

# SÉCURISEZ VOS PAIEMENTS

## *Les techniques bancaires*

---

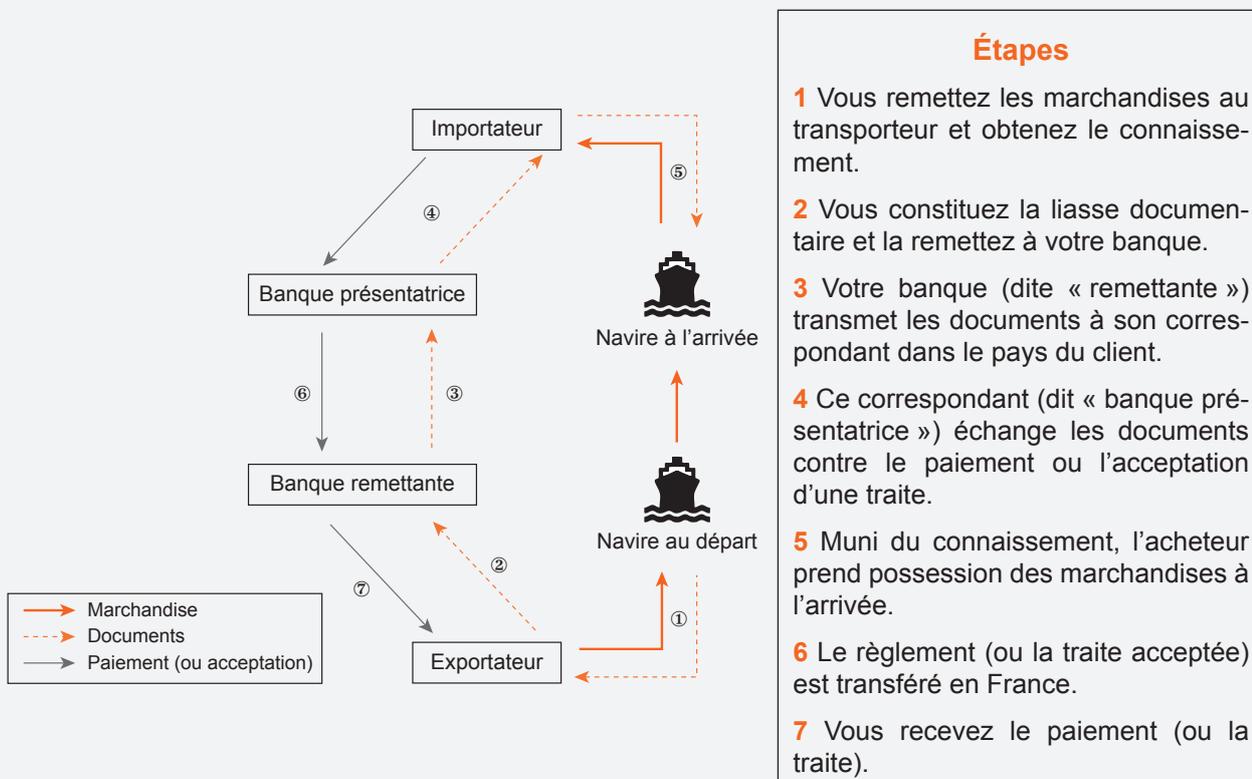
Les instruments de paiement (chèque, traite, virement) peuvent être utilisés selon plusieurs procédures, parfois appelées « techniques de paiement ». La plus habituelle est celle de l'encaissement simple : à réception de la facture, l'acheteur est sollicité pour signer un chèque, accepter la traite, ordonner le virement. Cette méthode ne pose pas de problème si les relations commerciales sont sûres ou que d'autres garanties existent par ailleurs. Comme ce n'est pas toujours le cas, les banquiers proposent depuis très longtemps aux exportateurs des techniques de paiement documentaire.

### LA REMISE DOCUMENTAIRE

---

**La remise documentaire ou encaissement documentaire est une procédure bancaire codifiée par la Chambre de Commerce Internationale dans sa brochure « Règles uniformes relatives aux encaissements » (publication n° 522). Son principe est que le client n'obtient les documents lui permettant de prendre livraison de la marchandise, que contre le paiement (remise documentaire « documents contre paiement », ou « D/P »), ou l'acceptation d'une lettre de change (remise documentaire « documents contre acceptation » ou « D/A »).**

## FONCTIONNEMENT DE LA REMISE DOCUMENTAIRE



## INTÉRÊT ET LIMITES

La technique est moins coûteuse qu'un crédit documentaire, et plus souple quant aux délais ou au contrôle des documents par les banques.

