

Instrument Et *Techniques De Paiement*

Dans le paiement il y a : - De la monnaie (laquelle ?) → Risque de change
- Accorder le délai de paiement au client
- Quel va être l'instrument de paiement ? Ex : Chèque
- Assurance doit-être payée : - Assurance documentaire
- Assurance crédit
- Fonctionne comme une société d'assurance, si le client n'a pas payé, l'assurance crédit va payer. A la base, il faut payer l'assurance pour chaque client s'il n'y a pas un problème

I) Instrument de paiement :

A) Le chèque :

+ Inconvénients :

- **Aucune garantie de paiement**
- Si libellé en devise : **risque de change**
- **A l'initiative du client : problème possible**
- **Risque de perte** par courrier

+ Formule intéressante :

Le chèque de banque a une **bonne couverture**.

L'exportateur demande à la banque de l'importateur de lui faire le chèque. L'importateur rembourse la banque moyennant commission.

B) Le virement :

Il se nomme le virement **SWIFT (Society For Worldwide Intervenant Financial Telecommunication)**

Il est utilisé par les banques.

C'est un réseau très sécurisé, ouvert 24 heures sur 24, 365 jours sur 365

Inconvénients : Il n'y a pas de garantie de paiement.

EX : Pas de réception de la marchandise, clients de mauvaise foi...

C) La lettre de change :

Existait déjà avant le Moyen-âge.

- **Définition :** C'est un écrit par lequel l'exportateur qui est tireur donne l'ordre à son client de payer un montant dû appelé le nominal à l'importateur (le tiré) à une date précise.

+ Avantages :

- Il y a une reconnaissance signée de dette
- Titre négociable : l'argent de la créance peut-être mobilisée (Ex : Mr X doit me payer dans un mois, pouvez-vous m'avancer la somme ?)
C'est-à-dire que la banque avance l'argent
- Si le client ne paie pas l'entreprise devra rembourser la banque.

+ Inconvénients

- Pas de garantie de paiement, le client peut refuser ou être dans l'impossibilité de payer.

II) Les techniques de paiement :

Il y a différents degrés de protection contre le risque de non paiement.

A) L'encaissement simple :

- **Risque :**

L'entreprise attend d'être payée, aucune aide d'une banque ou de la COFACE (plus grand organisme d'assurance française)

- **Mais possibilités intéressantes :**

- Demande de paiement avant la livraison
 - Contre remboursement : marchandise contre paiement
- } Pas commercial du tout

B) L'encaissement documentaire : Introduction : rôle des documents dans une vente internationale.

→ Intervention d'une ou plusieurs banques

→ Les documents d'importation export sont au centre de l'attention.

