences existant entre le système des Conventions de Genève et le système anglo-américain. De même, il ne semble pas utile, au stade actuel, de mettre en relief les problèmes ou les difficultés qui ne tiennent pas à la nature des effets de commerce ou aux règles applicables aux effets de commerce. Parmi les problèmes ou les difficultés de cet ordre, on peut citer, à titre d'exemples: les problèmes matériels que pose le maniement d'un volume toujours croissant d'effets, l'introduction des ordinateurs, le manque d'unité des formules, la diversité des langues utilisées et les erreurs de rédaction, lorsque rien n'indique que ces erreurs résultent du défaut d'uniformité des réglementations applicables.

40. La présente partie du rapport contient, à titre de commentaire, des notes explicatives sur les dispositions pertinentes des Lois uniformes de Genève et du droit anglo-américain. Il va de soi qu'une comparaison entre les deux systèmes ne révèle pas nécessairement toute l'étendue des divergences pouvant exister entre les législations. Nombre de pays qui ont adhéré aux Conventions de Genève ont formulé, à cette occasion, d'importantes réserves. D'autres pays, qui ont pris ces conventions pour modèle, y ont apporté d'importantes modifications. Il existe, en outre, des différences nota-

bles entre les législations des pays de *common law* eux-mêmes. Ce sont, toutefois, ces grands systèmes qui ont inspiré les réglementations nationales en matière d'effets de commerce et ils offrent donc une utile base de comparaison.

A. — Généralités

41. Un certain nombre de réponses indiquent que l'utilisation des effets de commerce dans les transactions internationales n'a pas soulevé de problèmes ou de difficultés notables, sinon dans des cas exceptionnels⁵⁸. Dans certaines réponses, l'absence de problèmes ou leur rareté est expliquée comme suit:

a) Les lois en vigueur jouent de manière satisfaisante et les différences existant entre le système des pays de droit romain et le système de la *common law* ont une importance essentiellement théorique et, en tout cas, n'entraînent pas sérieusement les paiements internationaux effectués au moyen d'effets de commerce;

b) Les problèmes et difficultés qui se posent de temps à autre sont résolus ou aplanis par les Règles uniformes pour l'encaissement de papier commercial et les Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de commerce internationale, ainsi que par les procédures mises au point par les établissements bancaires pour régler les problèmes dans des cas concrets;

c) La plupart des transactions commerciales que le pays auteur de la réponse effectue avec l'étranger le sont avec des pays dont le droit se fonde sur les mêmes principes que son droit propre;

d) Dans la plupart des transactions commerciales avec l'étranger, les lettres de change ne sont ni négociées ni transmises, les seules parties intéressées étant le tireur (exportateur) et le tiré accepteur (importateur).

42. La plupart des réponses, toutefois, indiquent que l'utilisation des effets de commerce dans les transactions internationales pose certains problèmes. Ces problèmes d'ordre divers sont exposés ci-après.

B. — Forme et teneur

43. Un grand nombre de réponses appellent l'attention sur des problèmes imputables à des divergences entre les règles de droit relatives à la forme et au contenu des effets de commerce. Bien que les Lois uniformes de Genève et le droit anglo-américain soient identiques en ce qui concerne plusieurs exigences de forme et de contenu des instruments, il existe, à cet égard, d'importantes différences⁵⁹. Certaines réponses

⁵⁸ Par exemple, réponses nos 8, 12, 13, 32, 35, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 56, 57, 58, 59, 60, 66, 67, 74 et 76.

⁵⁹ Les points communs entre les Lois uniformes de Genève et le système anglo-américain sont les suivants: le titre doit contenir i) la signature du tireur ou du souscripteur, ii) un engagement ou un mandat pur et simple de payer, iii) l'indication d'une somme d'argent déterminable, et iv) l'indication que ce paiement sera effectué à vue ou à une date fixe ou déterminable dans l'avenir.

Il y a, toutefois, des différences importantes entre les deux systèmes. En premier lieu, les Lois uniformes de Genève exigent,

(Suite de la note 59 page suivante.)

⁵⁵ Par exemple, réponses nos 5 et 71.

⁵⁶ Voir réponse n° 70.

⁵⁷ Par exemple, réponses nos 40, 41 et 71.

indiquent simplement que des problèmes de cet ordre se posent⁶⁰, alors que d'autres signalent les difficultés qui surgissent lorsque des instruments émis conformément à la réglementation en vigueur dans le pays d'émission ne répondent pas, quant à leur forme et à leur teneur, à celle du pays de paiement⁶¹.

44. Plus précisément, on a indiqué que des problèmes s'étaient posés à propos des questions suivantes :

a) *L'effet de l'insertion dans le titre de certaines énonciations, telles que la référence à un contrat justifiant l'émission du titre*⁶².

b) *L'effet de la mention « non négociable » portée sur le titre*⁶³.

c) *Les dérogations à l'usage de la signature manuscrite lors de l'émission, de l'acceptation ou de l'endossement du titre*⁶⁴.

d) *Les lettres de change à échéances successives*⁶⁵. — Une réponse signale que la règle (énoncée dans le système de Genève) prohibant l'emploi des titres à échéances successives se heurte fréquemment aux besoins pratiques, notamment dans les cas où le contrat prévoit le paiement par versements échelonnés après livraison de la chose⁶⁶.

e) *L'absence dans le corps du titre de la dénomination « lettre de change »*. — Il existe sur ce point une importante différence entre les règles posées dans les deux principaux systèmes⁶⁷. Certaines réponses in-

diquent que, lorsque la dénomination « lettre de change » ne figure pas dans le texte du titre, le tireur doit fréquemment fournir confirmation que le titre en question constitue une lettre de change conformément à la réglementation du pays de paiement⁶⁸. Il est également indiqué que, par suite des différences existant entre les conditions de forme requises, il est souvent difficile de déterminer si un titre constitue une lettre de change ou un chèque⁶⁹. Une réponse note que des difficultés s'élèvent, à cet égard, lorsque les établissements bancaires des pays qui souscrivent au système de Genève n'acceptent pas des mentions telles que « première de change » ou « unique de change » figurant dans un titre au lieu de la mention « lettre de change »⁷⁰.

f) *Stipulation d'intérêts*. — En ce qui concerne la stipulation d'intérêts, les règles de Genève posent des restrictions qui n'existent pas dans le droit anglo-américain. Il est indiqué dans les réponses que cette différence est une source de difficultés⁷¹ et qu'il devrait y avoir une règle uniforme en vertu de laquelle les lettres de change pourraient porter à la fois sur le principal et les intérêts. Une réponse note que, dans les transactions commerciales avec l'étranger, les restrictions imposées par la loi en ce qui concerne la stipulation d'intérêts empêchent souvent de tirer sur des acheteurs de marchandises des lettres de change correspondant au prix de ces dernières. Ainsi, lorsque le contrat prévoit que le montant des intérêts et celui du principal doivent être stipulés séparément, les intérêts ne peuvent pas être inclus dans le montant total de la lettre de change⁷².

