

INSTRUMENTS DE PAIEMENT COMMERCIAL

Table des matières

1. Introduction	page 1
2. Conditions de paiement / risque à l'approvisionnement	2
3. Les instruments de la garantie de paiement	3
4. Carte des connaissances	annexe

1. INTRODUCTION

1.1 Idée directrice

1.12 Le commerce comporte de nombreux risques. Il implique, entre autres, le danger de pertes matérielles et financières. C'est pourquoi les commerçants doivent être au courant de ces facteurs de risques et des aspects financiers.

1.2 Objectifs détaillés

- 1.12.1.1 Evaluer les risques
- 1.12.1.2 Instruments de paiement commercial

1.3 A la fin de ce chapitre, vous connaissez...

- ... les différents risques que comporte le commerce international.
- ... les instruments usuels concernant le paiement commercial.

1.4 Carte des connaissances

A la fin du texte se trouve une carte des connaissances. Vous y trouverez tous les termes importants ainsi que les liens qu'ils ont entre eux.

2. Conditions de paiement / risque à l'approvisionnement

Une série de problèmes et risques supplémentaires apparaît lors de l'approvisionnement à l'étranger qu'il n'y a pas à l'intérieur du pays. Les clauses Incoterm aident lors de la livraison de marchandises, des accreditifs sont souvent exigés en contrepartie de la part des vendeurs (fournisseurs). L'attribution et le règlement correct des accreditifs font effectivement partie des tâches les plus exigeantes des affaires concernant le commerce extérieur.

Au sein du commerce international, lorsqu'une entreprise helvétique ne dispose pas des mêmes instruments juridiques que dans le commerce intérieur (exploitation), elle doit faire en sorte de se prémunir de tous les risques possibles.

Exemples de risques :

Risques pour l'exportateur

Documents : selon le type des documents, l'importateur en a besoin pour pouvoir prendre possession de la marchandise. Si l'importateur entre en possession de la marchandise sans présenter les documents, il existe un risque important de défaut de paiement.

Risque de réception : l'exportateur n'est pas certain que l'importateur réceptionnera la marchandise et paiera les documents.

Accréditif d'acceptation : avec la forme de paiement « documents contre acceptation de l'effet de change », il peut arriver que l'importateur accepte l'effet et entre ainsi en possession de la marchandise, mais que l'effet ne soit pas payé à l'échéance.

Risques pour l'importateur

Marchandise défectueuse : généralement, l'importateur ne peut accéder à la marchandise qu'après avoir payé ou accepté l'effet de change, sans pouvoir en contrôler au préalable la qualité. Il est donc important d'exiger des certificats de qualité ou d'avoir des exigences élevées quant au sérieux de l'exportateur.

Certificats de qualité : ils indiquent la nature/la consistance d'une marchandise et peuvent réduire le risque de marchandise défectueuse.

Autres risques

Achat (transfert des risques à l'acheteur (importateur, acquéreur))	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de fournisseur • Risque de pays • Risque de prix/de change • Risque de qualité/de quantité • Risque de transport • Risque de stockage
Vente (transfert des risques au vendeur (exportateur, fournisseur))	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de réception • Risque de ducroire • Risque de stockage

Le contrat de livraison entre l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur, fournisseur) constitue la base de l'opération en cours. Ce contrat doit fixer notamment les conditions de livraison (INCOTERMS) et les conditions de paiement.

Objectif détaillé 1.12.1.1

Parmi trois risques commerciaux, qu'ils soient nationaux ou internationaux, je cite une possibilité de limiter chacun. Je peux expliquer les mesures à un profane avec mes propres mots

Dans le commerce international, les conditions de paiement les plus importantes sont :

- La facture non payée (« open account »)
- L'acompte
- Le paiement contre encaissement documentaire
- Paiement contre accréditif
- Paiement contre « open account », assorti d'une garantie de paiement ou un mélange de ces solutions, par exemple 20% contre acompte, 70% contre accréditif et 10% contre procès-verbal de réception.

