



LA REMISE DOCUMENTAIRE

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate une banque pour recueillir le règlement de l'acheteur, ou l'acceptation d'un effet de commerce, contre la remise de documents commerciaux et douaniers qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.

1) DESCRIPTIF

Dans le cadre d'une remise documentaire, l'acheteur est tenu d'accepter cette technique de paiement pour se voir remettre les documents de transport convenus pour dédouaner et prendre possession de la marchandise.

- Le **donneur d'ordre ou remettant** (l'exportateur) : C'est en effet le vendeur qui confie l'opération à une banque (dans la plupart des cas, il s'agit de sa banque).
- La **banque remettante** : Il s'agit de la banque à laquelle l'exportateur a confié l'opération (généralement, il s'agit de sa propre banque). Il peut toutefois s'agir d'une banque située dans le pays de l'acheteur ou même de la banque de l'acheteur.
- La **banque présentatrice** : Il s'agit de la banque chargée de l'encaissement contre remise des documents à l'acheteur. Généralement c'est la banque correspondante de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur.
- Le **tiré** (l'importateur) : Il s'agit en effet de l'acheteur qui reçoit les documents de la banque présentatrice contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

2) FONCTIONNEMENT

1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

2. Expédition des marchandises

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

3. Remise des documents

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

4. Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.

5. Remise des documents à l'acheteur

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

6. Paiement ou acceptation

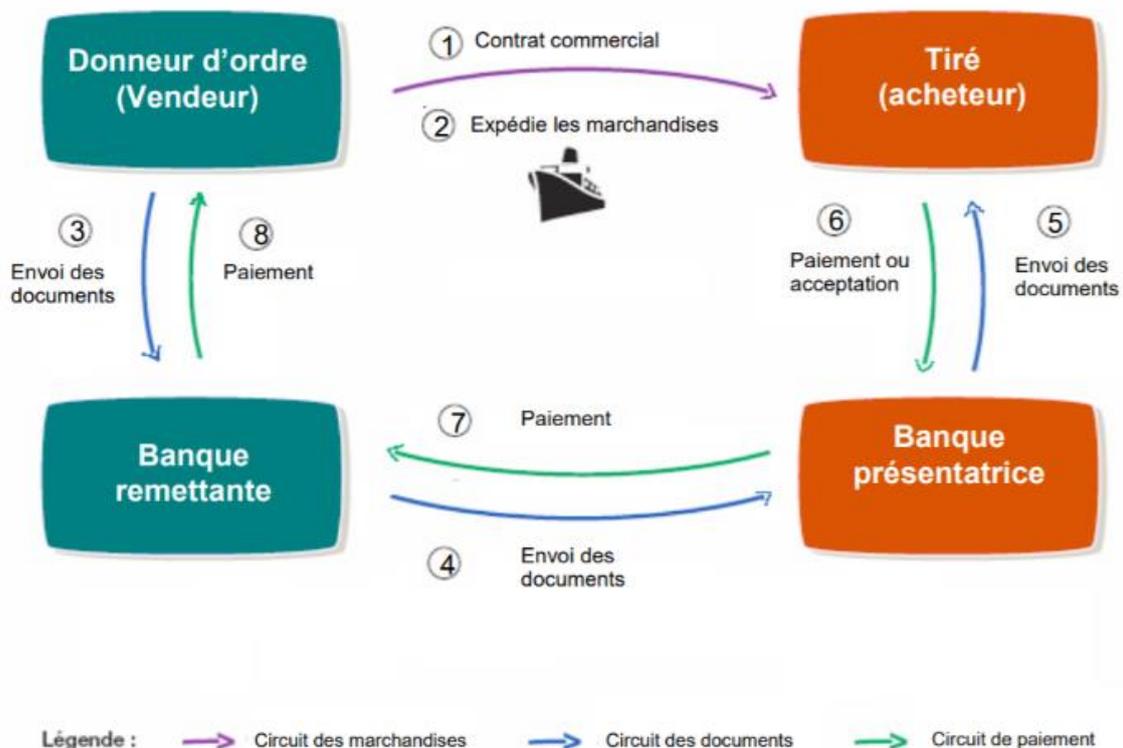
L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

8. Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.





3) CARACTERISTIQUES

Il existe deux types de remises documentaires :

- **Les documents contre paiement** : Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.
- **Les documents contre acceptation** : Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce (traite). Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

Pour plus de sécurité, le vendeur peut demander que la banque présentatrice de faire avalisé l'effet de commerce.

4) AVANTAGES, INCONVENIENTS ET RECOMMANDATIONS

Avantages

- Garantie de bonne réception des marchandises commandées pour l'acheteur
- Paiement effectué uniquement au dédouanement de la transaction commerciale
- Une technique de paiement à moindre coût
- Une gestion simplifiée par rapport au crédit documentaire

Inconvénients

- La remise documentaire n'engage aucune des banques sur le paiement de la transaction commerciale.
- Risque de refus des documents par l'acheteur : A charge pour le vendeur de trouver une solution pour la marchandise expédiée afin de pouvoir être payé (négociation de nouvelles conditions, revente sur place, retour, destruction, ...)
- Risque que l'acheteur puisse dédouaner la marchandise sans être en possession des documents d'expédition. Il faut donc bien prévenir le transitaire de la mise en place de la remise documentaire en amont de l'expédition.

Recommandations

- Etre dans le cadre d'une relation de confiance éprouvée avec son partenaire commercial
- A utiliser pour des produits standards pour lesquels il existe un marché local potentiel (s'il faut revendre la marchandise sur place)
- Procéder à un transport maritime car seul les expéditions par voie maritime apportent une garantie de paiement dans la mesure où le titre de transport (connaissance maritime) est un titre représentatif de la marchandise : c'est-à-dire qu'il faut



impérativement disposer des documents de transport pour pouvoir prendre possession de la marchandise

- S'assurer que le pays de l'acheteur est stable économiquement et politiquement

5) TEXTES DE REFERENCE

Une pratique régie par une réglementation internationale unique

Les Règles Uniformes relatives aux Encaissements (RUE 522 de la Chambre de Commerce Internationale)

Pour de plus amples informations, merci de contacter exclusivement la CCI dont vous dépendez.

VOS CONTACTS RÈGLEMENTATION À GREX

Amandine Bastien	04 76 28 28 46	amandine.bastien@grex.fr
Carole Gros-Jean	04 76 28 28 38	carole.gros-jean@grex.fr
Claire Quesada	04 76 28 28 45	claire.quesada@grex.fr
Chloé Rouland	04 76 28 29 43	chloe.rouland@grex.fr

Fiche réalisée avec le concours de :



Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées.
Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.

GreX International est membre de



GreX International
World Trade Center Grenoble
5, place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France
T. 04 76 28 28 40 - F. 04 76 28 28 35 - grex@grex.fr www.grex.fr
SIRET : 183 830 017 00103 - Code NAF 9411Z - n° de TVA intracommunautaire FR55 183830017