Mais les banquiers s'engagent uniquement à échanger les documents contre le paiement ou l'acceptation de la traite. Si votre client ne paye pas, il ne pourra pas prendre possession des marchandises puisqu'il n'aura pas le connaissement.

Mais, si pour une raison ou une autre le client ne lève pas les documents à l'étape ④, vous ne serez pas payé, et les marchandises devront être rapatriées (ou vendues sur place, dans des conditions souvent difficiles). C'est pourquoi il est conseillé, si la situation le permet, d'exiger du client un acompte dès la commande, afin de l'engager.

## Conseil

- La technique est conçue pour fonctionner avec des documents **négociables** et réclamés à l'arrivée (i.e. le transport maritime sous connaissement). Si vous utilisez d'autres modes de transport, il vaut mieux choisir d'autres techniques. On peut certes envisager de consigner la marchandise auprès d'un transitaire, mais vos garanties sont alors sensiblement réduites.
- En cas de remise « document contre acceptation », la traite acceptée par le client pourrait être impayée à échéance. Il est donc prudent de demander un **aval bancaire** sur celle-ci.

## LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

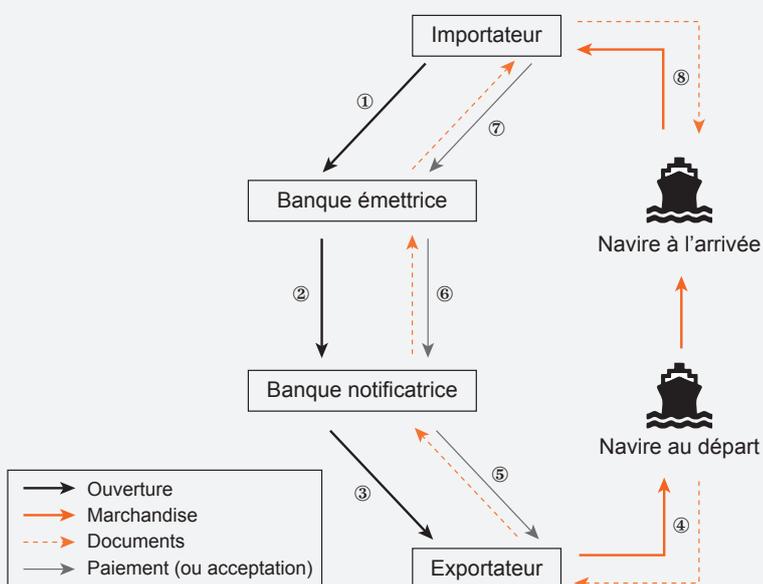
Le crédit documentaire est régi par les « Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires élaborées par la Chambre de Commerce Internationale » (brochure n° 600).

Un crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer l'exportateur contre présentation de documents prouvant l'expédition des marchandises conformément au contrat commercial.

### Conseil

**Attention :** l'engagement de la banque se limite à cette vérification de la conformité des documents avec les dispositions de l'ouverture de crédit. Il n'a pas à vérifier la quantité, la qualité ni même l'existence des marchandises.

### FONCTIONNEMENT



### Étapes

#### Exemple d'un crédit D/P payable aux caisses de la banque notificatrice.

- 1 À votre requête, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire.
- 2 La banque ouvre le crédit et le transmet à son correspondant en France.
- 3 Cette banque (banque notificatrice) vous en informe et vous communique l'ouverture.
- 4 Vous remettez les marchandises au transporteur et obtenez le connaissement.
- 5 Vous constituez la liasse documentaire et la remettez à la banque notificatrice qui contrôle les documents et vous paie.
- 6 La banque émettrice rembourse son correspondant et récupère la liasse.
- 7 La banque émettrice remet les documents à l'importateur contre le paiement (dans ce cas).
- 8 Muni du connaissement, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée.

**La liasse documentaire**

La liste des documents que vous devez présenter pour être payé est fixée par l'importateur lors de l'ouverture du crédit (étape ①). Elle a pour objectif de le garantir quant à la conformité de l'expédition, et de lui permettre de satisfaire aux obligations réglementaires lors du dédouanement. Elle comporte traditionnellement : le connaissance maritime ou autre document de transport, la facture, la liste de colisage, le certificat d'origine, le certificat d'assurance éventuellement (selon l'incoterm), et les divers certificats liés à la qualité de la marchandise (certificat de vérification de livraison, certificat sanitaire ou phytosanitaire, etc.).