Le type de conditions pouvant entrer en ligne de compte dépend principalement des critères suivants :

- Les usages en cours dans le pays de l'acheteur et le pays fournisseur
- L'environnement économique et politique dans le pays de l'acheteur (risque de pays)
- La solvabilité de l'acheteur (risque de ducroire)
- Le risque de prestation du fournisseur
- Le risque de change
- Les besoins de sécurité des parties

Usuellement, en Europe, les achats se font contre « facture non payée ». Pour les livraisons provenant d'Extrême-Orient, d'Amérique Latine ou d'Afrique, la garantie du paiement est toutefois très importante pour le vendeur (exportateur, fournisseur). Dans le même temps, l'acheteur (importateur) d'une marchandise a clairement le droit de ne payer que ce qu'il a commandé, aux conditions précisées dans le contrat et dont font partie la qualité, le respect des délais de livraison (just in time) et les standards de prestation.

3. Les instruments de la garantie de paiement

Les instruments les plus connus, qui répondent aussi bien aux désirs et aux exigences du vendeur (exportateur, fournisseur) et de l'acheteur (importateur) sont les suivants:

- l'encaissement documentaire
- l'accréditif irrévocable
- la garantie bancaire

1) L'encaissement documentaire

On entend par encaissement documentaire l'encaissement par une banque (banque chargée de l'encaissement) d'un montant dû par l'acheteur (importateur) contre remise de documents précis.

Pour l'encaissement, la banque agit en qualité de fiduciaire et d'intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur. En effet, elle présente à l'acheteur, sur mandat du vendeur, les documents qui prouvent le transfert de la marchandise et encaisse en contrepartie le montant dû ou une acceptation d'effet de change.

Objectif détaillé 1.12.1.2

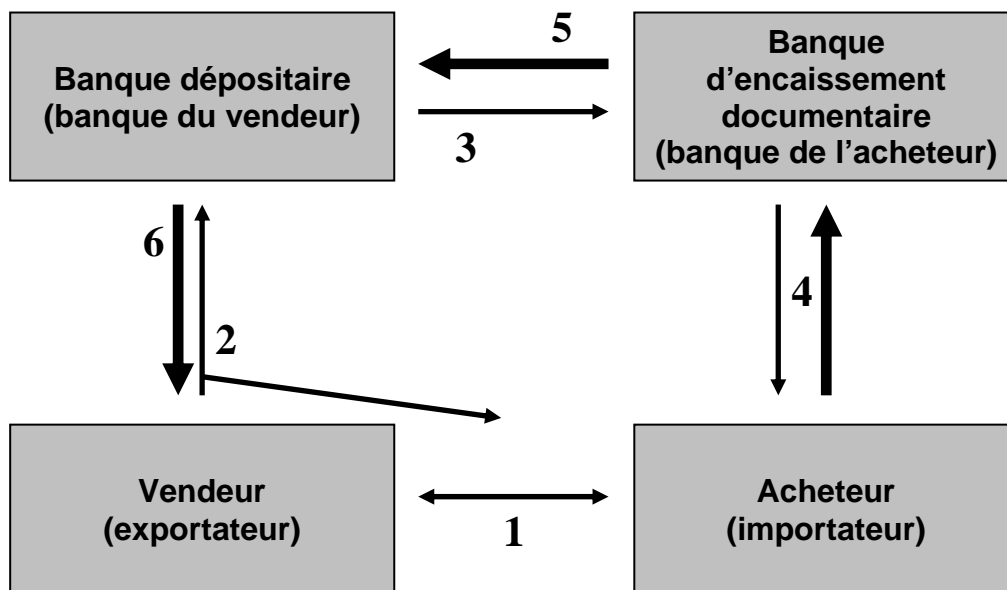
- a) Je suis au courant des instruments de paiement commercial et je peux expliquer avec mes propres mots les points sur lesquels ils divergent.
- b) Sur la base d'un exemple de mon entreprise formatrice librement choisi, je peux expliquer à un profane le fonctionnement de l'instrument de paiement le plus approprié au cas en question.

Dans le cadre d'un mandat d'encaissement documentaire, la responsabilité de la banque se limite pour l'essentiel à transmettre et à remettre les documents, sans pour autant souscrire d'engagement de paiement si l'acheteur n'honore pas ses engagements d'encaissement.