(Suite de la note 59.)

pour qu'un effet soit négociable, que sa dénomination figure dans le texte du titre (Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre, art. premier, par. 1). En second lieu, les Lois uniformes de Genève stipulent que la date et le lieu de l'émission ainsi que le lieu du paiement doivent être indiqués dans le titre (*idem*, art. premier, par. 5 et 7). En troisième lieu, les Lois uniformes de Genève exigent que le nom du bénéficiaire figure au recto du titre (*idem*, art. premier, par. 6).

⁶⁰ Par exemple, réponses nos 1, 5, 28, 30, 31, 37, 51, 53, 64.

⁶¹ Par exemple, réponses nos 2, 6, 11, 14, 15, 26, 37, 71, 73.

⁶² Par exemple, réponse n° 20.

⁶³ Par exemple, réponse n° 26.

⁶⁴ *Ibid.* Les Lois uniformes de Genève mentionnent simplement la « signature » sans définir le terme. Selon la section 2 du BEA, le terme « écrit » s'entend des procédés manuscrits et non manuscrits. Selon la section 1-201 (39 et 46) de l'UCC, le mot « signé » s'applique à tout symbole utilisé par une partie dans l'intention d'authentifier un écrit. La section 3-401 (2) indique qu'« une signature peut consister dans l'apposition, sur un instrument, d'un nom quelconque, y compris un nom commercial ou un pseudonyme, ou encore d'un mot ou signe quelconque utilisé au lieu d'une signature manuscrite ».

⁶⁵ Par exemple, réponses nos 14, 15, 26, 38 et 70. Les lettres de change et les billets à ordre payables par échéances successives sont nuls au regard du système de Genève (art. 33 de la loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre). Le droit anglo-américain admet les lettres de change payables par échéances successives [(sect. 9-1) BEA; sect. 3-106 1) UCC].

⁶⁶ Voir réponse n° 70.

⁶⁷ Les Lois uniformes de Genève exigent que la dénomination « lettre de change » (« chèque ») figure dans le texte du titre (art. premier de la loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre et art. premier de la loi uniforme concernant le chèque), tandis qu'aucune exigence semblable n'existe en droit anglo-américain.

C. — Problèmes relatifs aux droits et aux obligations des signataires

45. Les difficultés ou les problèmes plus particuliers qui ont été mentionnés dans les réponses peuvent être commodément résumés sous les rubriques suivantes :

a) Droits d'action et moyens de défense des signataires;

b) Clause de non-responsabilité;

c) Acceptation conditionnelle et endossement conditionnel;

d) Responsabilité des tiers signataires.

⁶⁸ Par exemple, réponses nos 14, 15, 21, 22.

⁶⁹ Par exemple, réponse n° 31. Voir au paragraphe 32 la discussion relative aux différences de terminologie.

⁷⁰ Par exemple, réponses nos 6, 31 et 62.

⁷¹ Les Lois uniformes de Genève contiennent des règles strictes sur les intérêts. L'article 5 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre autorise une stipulation d'intérêts dans le cas des lettres de change payables à vue ou à un certain délai de vue, mais une telle stipulation est réputée non écrite pour toutes les autres lettres de change (à savoir les lettres payables à jour fixe ou à un certain délai de date). L'article 7 de la Loi uniforme sur les chèques n'autorise aucune stipulation d'intérêts pour ce qui est de ces derniers. En revanche, le droit anglo-américain [sect. 9 1) BEA et sect. 3-106 1), a, UCC] autorise une stipulation d'intérêts dans toute traite ou billet à ordre.

⁷² Voir réponse n° 70.

a) *Droits d'action et moyens de défense des signataires*⁷³

46. Certaines réponses appellent l'attention sur le défaut d'uniformité en ce qui concerne la protection du porteur d'un titre négociable contre les exceptions que peut lui opposer le débiteur⁷⁴.

b) *Clause de non-responsabilité*⁷⁵

47. Une réponse appelle l'attention sur la disposition de la Loi uniforme de Genève concernant la lettre de change et le billet à ordre qui interdit au tireur d'incorporer à la lettre une clause l'exonérant totalement ou partiellement de son obligation de paiement⁷⁶. L'auteur de la réponse indique que cette interdiction gêne les relations entre des parties qui utilisent la lettre de change pour le règlement de transactions commerciales internationales, notamment dans le cas où un crédit documentaire a été consenti, dont les modalités prévoient la négociation des traites par une banque. En outre, on fait observer que cette interdiction est incompatible avec les dispositions des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la CCI concernant l'émission de traites sans droits de recours contre le tireur⁷⁷.

c) *Acceptation conditionnelle ou endossement conditionnel*⁷⁸

48. On indique que les acceptations non datées posent des problèmes; dans les pays de *common law*,

⁷³ C'est au sujet des cas et des conditions dans lesquels une personne peut acquérir un titre sans que lui soient opposables des droits et exceptions de la part des autres signataires du titre que le système de Genève et le système anglo-américain présentent des différences particulièrement importantes. D'une manière générale, le détenteur d'un effet est, dans le système de Genève (art. 16 et 17 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre et art. 19, 21 et 22 de la Loi uniforme sur les chèques), considéré comme porteur légitime s'il justifie de son droit par une suite ininterrompue d'endossements et s'il a acquis le titre de bonne foi et n'a pas commis une faute lourde.