**INTÉRÊT ET LIMITES DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE**

Le crédit documentaire offre des garanties aux **deux partenaires** commerciaux : vous avez la certitude d'être payé dans les délais du fait de l'engagement pris par la banque ; l'importateur est assuré que vous ne serez réglé que si vous fournissez les documents prouvant que vous avez expédié dans les délais des marchandises conformes à sa commande.

Mais la technique est lourde et son coût élevé ; en pratique, elle ne sera en général utilisée que si vous l'exigez de votre acheteur.

**LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDITS****Conditions d'ouverture****Crédit irrévocable**

Il ne peut être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties (importateur, exportateur, banque émettrice). Il constitue donc un **engagement définitif** de la banque émettrice de payer, même en cas de défaillance de l'acheteur.

**Crédit irrévocable et confirmé**

La banque notificatrice (banque française dans le cas de l'export) **ajoute son engagement** à celui de la banque émettrice. Elle se substituera à elle en cas de faillite ou de non transfert. Le crédit confirmé élimine donc tout risque bancaire et politique dans le pays de l'acheteur.

**Lieu de paiement****Crédit payable aux caisses de la banque émettrice**

Le crédit est payable **à l'étranger**. La banque française (notificatrice) se borne aux étapes ⑤ et ⑥ à recueillir et transmettre les documents. C'est la banque émettrice qui juge de leur conformité et décide de payer\* ou non.

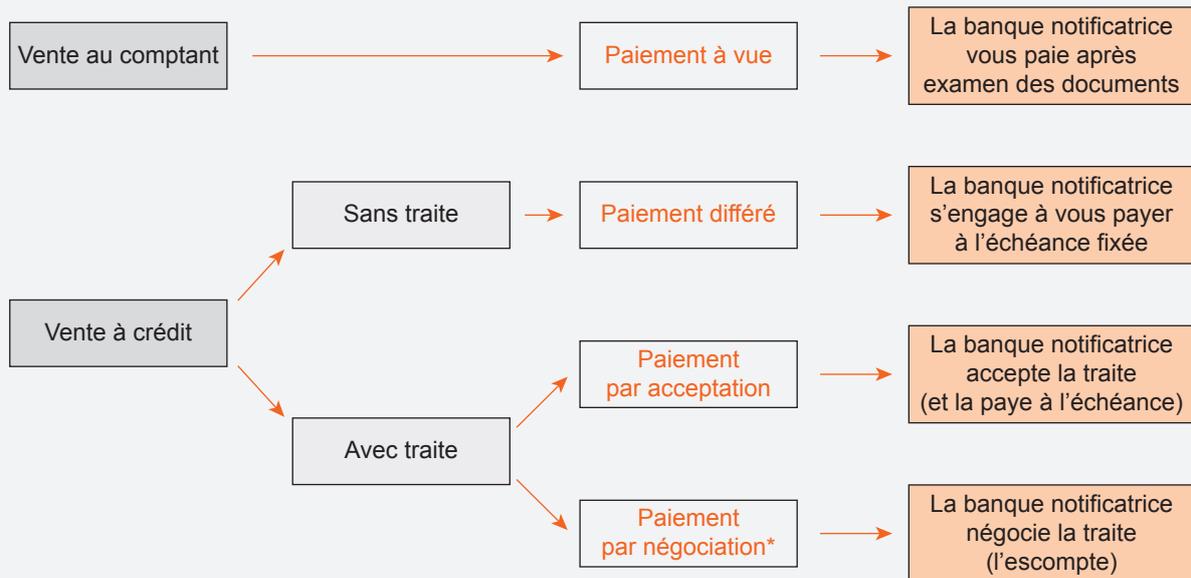
**Crédit payable aux caisses de la banque notificatrice**

Le crédit est payable **en France**. C'est le banquier français qui juge de la conformité des documents (en ⑤), et décide de les payer\*. À l'étape ⑥, le banquier émetteur se fera rembourser par son correspondant. Cette solution est donc plus confortable pour vous.

\* Ou d'accepter la traite. Voir **Modes de réalisation**.