On distingue :

documents against payment (d/p)	L'acheteur (importateur) reçoit les documents au paiement de la marchandise. La banque chargée de l'encaissement fait suivre immédiatement l'argent à la banque du vendeur (exportateur). L'acheteur ne peut pas contrôler la marchandise avant le transfert.
documents against acceptance (d/a)	Au lieu d'un paiement immédiat, l'acheteur (importateur) accepte un effet de change qui restera auprès de la banque chargée de l'encaissement jusqu'à ce qu'il soit perçu ou qui sera transmis au vendeur (exportateur). L'acheteur n'a pas non plus la possibilité de contrôler la marchandise au préalable. Il se voit toutefois accorder un objectif de paiement.

Déroulement d'un encaissement documentaire



1. Le vendeur et l'acheteur concluent le contrat de vente
2. Dépôt des documents par le vendeur auprès de sa banque après l'envoi des marchandises
3. Ordre d'encaissement de la banque dépositaire à la banque étrangère chargée de l'encaissement contre envoi des documents
4. Paiement de la contre-valeur des documents par l'acheteur contre remise de ceux-ci
5. Remise du produit de l'encaissement à la banque dépositaire
6. Le vendeur est crédité du paiement, déduction faite des frais

Résumé sur l'encaissement documentaire :

Le vendeur va à sa banque avec les documents et la charge de recouvrer le montant. La banque contrôle les documents et les transmet à la banque de l'acheteur ; cette dernière les fait suivre à l'acheteur. Dès que l'acheteur verse l'argent sur le compte, les banques le transfèrent au vendeur. Si l'acheteur ne paie pas, le vendeur reçoit les documents en retour de la part des banques. Le vendeur ne dispose donc d'aucune garantie de paiement.

Inconvénient : si l'acheteur refuse de payer, le vendeur ne reçoit pas d'argent, mais la marchandise en retour.

2) L'accréditif documentaire

L'accréditif correspond à un engagement de la banque de verser au vendeur d'une marchandise, un montant déterminé ; ceci sur présentation dans les délais de documents conformes attestant l'envoi de la marchandise.

L'accréditif continue à jouer un rôle important dans le commerce mondial globalisé actuel, en tant qu'instrument de crédit et moyen de garantir et d'effectuer les paiements. Les exigences de forme pour les documents sont strictes dans une opération avec accréditif. Il est important que le bénéficiaire (vendeur, fournisseur) d'un accréditif sache qu'il ne pourra être payé que sur présentation de documents absolument conformes et que la banque est seule habilitée à juger, sur la base des documents, si le paiement peut être effectué.

Tous les ordres d'ouverture, de confirmation ou d'avis doivent indiquer précisément les documents qui doivent être présentés. On pourra envisager notamment comme documents: les documents de chargement, les connaissements à bord¹, les documents d'assurance, les factures commerciales, les factures de consulat, les certificats d'origine, les certificats de poids ou de qualité.