Conformément aux dispositions de l'UCC (sect. 3-302, 3-305 et 3-306), une personne a rang privilégié lorsqu'elle est porteur d'un titre (la simple présence d'une série ininterrompue de signatures paraissant constituer des endossements ne conférant pas la qualité de porteur) qu'elle a acquis, comme ayant une cause initiale valable (*taking for value*), de bonne foi et sans avoir été avisée de certains faits et conditions. Outre ces différences relatives aux conditions d'acquisition du titre, le degré de protection accordé au porteur légitime varie également.

⁷⁴ Par exemple, réponses nos 5, 26, 27, 28, 37 et 64. Voir également le paragraphe 50 ci-dessous et la note 80.

⁷⁵ L'article 9 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre dispose que toute clause par laquelle le tireur s'exonère de la garantie du paiement est réputée non écrite (de même pour l'article 12 de la Loi uniforme concernant le chèque). Contrairement aux Lois uniformes de Genève, le BEA (sect. 16, 1) et l'UCC (sect. 3-413, 2) permettent au tireur d'insérer une clause de libérant totalement ou partiellement vis-à-vis du porteur d'une lettre.

⁷⁶ Voir réponse n° 70.

⁷⁷ Voir également réponses nos 54 et 62.

⁷⁸ Selon l'article 26 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre, l'acceptation doit être pure et simple, mais le tiré peut la restreindre à une partie de la somme due. Toute autre modification apportée par l'acceptation aux énonciations de la lettre de change équivaut à un refus d'acceptation, mais l'accepteur est tenu dans les termes de son acceptation. Conformément

où l'acceptation n'est pas datée, le porteur peut inscrire sur la lettre la date appropriée, alors que dans le système de Genève il doit, dans ce cas, protester l'acceptation⁷⁹. Certains problèmes semblent également s'être posés en raison des incertitudes existant quant à l'effet, dans les divers systèmes de droit, de certaines formes d'endossement⁸⁰.

d) *Responsabilité des tiers signataires d'un effet de commerce*⁸¹

49. Il est fait état des problèmes imputables au fait que la responsabilité des cosignataires (ou coaccepteurs) n'est pas la même dans les diverses législations. On note, à cet égard, que les conventions de Genève adoptent le système de l'*aval*⁸². L'absence d'indication quant à la personne pour le compte de laquelle l'*aval* est donné peut également poser des problèmes et on fait observer, dans une réponse, que le défaut de la règle posée dans les conventions de Genève est qu'en l'absence d'une indication précise, l'*aval* est réputé avoir été donné pour le compte du tireur⁸³.

D'autres réponses font également état de problèmes liés à la forme de l'*aval*, les indications qu'il doit contenir et l'endroit où il doit être porté sur la lettre⁸⁴.

à la section 44 1) du BEA, le porteur peut refuser une acceptation conditionnelle et, s'il n'obtient pas une acceptation pure et simple, considérer la lettre comme faisant l'objet d'un refus d'acceptation. De même, conformément à la section 3-412 1) de l'UCC, tout tireur ou endosseur qui ne donne pas son consentement n'est pas tenu à raison de la lettre. En ce qui concerne les endossements conditionnels, l'article 12 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre dispose que toute condition à laquelle un endossement est subordonné est réputée non écrite. Conformément à la section 33 du BEA, l'endossement conditionnel a le même effet que l'endossement pur et simple.

⁷⁹ Voir réponse n° 70.

⁸⁰ Par exemple, réponse n° 69.

⁸¹ Aux termes des articles 30 et 31 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre, le paiement d'une lettre peut être garanti par la signature d'un tiers sur la lettre (*aval*) et, aux termes de l'article 32 de cette loi, ledit signataire s'oblige ainsi de la même manière que la personne au profit de laquelle il s'est porté garant. Si l'*aval* n'indique pas pour le compte de qui il est donné, il est réputé avoir été donné pour le tireur (art. 31 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre). La nature de la présomption établie par l'article 31 de cette loi est, toutefois, controversée. Certains pays (voir Suisse, *Bundesgericht*, 19 juin 1951) considèrent que la présomption peut être réfutée, d'autres (Allemagne, *Oberlandesgericht* de Stuttgart, 13 novembre 1936) qu'elle est irréfutable. Dans d'autres pays encore (la France, par exemple), on trouve l'une et l'autre tendance dans la jurisprudence.

Aux termes de la section 56 du BEA, une personne qui appose sa signature sur une traite, à un titre autre que celui de tireur ou d'accepteur, est, à l'échéance de celle-ci, tenue, vis-à-vis d'un porteur de ladite traite, des obligations d'un endosseur (à moins qu'elle ne dégage sa responsabilité, conformément à la section 16, 1). La section 3-402 de l'UCC concerne une « signature donnée à titre indéterminé » et dispose qu'« à moins que le titre n'indique clairement qu'une signature est donnée à quelque autre titre, celle-ci constitue un endossement ».

⁸² Voir réponse n° 31. L'*aval* est examiné ci-dessus au paragraphe 35.

⁸³ Voir réponse n° 26.

⁸⁴ Par exemple, réponse n° 54.

D. — « Consideration » ou « value », « provision »
et « abstraction »

50. Ces diverses notions de *common law* ou du système des pays de droit romain ne semblent pas avoir soulevé de graves difficultés et ne sont mentionnées que dans un petit nombre de réponses⁸⁵.

E. — Faux et surcharges

a) Contrefaçon de signature et d'endos

51. Les deux systèmes principaux varient considérablement en ce qui concerne les droits reconnus au porteur du titre en cas d'endossement faux⁸⁶. De nombreuses réponses relèvent les problèmes qui se posent à propos des contrefaçons de signature⁸⁷. La plupart d'entre elles font observer que l'existence de réglementations différentes en matière de faux est à la base de ces problèmes⁸⁸.

⁸⁵ Par exemple, réponses nos 26 et 27.