**Conseil**

Votre intérêt comme exportateur est que le crédit soit confirmé et payable en France, c'est-à-dire aux caisses de la banque notificatrice. Il faut le demander dès l'offre.

**Modes de réalisation (exemple d'un crédit export payable en France)**

\* Sauf modalité « négociation de traite à vue ».

**INFORMATISATION ET DÉMATÉRIALISATION DES DOCUMENTS**

Un des problèmes principaux du crédit documentaire est la **lourdeur** de sa dimension matérielle : l'édition, la collecte, la transmission, le contrôle de la liasse documentaire génèrent des contraintes et des coûts.

Les banques tentent donc d'alléger la procédure, d'une part en utilisant le réseau Swift pour l'émission du crédit et pour les transferts de fonds ; d'autre part en utilisant, lorsque c'est possible, des documents créés et/ou transmis sous forme numérisée. C'est l'objet des « e-RUU » (règles et usances pour les crédits transmis par voie électronique). Mais la dématérialisation des documents n'en est qu'à ses débuts, car elle pose des problèmes évidents de certification et de contrôle.

**Conseil****Les crédits documentaires, est-ce pour vous ?**

La technique de la remise et celle du crédit documentaires sont adaptées à des **opérations ponctuelles**, alors que l'assurance-crédit ou l'affacturage (→ Voir la fiche *Les autres solutions de couverture*) sont plutôt conçus pour des courants d'affaires réguliers.

Mais un certain nombre d'éléments doivent être pris en compte, surtout pour les crédits documentaires :

- La technique peut sembler **disproportionnée** dans sa lourdeur, ce qui peut conduire le prospect à refuser votre offre. Il entre dans cette appréciation une dimension de « culture des affaires » (habitudes du pays et du secteur d'activité).
- Les frais bancaires sont prohibitifs pour de petites opérations.
- La technique est **exigeante pour l'exportateur** : conformité parfaite avec la commande en qualité et quantité, respect absolu du délai de livraison, précision dans la rédaction des documents, organisation parfaite du suivi du dossier. Tout ceci réclame de l'énergie et du personnel formé.

Une solution alternative consiste à recourir à la lettre de crédit stand by (LCSB) qui obéit à une autre logique que le crédit documentaire puisqu'elle n'est mise en œuvre qu'en cas d'incident de paiement (→ Voir la fiche *Les sûretés et garanties de paiement*).

**GARANTIE DE LA CONFIRMATION DE CRÉDITS DOCUMENTAIRES**

Afin de faciliter la confirmation des crédits documentaires ouverts en règlement des contrats d'exportation réalisés par des entreprises françaises, COFACE propose, avec la garantie et pour le compte de l'État, de couvrir les banques confirmatrices françaises ou étrangères contre le risque de non-remboursement par la banque émettrice du crédit documentaire confirmé par la banque assurée.

Les risques couverts sont la carence ou l'insolvabilité de la banque émettrice, des faits politiques (moratoire général, non-transfert, guerre...) ou catastrophiques (cyclone, inondation, tremblement de terre...).

**Conseil**

Pour plus de précisions sur la garantie de la confirmation des crédits documentaires, consultez le site de COFACE, [www.coface.fr](http://www.coface.fr), Garanties publiques, à la rubrique « Assurance crédit export ».

## Business France vous accompagne

Les techniques bancaires à la disposition des exportateurs sont parfois nombreuses et il faut savoir choisir celle qui est la plus appropriée à votre besoin.

- Le **guide des affaires** Business France vous apporte une première réponse par rapport aux moyens de paiement les plus usuels sur votre marché cible et aux recours disponibles en cas de non-paiement. Pour plus d'informations : [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)
- Par ailleurs, la **Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne ([www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Label Bpifrance Export. Pour faciliter la démarche des entreprises, Bpifrance, Coface et Business France ont noué un partenariat et créent le label Bpifrance export. L'offre de produits et de services a été simplifiée et améliorée pour apporter un soutien plus efficace aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international. Des chargés d'affaires internationaux Business France et des développeurs Coface ont été déployés dans les Directions régionales Bpifrance pour offrir aux entreprises, en un même lieu, un ensemble de conseils et services personnalisés et faire réussir leurs projets à l'international. Retrouvez les offres détaillées de Bpifrance et Coface sur [coface.fr](http://coface.fr) et [bpifrance.fr](http://bpifrance.fr).
- Enfin, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)