

La remise documentaire

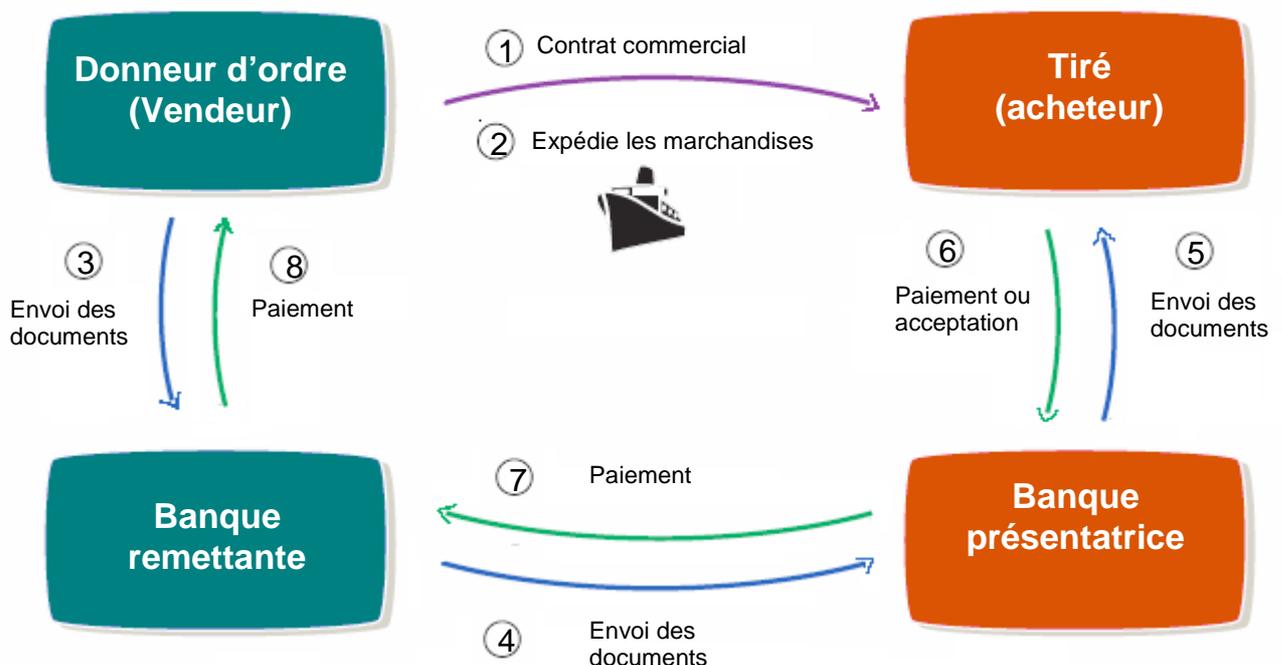
La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

A l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque (les banques en cas de confirmation) s'engage(nt) à payer l'exportateur (sous réserve de la conformité des documents présentés).

Intervenants de la Remise documentaire

- **Le donneur d'ordre ou remettant** : C'est le vendeur (exportateur).
- **Le tiré** : C'est l'acheteur.
- **La banque remettante** : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.

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.

Caractéristiques

Il existe deux types de remises documentaires :

- **Les documents contre paiement (D/P)** : Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.
- **Les documents contre acceptation (D/A)** : Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. 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.

Avantages

- **Simplicité**
- **Souplesse**
- **Rapidité**
- **Régi par les RUE 522 de la CCI**
- **Moins cher que le crédit documentaire**
- **Atout dans une négociation commerciale : la marchandise est expédiée avant le règlement**

Limites

- **Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur.**
- **Technique basée sur le transfert du droit de propriété : elle n'est réellement adaptée que dans le cas d'un transport par voie maritime, le titre de transport valant également titre de propriété.**
- **En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel acquéreur ou faire rapatrier sa marchandise à ses frais.**