⁸⁶ Conformément à la section 24 du BEA, une fausse signature ne peut pas conférer un droit légitime de propriété sur un titre et la signature contrefaite ou émanant d'une personne n'ayant pas pouvoir d'agir ne produit aucun effet. En conséquence, en cas de faux, les cessionnaires subséquents n'acquièrent aucun droit à l'encontre des signataires antérieurs. La Loi uniforme de Genève entérine le principe opposé. Conformément à l'article 16 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre, la détention légitime d'une traite se justifie par une série ininterrompue d'endossements. En conséquence, la présence d'un endossement faux ne porte pas atteinte aux droits du porteur.

Aux termes de la section 3-404 de l'UCC « une signature non autorisée n'engage aucunement la personne dont le nom est signé, à moins que celle-ci ne ratifie cette signature ou n'ait pas le droit de la contester ». L'expression « signature non autorisée », définie à la section 1-201 de l'UCC, doit s'entendre tant de la contrefaçon de signature que de la signature apposée par un représentant outrepassant son mandat réel ou apparent. Il en résulte que lorsqu'une signature nécessaire à la transmission du titre est fautive, le porteur qui détient le titre en vertu de cette signature n'est pas un porteur régulier et, s'il obtient paiement ou acceptation dudit titre, il se rend coupable d'une rupture de garantie vis-à-vis du payeur ou de l'accepteur. Lorsque les dispositions de l'UCC ne sont pas applicables au contrat de l'endosseur (comme lorsque l'endosseur réside hors des États-Unis), la pratique suivie par un certain nombre de banquiers américains est d'obtenir de cet endosseur un engagement particulier leur conférant, en qualité de payeurs, une protection équivalente à celle que leur offre à cet égard l'UCC.

⁸⁷ Par exemple, réponses nos 1, 4, 5, 26, 28, 30, 33, 34, 35, 40, 49, 60, 62, 64, 69, 73 et 75. Voir notamment la réponse n° 69 (les différences d'ordre juridique ne sont pas la principale source de difficultés).

⁸⁸ Voir réponse n° 69.

L'exemple suivant, qui illustre le type de problème que pose la différence existant entre les règles de Genève et les règles posées dans le *Uniform Commercial Code*, est fourni par l'Association des banquiers suédois : une banque suédoise reçoit pour encaissement un chèque tiré sur une banque des États-Unis et, l'ayant fait suivre pour recouvrement et ayant été payée en temps voulu et sans réserve, elle inscrit le montant de ce chèque au crédit de son commettant et considère que l'affaire est close. Afin de s'entourer de toutes les garanties possibles, les banques suédoises, lorsqu'elles transmettent aux banques américaines, pour recouvrement, les « chèques » tirés sur ces dernières, demandent souvent à n'être créditées qu'après paiement définitif. Elles risquent néanmoins, après plusieurs années, de recevoir une réclamation de la banque intéressée aux États-Unis, parce qu'un endossement du titre était faux. Après une période aussi longue, la banque suédoise n'est ordinairement pas à même de poursuivre l'affaire en Suède ni d'obtenir paiement de la personne qui était alors son commettant.

b) Surcharges

52. Bien que quelques réponses⁸⁹ fassent état des problèmes que posent les surcharges non paraphées, il n'est pas évident que des différences de réglementation soient à l'origine de ces problèmes.

F. — Perte de titres

53. Les problèmes qui se posent à cet égard sont considérés tantôt comme d'ordre essentiellement pratique tantôt comme d'ordre juridique. Quelques réponses mentionnent la fréquence avec laquelle ces problèmes se sont posés⁹⁰. Il ressort de ces réponses que les pertes de titres sont relativement rares.

54. Certaines réponses soulignent que les points sur lesquels les règles applicables en cas de perte ou de vol de titres varient sont notamment les suivantes : l'effet de la perte ou du vol à l'égard des intéressés, les procédures à suivre pour l'annulation d'un titre perdu, l'obligation de remplacer le titre perdu, la protection des droits de la personne qui a perdu le titre et l'extinction des obligations conférées par le titre. Il est également fait état des problèmes causés par la perte des chèques de voyage et certaines réponses indiquent qu'il serait souhaitable d'élaborer en la matière une réglementation uniforme.

G. — Protêt et notification du défaut
d'acceptation ou de paiement

a) Protêt faute d'acceptation ou faute de paiement⁹¹

55. Les problèmes mentionnés sous cette rubrique concernent principalement des difficultés ou des différences d'ordre juridique touchant les modalités du protêt et les délais dans lesquels une traite doit être protestée. On relève à ce propos que les règles régissant l'obligation de faire dresser protêt varient selon les pays⁹² et que la diversité des réglementations applicables constitue donc un problème grave. On attire notamment l'attention sur le fait que, dans certains pays, la loi subordonne l'exercice de toute action et, *a fortiori*, de tout recours contre l'accepteur à la confection d'un protêt. En outre, on ne sait pas toujours très bien, lorsqu'un aval a été donné pour le compte de l'accepteur, si le porteur doit protester le titre pour pouvoir, le cas échéant, intenter une action contre le garant pour défaut de paiement de l'accepteur.

56. On fait observer que, si les règles en matière de protêt se limitent souvent à permettre de faire la preuve de la présentation du titre, la loi dispose égale-

⁸⁹ Par exemple, réponses nos 7 et 30.

⁹⁰ Réponses nos 15, 16, 36, 43, 44, 64, 74 et 75.

⁹¹ Les Lois uniformes de Genève (art. 44 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre) et la législation anglo-américaine [sect. 51 (2) du BEA et sect. 3-501 (3) de l'UCC] stipulent que le porteur d'un titre impayé doit, pour avoir le droit d'exercer un recours contre le tireur et les endosseurs de ce titre, faire dresser un protêt pour défaut d'acceptation ou de paiement. Le droit anglo-américain, toutefois, n'impose cette condition que si le titre dont il s'agit est d'origine étrangère.