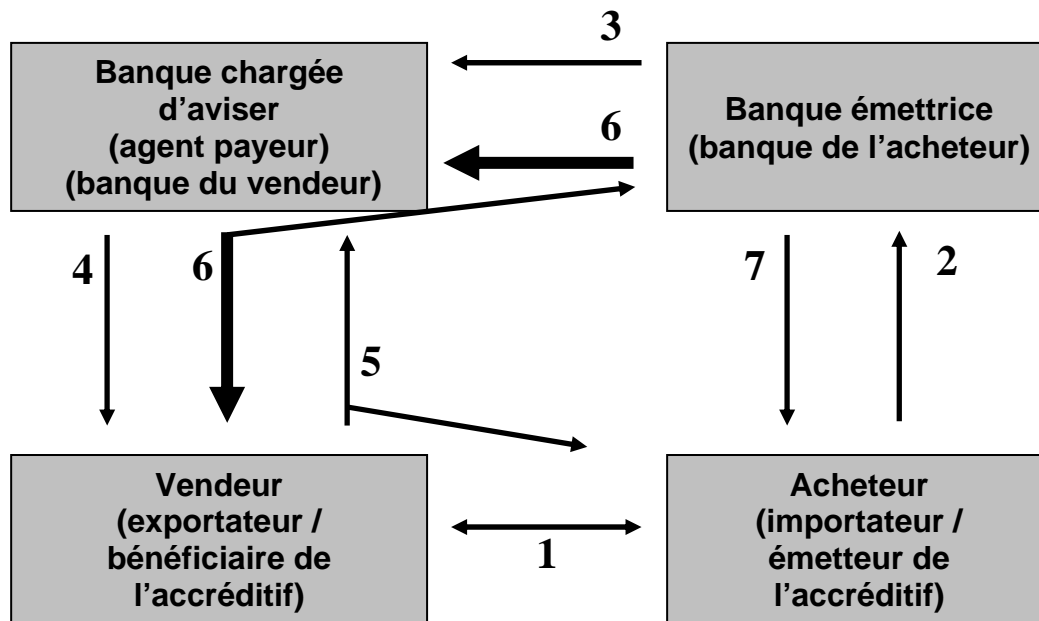
Accréditif irrévocable

Il s'agit d'un accréditif qui ne peut pas être modifié ni annulé sans l'accord de toutes les parties. L'accréditif irrévocable est usuel dans le commerce international. Il offre au vendeur la certitude que, sur présentation dans les délais de documents conformes, la banque émettrice fournira le paiement.

Accréditif révocable

Accréditif qui peut être à tout moment modifié ou révoqué. On utilise très rarement cette forme d'accréditif en raison des faibles garanties qu'il offre.

¹ Connaissance : déclaration contenant un état des marchandises chargées sur un navire

Déroulement d'un accréditif

1. Le vendeur et l'acheteur concluent le contrat de vente
2. L'acheteur donne à sa banque un ordre d'ouverture d'accréditif
3. Envoi du courrier d'ouverture de l'accréditif à la banque chargée d'aviser
4. Courrier au vendeur
5. Dépôt des documents auprès de la banque chargée d'aviser (agent payeur) après livraison de la marchandise
6. Si les conditions sont conformes à l'accréditif, le paiement au vendeur est lancé ainsi que l'envoi simultané des documents par la banque chargée d'aviser à la banque émettrice, moyennant débit de la contre-valeur des documents, des frais et des taxes.
7. Envoi des documents par la banque émettrice à l'acheteur, moyennant débit de son compte de la contre-valeur des documents, des taxes et des frais de la banque concernée

Résumé de l'accréditif :

L'acheteur doit charger sa banque de payer dès qu'elle a reçu les documents conformes. Dès que le vendeur a fait parvenir, via sa propre banque, les documents conformes à la banque de l'acheteur, il obtient la garantie de recevoir le montant figurant sur le contrat.

« Dans les opérations d'accréditif, les parties traitent des documents et non des marchandises, des services et/ou d'autres prestations auxquels se réfèrent les documents. »

Si les documents sont corrects, la banque paie.

Inconvénient : si les documents ne sont pas à 100% conformes (comme ils ont été décrits lors de l'ouverture de l'accréditif), alors la banque peut refuser de payer.

3) La garantie bancaire

La garantie bancaire est un engagement juridique. Il s'agit d'un document signé par la banque de l'acheteur qui garantit le paiement d'un montant à concurrence d'un plafond défini à un tiers désigné. Cet engagement intervient au cas où l'acheteur n'honorait pas ses obligations de paiement. La caution bancaire donne au vendeur une garantie maximum de toucher son argent. L'acheteur supporte les coûts liés à l'établissement d'une telle garantie bancaire.