Ex : Contrat France/Chili

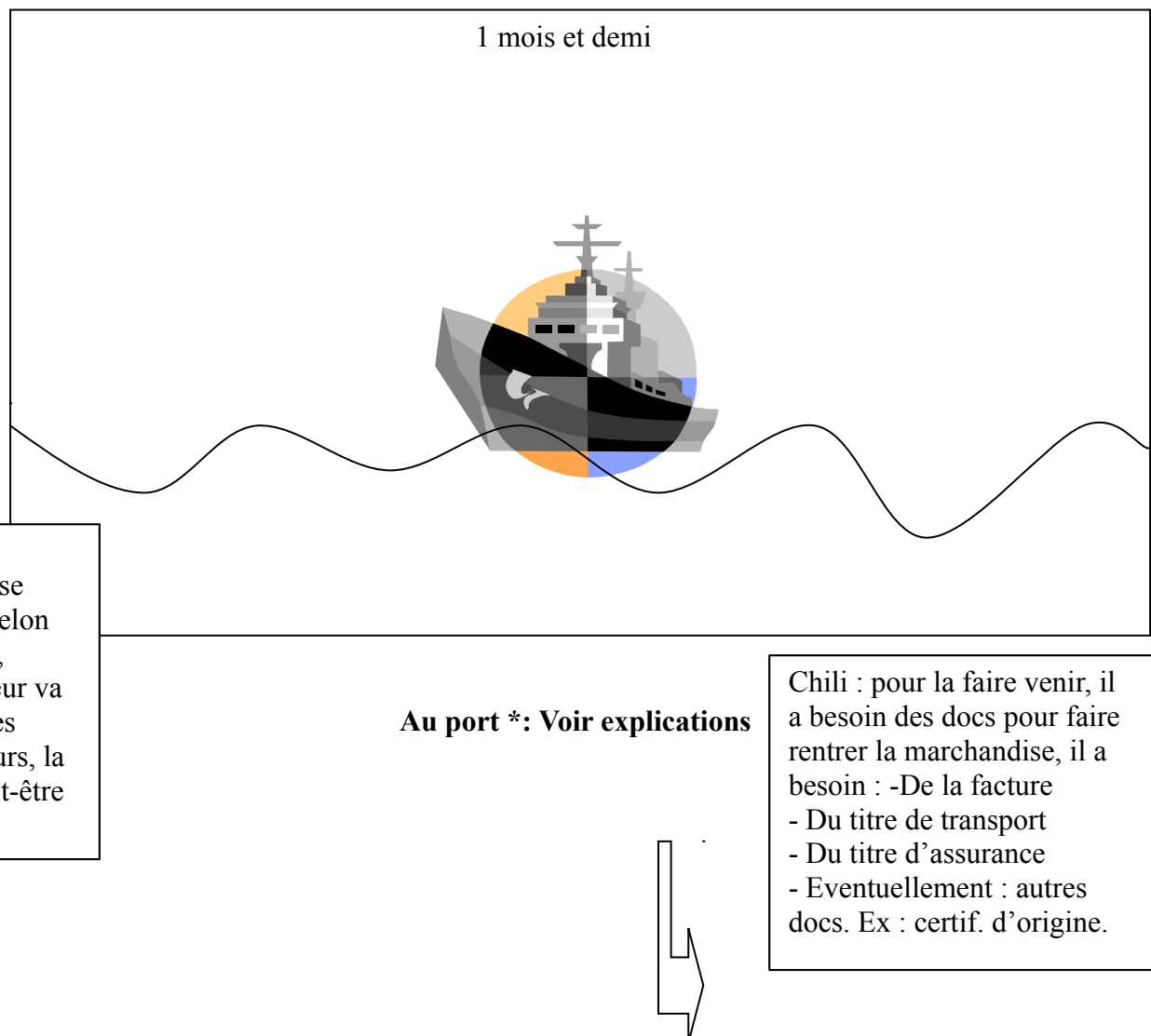
Proforma :

Devis qui récapitule toutes les conditions de ventes :

- | | |
|-----------------|---------------------|
| - Incoterm | - Délai de paiement |
| - Prix unitaire | - Moyen de paiement |
| - Monnaie | - SWIFT |
| - Poids/Volume | - Destinataire... |

Si le client le signe, il y a contrat, c'est-à-dire obligation d'être livré et de payer, obligation de remplir le contrat.

Exemple sans crédit documentaire :

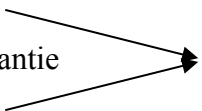


Permet à la douane de calculer les droits d'importations pour elle.

***Au port :**

- Facture établie.
- Eventuellement la marchandise a été attestée « conforme à l'organisation »
- Eventuellement a été établie et prouve que la marchandise est à bord.

Le problème de l'exportateur est de recevoir son paiement. Le problème de l'importateur est de recevoir la marchandise conforme au contrat. Ils font appel à une ou deux banques pour vérifier que tous les documents sont conformes et permet que le contrat soit honoré.

- Crédit documentaire
 - Remise documentaire garantie
 - Lettre de crédit stand by
- 
- Garantie d'être payé

L'importateur a besoin des documents pour :

- Le contrôle des marchandises
- Passer la douane

C) Le crédit documentaire :

- **Définition** : Le crédit documentaire est une banque de l'importation de payer l'exportateur
- **Définition internet** :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

Attention !!