⁹² Voir la réponse n° 54 dans laquelle il est noté que le protêt est parfois requis sans nécessité véritable.

ment, dans certains pays, que la confection du protêt constitue une obligation légale dont l'inobservation décharge le tireur et les endosseurs de leur responsabilité⁹³. Il est fait mention, dans une autre réponse⁹⁴, des dispositions régissant, dans divers pays étrangers, l'obligation du mandataire de donner à son commettant avis du défaut d'acceptation ou de paiement. On note que ces dispositions peuvent être moins strictes à l'égard du mandataire que les dispositions de la loi locale; en outre, de délicats problèmes d'ordre pratique et juridique peuvent se poser lorsque la loi locale tient le commettant pour responsable des actes et omissions de son mandataire. A propos de questions analogues, une autre réponse⁹⁵ fait état d'affaires à l'occasion desquelles ces problèmes se sont posés⁹⁶.

57. Plusieurs autres réponses mentionnent les divers effets juridiques du protêt ou du défaut de protêt. On observe, à cet égard, que l'absence de règles uniformes régissant les effets, sur le plan de la procédure, du protêt faute d'acceptation ou de paiement donne lieu à certaines difficultés d'ordre pratique et juridique pour ce qui est des actions en recouvrement. Par exemple, les règles de procédure en vigueur dans certains pays donnent au porteur d'une lettre de change protestée certains avantages (procédure simplifiée, saisie des biens du débiteur, etc.) qui ne leur sont pas accordés dans d'autres⁹⁷. Certaines réponses se bornent à indiquer que les différences existant d'un pays à l'autre en ce qui concerne la réglementation applicable au protêt d'une lettre de change ont été une source de difficultés⁹⁸.

58. D'une manière plus générale, on fait observer qu'une certaine incompréhension, sur le plan international, des règles régissant le protêt faute d'acceptation ou de paiement et de la pratique de l'annulation de l'ordre de paiement en matière de traites bancaires (traites tirées par une banque sur une banque) soulevait des difficultés⁹⁹.

⁹³ Par exemple, réponse n° 33.

⁹⁴ Voir réponse n° 2.

⁹⁵ Voir réponse n° 69.

⁹⁶ On indique qu'aux États-Unis, la loi du lieu d'émission d'une lettre de change détermine la question de savoir s'il est nécessaire de faire dresser un protêt pour pouvoir poursuivre le tireur. Dans la réponse donnée à cette question par le Federal Reserve System des États-Unis figure l'extrait suivant de la décision rendue dans l'affaire *Amsinck c. Rogers*, 189 N.Y. 252, 82 N.E. 134 (1907) : « Lorsqu'[une] lettre de change endossée par les tireurs au profit d'un établissement bancaire, ayant son siège à New York, a été envoyée pour recouvrement au représentant à Vienne dudit établissement et que celui-ci a négligé d'en réclamer le paiement conformément aux lois de l'État autrichien et, devant le refus de paiement des tireurs, de faire constater ce refus par voie de protêt et de leur notifier ledit protêt conformément à la procédure prescrite par la loi locale, ces derniers sont dégagés de toute responsabilité, même si le titre en question constituait, au regard du droit autrichien, un simple mandat commercial de paiement d'une somme d'argent pour lequel il n'était pas nécessaire de faire dresser un protêt. » L'application de la loi du lieu d'émission a été confirmée dans l'affaire *Bank of Nova Scotia c. San Miguel*, 214 F.2 d. 102 (1st Cir. 1954).

⁹⁷ Voir réponse n° 70.

⁹⁸ Par exemple, réponses n°s 25 et 26.

⁹⁹ Par exemple, réponse n° 36.

La Banque centrale d'Irlande précise, dans sa réponse, qu'en droit irlandais, une lettre de change peut faire l'objet d'une attes-

b) Conditions de forme du protêt¹⁰⁰

59. Certaines des réponses indiquent, en termes généraux, que des difficultés ont surgi en raison des différences existant entre les divers systèmes juridiques en ce qui concerne la forme¹⁰¹ ou la forme et les modalités du protêt¹⁰². D'autres réponses précisent l'origine de ces problèmes dont certains, indique-t-on, se posent en raison des interprétations divergentes dont font l'objet, « sur le territoire national et à l'étranger », les règles régissant l'attestation de refus ou/et le protêt; d'une manière plus précise, on fait observer que les lois relatives aux actes authentifiés par voie notariale varient selon les pays et que l'attestation de refus et le protêt ne correspondent à aucun modèle particulier¹⁰³. On note, dans une autre réponse, que du fait des divergences existant entre les divers systèmes juridiques quant à la forme du protêt, des créanciers ont été déchus de leurs droits¹⁰⁴.

60. De nombreuses réponses sont favorables à la simplification de la forme et des formalités d'établissement du protêt. Dans les transactions internationales, fait-on observer, les formalités sont d'autant plus lourdes que les opérations se déroulent dans plusieurs lieux et que, de ce fait, plusieurs lois leur sont applicables. Par

tation constatant le refus de paiement en tant que mesure préliminaire à l'établissement d'un protêt. Cette attestation peut être établie le jour où la lettre de change est refusée au paiement et doit l'être le jour suivant au plus tard. Le protêt pourra, ensuite, être considérée comme dressé à compter du jour où a été établie l'attestation de refus. Cette procédure, indique-t-on, diffère de celle en vigueur dans de nombreux pays. En cas de litige, une lettre protestée constitue une preuve admise. Il est nécessaire de faire constater le refus de paiement par voie d'attestation ou de protêt afin de préserver le droit de recours contre le tireur et les endosseurs, à moins que le remettant de la lettre ne dispense expressément de cette formalité. Lorsqu'une lettre est refusée au paiement, ce refus peut être notifié au tireur et à chaque endosseur dès le jour du refus et ensuite dans un délai raisonnable à compter de ce jour. Le retour de la lettre refusée au tireur ou à l'un quelconque des endosseurs de cette lettre est réputé constituer une notification suffisante du refus. Dès ce moment, chaque endosseur est tenu par l'obligation de payer.

