

LES REMISES DOCUMENTAIRES

L'essentiel

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle le client mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux accompagnés ou non de documents financiers. Le traitement des remises documentaires s'effectue conformément aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements. (RUE 522 de la Chambre de Commerce Internationale)

L'objectif

Mode de paiement à l'international moins lourd que le crédit documentaire mais offrant plus de sécurité que le virement bancaire international.

Si vous êtes vendeur, vous avez une grande sécurité de paiement surtout pour les remises à l'encaissement à vue.

Les points forts

- ▶ La remise documentaire est un moyen de paiement à l'international simple et relativement peu coûteux.
- ▶ La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- ▶ L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.
- ▶ L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.
- ▶ L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.

Les modalités

- L'encaissement documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change car il ne peut acheter des devises à l'avance.
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaire et n'entrent aucunement dans le processus. C'est la raison pour laquelle ce mode de paiement est moins sécurisé que le crédit documentaire.
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- L'importateur n'a aucune garantie en terme de délais ni de la conformité des marchandises commandées. L'exportateur, quant à lui, subit un risque car il expédie ses marchandises sans la réception d'un engagement inconditionnel de paiement. Ces deux cas se rencontrent rarement étant donné que la remise documentaire s'effectue généralement entre opérateurs de confiance.

La clientèle concernée

Les importateurs et exportateurs effectuant des opérations récurrentes avec des partenaires de longue date et de confiance et qui souhaitent maintenir une certaine sécurité sur le paiement ou l'expédition des marchandises.

Les autres points à retenir

La remise documentaire peut se faire en deux formes :

- Documents contre paiement (D/P) : la banque ne remet les documents que si le paiement est immédiat.
- Documents contre acceptation (D/A) : la banque ne délivre les documents à l'acheteur que s'il accepte une ou plusieurs traites qui seront payées plus tard.