L'exportateur doit fournir les documents conformes dans les moindres détails :
Exemple : une erreur de frappe peut entraîner le refus de paiement de l'acheteur.

➤ Les intervenants :

- **Le donneur d'ordre : The applicant = l'importateur**

C'est lui qui demande à sa banque d'ouvrir le CREDOC en faveur de l'exportateur.
C'est lui qui fournit la liste de documents que doit donner l'exportateur et indique des exigences précises (Ex : la date)

- **La banque émettrice : The Issuing Bank : Banque de l'importateur**

Elle transmet les exigences de l'importateur à la banque de l'exportateur.
Elle est garante du paiement

- **Le bénéficiaire : The Beneficiary : L'exportateur**

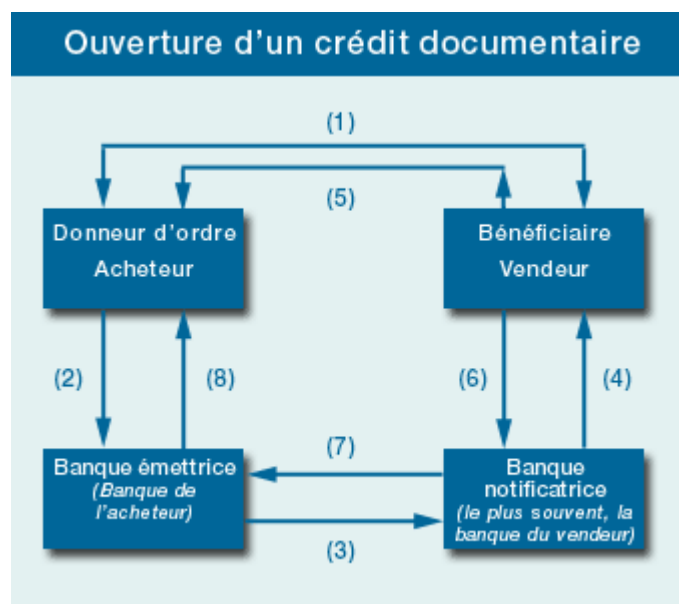
Il doit remplir son contrat de vente, fournir les dates, respecter les dates...

- **La banque notificative : The Notifying Bank**

Elle reçoit les exigences de l'importateur (avis d'ouverture, ou accreditif)
Elle le transmet à l'exportateur.
Elle vérifie les documents puis les expédie à la banque émettrice.

SCHEMA

Etapas du règlement du crédit documentaire



Étapes du règlement d'un crédit documentaire

1. Etablissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur.
2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur à sa banque.
3. Envoi du crédit documentaire à la banque du vendeur.
4. Notification de l'ouverture d'un crédit documentaire au vendeur. Éventuellement, confirmation du crédit par le banquier du vendeur.
5. Livraison des marchandises ou des services par le vendeur.
6. Remise des documents par le vendeur à sa banque qui contrôle s'ils correspondent aux spécifications du crédit documentaire.
7. Remise des documents à la banque de l'acheteur qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.
8. Remise des documents du vendeur de sorte que l'acheteur puisse entrer en possession des marchandises.

- **Différents types de CREDOC :**

- 1) **Credoc révocable** : Il peut être révoqué à tout moment par l'acheteur
- 2) **Credoc irrévocable** : ne peut-être révoqué après signature
- 3) **Credoc confirmé** : La banque de l'exportateur apporte aussi sa garantie
- 4) **Credoc irrévocable et confirmé**

- **Crédit documentaire export** : on est à la place de l'exportateur
- **Crédit documentaire import** : on est à la place de l'importateur

- Les règles concernant le Credoc établi par le CCI : Règles et usances de la CCI sur le crédit documentaire, notamment sur les dates importantes à respecter dans l'ouverture du Credoc.
- Dates limites de remise des documents = date à laquelle le crédit n'est plus valable et l'acheteur est en droit de ne plus payer
- Si la date d'embarquement n'est pas précisée, d'après la CCI, l'exportateur anormalement 21 jours pour expédier les documents.