¹⁰⁰ Aux termes de l'article 44 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre, le refus d'acceptation ou de paiement doit être constaté par un acte authentique (protêt faute d'acceptation ou faute de paiement) et l'article 8 de la Convention de Genève destiné à régler certains conflits de lois en matière de lettres de change et de billets à ordre dispose que :

« La forme et les délais de protêt, ainsi que la forme des autres actes nécessaires à l'exercice ou à la conservation des droits en matière de lettre de change et de billet à ordre, sont réglés par les lois du pays sur le territoire duquel doit être dressé le protêt ou passé l'acte en question. »

Aux termes de la section 51 (7) du BEA, un protêt doit contenir une copie de la lettre et être signé par le notaire qui le dresse; il doit également préciser le nom de la personne sur la demande de laquelle la lettre est protestée, le lieu et la date du protêt ainsi que sa cause ou sa raison, la sommation faite et la réponse donnée, le cas échéant, ou le fait que le tiré ou l'accepteur n'a pu être trouvé. (Voir également la section 94 du BEA.) Aux termes de la section 3-509 de l'UCC : « Un protêt est un constat de refus établi par un consul ou un vice-consul des États-Unis ou par un *notary public* ou une autre personne habilitée à constater le refus par la loi du lieu où le titre a été refusé. »

¹⁰¹ Par exemple, réponses n°s 76, 31 et 62.

¹⁰² Par exemple, réponses n°s 14 et 15.

¹⁰³ Voir réponse n° 71.

¹⁰⁴ Voir réponse n° 16.

exemple, l'acceptation peut être donnée dans un pays et le paiement dû dans un autre. On indique, à cet égard, qu'une harmonisation et une simplification des règles pertinentes seraient souhaitables et qu'une simple confirmation donnée par l'établissement bancaire intéressé devrait suffire ¹⁰⁵.

61. Une réponse indique que quelle que soit la procédure à suivre dans un pays étranger donné pour constater le défaut de paiement d'une traite, toutes les traites payables à l'étranger sont, en cas de refus de paiement, transmises aux autorités par le correspondant étranger de la banque qui les a tirées, afin qu'un protêt officiel puisse être dressé ¹⁰⁶.

c) Délais prescrits pour le protêt ¹⁰⁷

62. Certaines réponses contiennent des observations relatives aux difficultés que soulèvent les délais prescrits pour l'établissement du protêt, par divers systèmes juridiques. Le respect de ces délais se révèle parfois difficile ou même impossible et en raison de la brièveté des délais impartis, les banques commerciales se montrent peu disposées, dans certains pays, à assumer l'obligation de faire dresser protêt ¹⁰⁸.

III. — OBSERVATIONS FORMULÉES DANS LES RÉPONSES EN CE QUI CONCERNE LA TENEUR DE RÈGLES UNIFORMES ÉVENTUELLES

63. La première partie du questionnaire (reproduit au par. 7 ci-dessus) était destinée à recueillir des renseignements sur les pratiques selon lesquelles les paie-

ments internationaux sont actuellement effectués et reçus. Les réponses reçues sont résumées dans la première partie du présent rapport (par. 13 à 38). La deuxième partie du questionnaire avait trait aux problèmes que pose le règlement des transactions internationales au moyen d'effets de commerce. Les réponses reçues sont résumées dans la deuxième partie du rapport (par. 39 à 62).

64. Dans une annexe au questionnaire, d'autres questions étaient posées concernant la teneur de nouvelles règles qui pourraient être éventuellement formulées pour s'appliquer aux transactions internationales. Ces questions portaient essentiellement sur les points à propos desquels il existe des divergences entre les principaux systèmes juridiques. Les réponses reçues constituent une abondante documentation sur la position des gouvernements et des établissements bancaires à l'égard de questions importantes que soulève, dans le cadre des paiements internationaux, le régime juridique des effets de commerce.

65. La richesse et la diversité de ces réponses posent à l'analyste des problèmes difficiles. Les suggestions et opinions qui ont été émises au sujet d'éventuelles règles nouvelles révèlent des orientations divergentes. En outre, il arrive souvent que les opinions exprimées au sujet de la règle qu'il conviendrait d'adopter sur une question donnée ne valent que compte tenu d'une règle proposée concernant une autre question. Dans ce cas, ce serait fausser la situation que de classer les réponses sans tenir pleinement compte de ces relations complexes d'interdépendance.

66. Comme il a été indiqué ci-dessus (par. 3), le Secrétariat a reçu, pour l'évaluation des réponses au questionnaire, une assistance précieuse de la part de spécialistes attachés à diverses organisations internationales, du domaine d'intérêt et de compétence desquelles la question relève. Or, lors de la dernière réunion de consultation, qui a eu lieu à Paris du 19 au 23 janvier 1970, on n'avait pas encore reçu plusieurs réponses importantes de gouvernements et d'organismes bancaires qui n'ont donc pu être analysées. Par ailleurs, il serait maintenant possible, et il pourrait être souhaitable, de consulter des organisations internationales et aussi d'autres organisations qui sont en mesure de faire connaître l'expérience et la position d'autres régions.

67. Pour ces raisons, il a été jugé préférable de différer l'analyse des observations concernant la teneur d'éventuelles nouvelles règles jusqu'à ce que la question ait pu être étudiée plus à fond et que de plus amples consultations aient pu avoir lieu.

IV. — CONCLUSIONS

A. — Question de la poursuite des travaux concernant la réglementation des effets de commerce

68. Comme il a été indiqué dans la deuxième partie du présent rapport, il ressort de nombreuses réponses que la majeure partie des paiements internationaux s'effectue de façon satisfaisante et sans difficultés d'ordre juridique; d'autres réponses indiquent que les

¹⁰⁵ Par exemple, réponses nos 5 et 26.

Voir sur cette question la section 3-510 (6) de l'UCC, aux termes de laquelle « le cachet ou l'énonciation manuscrite prétendument porté sur le titre par le tiré ou la banque payant ou présentant le titre, ou jointe à celui-ci, et indiquant que l'acceptation ou le paiement a été refusé pour des raisons constitutives du refus de paiement » est recevable comme preuve de la non-acceptation et de la notification du refus de paiement.

¹⁰⁶ Voir réponse n° 70.

¹⁰⁷ L'article 44 de la Loi uniforme concernant la lettre de change et le billet à ordre dispose que le protêt faute d'acceptation doit être fait dans les délais fixés pour la présentation à l'acceptation. Le protêt faute de paiement d'une lettre de change payable à jour fixe ou à un certain délai de date ou de vue doit être fait l'un des deux jours ouvrables qui suivent le jour où la lettre de change est payable.

Aux termes de la section 51 du BEA, une attestation de refus doit être établie le jour où le paiement d'une traite est refusé, et, lorsque ce refus a été constaté par une attestation en bonne et due forme, « le protêt peut ensuite être considéré comme dressé à compter de la date de cette acceptation ». Le BEA stipule que « le protêt lui-même, à la différence de l'attestation de refus, peut être dressé et complété à tout moment précédant l'ouverture de l'instance, ou même avant ou pendant le procès, et antérieurement à la conséquence ». (*Byes on Bills of Exchange*, 22nd Ed., p. 174). Voir section 93 du BEA.

Aux termes de la section 3-509 (4) de l'UCC, tout protêt prescrit par la loi doit être dressé dans les délais impartis pour la notification du refus de paiement*. Toutefois, aux termes de la section 3-509 (5), « lorsqu'un titre a dans les délais impartis pour la confection du protêt fait l'objet, en tant que mesure préparatoire à celui-ci, d'une attestation de refus établie par l'autorité compétente pour dresser le protêt, ce dernier peut être fait à tout moment à compter de la date de ladite attestation ».

* La section 3-508 (2) dispose que « tout avis prescrit par la loi doit être donné par une banque avant l'expiration de son délai de minuit et par toute autre personne avant le troisième jour ouvrable, à minuit, suivant le refus de paiement ou la réception de l'avis de refus de paiement ».

¹⁰⁸ Par exemple, réponses nos 16, 17 et 62.

transactions qui soulèvent des difficultés en raison du manque d'harmonisation des systèmes juridiques constituent un très faible pourcentage du volume total des paiements internationaux¹⁰⁹.

69. Certaines réponses signalent comment des banques ont réussi à mettre au point des procédures ou des arrangements pour surmonter les difficultés qui tiennent aux divergences entre les législations. Ainsi, de nombreuses réponses appellent l'attention sur les problèmes résultant des divergences entre les systèmes juridiques en ce qui concerne les effets de la contre-lettre d'endos (par. 51 ci-dessus), mais il apparaît que certaines banques ont pu obtenir de banques étrangères et de clients étrangers des engagements particuliers en vertu desquels elles bénéficient d'une protection équivalente à celle qu'offre la législation interne¹¹⁰ ou dégagent par avance leur responsabilité¹¹¹. Plusieurs banques ont aussi signalé l'utilité de procédures normalisées et de dispositions contractuelles types, comme celles des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la CCI. Toutefois, il semble que ces arrangements soient surtout utiles pour définir les relations entre les banques et leurs propres clients et établir une définition contractuelle des obligations des banques dans certaines situations particulières, comme le traitement des connaissements et documents connexes présentés en vertu de lettres de crédit. Il n'est pas donné à entendre que ces arrangements seraient susceptibles de résoudre les problèmes qui tiennent aux divergences entre les règles juridiques concernant les droits et obligations de tous les signataires d'un effet de commerce destiné à régler un paiement international, notamment les droits et obligations des endosseurs et des tirés qui ne sont pas parties auxdits arrangements. Les réponses ont aussi fait ressortir que, même lorsque les transactions sont réglées de façon satisfaisante par les banques, il arrive que des retards se produisent ou que le client encoure une perte ou des frais supplémentaires¹¹².

70. Il convient de noter que d'assez nombreuses réponses, résumées dans la deuxième partie du présent

rapport, signalent des problèmes particuliers résultant du manque d'harmonie entre les législations. Ces réponses mettent, par exemple, l'accent sur les difficultés découlant de la diversité des règles régissant les conditions de forme des effets de commerce¹¹³, l'effet des contrefaçons d'endos¹¹⁴ et les modalités et délais du protêt et de la notification du refus d'acceptation ou de paiement¹¹⁵.

71. Il conviendrait aussi de signaler que l'analyse des problèmes mentionnés dans les réponses, qui fait l'objet de la deuxième partie du présent rapport, ne tient pas compte de plusieurs réponses importantes reçues après la rédaction de cette partie du rapport¹¹⁶.

72. Dans ces conditions, la Commission estimera peut-être qu'à ce stade des travaux préparatoires, il existe une base suffisante pour décider de la poursuite de l'étude. La Commission voudra peut-être envisager l'une quelconque des possibilités ci-après.

B. — Possibilités concernant la suite des travaux

73. Pour les raisons indiquées aux paragraphes 67 et 71 du présent rapport, la Commission voudra peut-être demander au Secrétariat :

a) D'effectuer une analyse détaillée des réponses à l'Annexe (la teneur de règles uniformes éventuelles) et de demander aux auteurs des réponses de compléter ou de clarifier les renseignements fournis lorsque certains points restent obscurs¹¹⁷;

b) De compléter l'analyse contenue dans la deuxième partie du présent rapport (problèmes que pose le règlement des transactions internationales au moyen d'effets de commerce) en tenant compte des réponses arrivées après la rédaction de cette partie du rapport.

74. Peut-être la Commission voudra-t-elle aussi demander au Secrétariat de procéder à de nouvelles consultations avec des organisations internationales, en vue d'analyser les données reçues et d'évaluer leur portée du point de vue de la pratique commerciale¹¹⁸. A ce propos, la Commission souhaitera peut-être donner des directives quant à la façon d'obtenir le concours d'organisations représentant d'autres régions et intérêts.

75. On peut penser que compte tenu des données dont elle est actuellement saisie et des données supplémentaires qui pourront lui être soumises lors de sa quatrième session, la Commission sera en mesure de décider, à cette session, s'il est justifié de poursuivre les travaux en matière d'effets de commerce. Dans l'affirmative, la Commission voudra sans doute examiner quelle serait, parmi les méthodes possibles en principe, celle qui correspondrait le mieux aux exigences

¹⁰⁹ Voir les références données dans la note 58, ci-dessus.

¹¹⁰ Voir note 86 ci-dessus. En ce qui concerne l'intérêt que les banques étrangères portent aux règles juridiques résultant de ces arrangements, voir note 88.

¹¹¹ Les banques de nombreux pays insèrent, dans le texte des conditions générales qu'elles imposent, des clauses en vertu desquelles les cédants répondent, vis-à-vis de la banque qui escompte ou paie un effet de commerce, des conséquences de la falsification d'un endossement ou de faux dans le texte d'une lettre de change ou d'un chèque. Voir réponse n° 75.

¹¹² Voir aussi la réponse de l'Association professionnelle des banques (France) qui note que les difficultés et disparités « ... ne sont en pratique atténuées que par des solutions de compromis, des exceptions conventionnelles ou toutes autres pratiques purement empiriques. On pourrait être tenté de voir dans ces possibilités pragmatiques, et nécessairement très diversifiées, un facteur de souplesse permettant d'adapter les effets de commerce aux situations et aux droits particuliers de ceux qui les utilisent. En réalité, cet argument ne saurait prévaloir contre la nécessité majeure d'assurer la clarté et la sécurité des relations juridiques entre toutes les personnes intéressées au dénouement de l'opération dont l'effet est support. Cette clarté et cette sécurité ne peuvent reposer que sur l'existence de règles universellement admises et se traduisant, sur le plan pratique, par des obligations formelles aussi précises et rigoureuses que possible. »

¹¹³ Voir par. 43 et 44 ci-dessus.

¹¹⁴ Voir par. 51 ci-dessus.

¹¹⁵ Voir par. 55 ci-dessus.

¹¹⁶ Dix-neuf réponses ont été reçues entre le 19 janvier et le 9 mars 1970.

¹¹⁷ De nombreux correspondants se sont déclarés prêts à fournir d'autres renseignements à la Commission, au cas où elle le souhaiterait.

¹¹⁸ Voir la décision prise par la Commission à cet égard, reproduite au paragraphe 2 du présent rapport.

de la pratique commerciale. Pour faciliter ses délibérations, la Commission pourrait donc vouloir demander au Secrétariat, non seulement de compléter l'analyse, mais d'étudier les diverses méthodes possibles pour promouvoir l'unification et l'harmonisation de la réglementation des effets de commerce. Parmi les diverses méthodes possibles pourraient notamment figurer :

- i) Une convention qui fixerait les règles applicables aux effets de commerce utilisés pour les paiements internationaux. (Méthode comparable à celle de la Loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels, annexée à la Convention de La Haye de 1964.)
- ii) Une convention analogue à celle envisagée à l'alinéa i ci-dessus, mais dont les règles de fond seraient limitées aux problèmes les plus gênants parmi ceux qui résultent des divergences entre les systèmes juridiques en vigueur.
- iii) Une convention énonçant des règles qui ne seraient applicables qu'à ceux des instruments utilisés dans les paiements internationaux qui porteraient la dénomination appropriée. (Par exemple « Lettre de change internationale régie par la Convention... ».) Ainsi les règles uniformes posées par cette convention seraient applicables de façon facultative, c'est-à-dire lorsqu'elles auraient été choisies par les parties¹¹⁹. Cette mé-

¹¹⁹ Le projet de convention sur le transport combiné (Règles de Tokyo) fournit un exemple récent de l'application facultative des dispositions d'un instrument international. Les articles 2 et 3 de ce projet de convention sont libellés comme suit :

« 2. Dans la présente Convention, le « Connaissance de transport combiné » (connaissance TC) signifie un document constituant la preuve d'un contrat de transport de marchandises

thode s'opposerait à celle des règles uniformes édictées par une convention du type dont il est question à l'alinéa i ci-dessus, qui seraient obligatoires dans les transactions internationales, effectuées au moyen d'effets définis dans la Convention.

- iv) Un programme tendant à l'harmonisation des systèmes existants, qui encouragerait la modification de certaines des règles des législations nationales qui se sont révélées particulièrement gênantes dans les transactions internationales¹²⁰.
- v) Assistance ou encouragement en vue de l'élaboration et de l'acceptation, par les banques, d'arrangements contractuels uniformes ou de guides de la pratique destinés à éviter les malentendus et les différends.

76. Compte tenu du temps nécessaire pour l'achèvement de l'analyse, la préparation des études et les consultations avec les organisations intéressées, la Commission voudra peut-être différer jusqu'à sa prochaine session toute décision concernant la création d'un groupe de travail sur les effets de commerce.

entre deux États par au moins deux modes de transport dont l'un est maritime ou fluvial et l'autre n'est pas maritime et qui porte l'en-tête « Connaissance de transport combiné régi par les Règles de Tokyo ».

« 3. Tout État Contractant appliquera les dispositions de cette convention à tout connaissance TC et au contrat dont il constitue la preuve quel que soit le lieu d'émission, le lieu de prise en charge des marchandises, le lieu prévu pour leur délivrance, la nationalité du mode de transport, de l'exploitant de transport combiné, de l'expéditeur, du destinataire ou de toute autre personne intéressée. »

¹²⁰ Des suggestions à cet effet ont été formulées dans certaines réponses, par exemple les réponses nos 21, 22, 27.

B. — Crédits bancaires commerciaux

*Note du Secrétaire général transmettant une étude de la Chambre de commerce internationale sur les crédits documentaires et les observations reçues au sujet de cette étude**

1. La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a décidé, à sa première session, d'inclure dans son programme de travail, à titre de sujet prioritaire, la question des crédits bancaires commerciaux qui s'inscrivent dans le cadre des paiements internationaux¹. Étant donné l'intérêt que la Chambre de commerce internationale porte à cette question et à d'autres questions qui s'y rapportent, et compte tenu des travaux qu'elle a effectués dans ce domaine, la Commission a décidé de prier le Secrétaire général de demander à la Chambre de commerce internationale

si elle serait disposée à entreprendre une étude de ce sujet². Le Secrétaire général a également été prié de consulter les autres organisations intéressées³.

2. Conformément à la requête de la Commission, le Secrétaire général a, dans une lettre datée du 21 mai 1968, demandé à la Chambre de commerce internationale si elle serait disposée à présenter une étude sur la question susmentionnée qui serait transmise à la Commission. En réponse à la demande du Secrétaire général, la Chambre de commerce internationale a pré-

¹ Rapport de la Commission sur les travaux de sa première session, par. 25.

² *Ibid.*, par. 28.

³ *Ibid.*