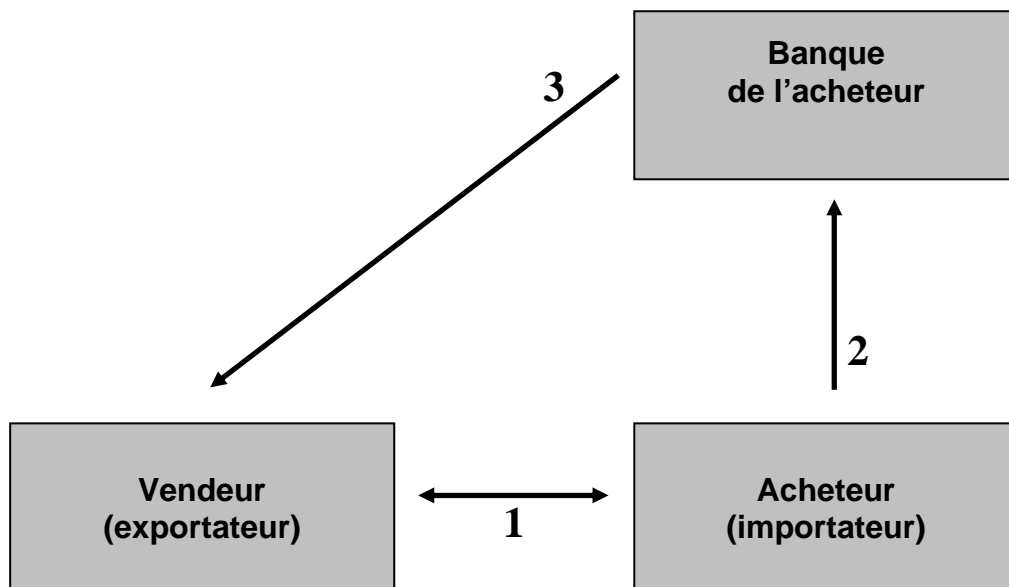
Garantie de paiement plutôt qu'accréditif

La garantie de paiement est l'une des garanties bancaires les plus fréquentes. On l'utilise notamment pour garantir le mode de paiement « facture non payée ». La garantie de paiement sert par exemple à assurer le paiement complet d'une marchandise.

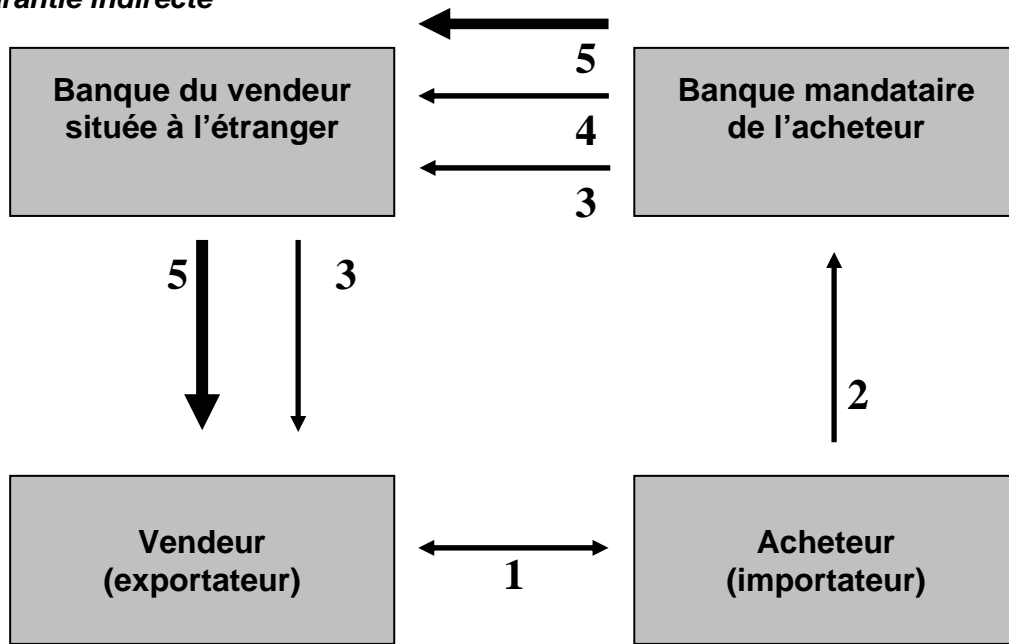
Généralement, une utilisation de la garantie par le bénéficiaire (par exemple le vendeur d'une marchandise) s'effectue contre déclaration écrite qu'il (le vendeur) a livré la marchandise à l'acheteur mais qu'il n'a pas reçu de paiement à l'échéance convenue.

Il apparaît ainsi clairement que la garantie n'intervient que si la prestation d'un tiers, convenue par contrat (par exemple le paiement d'une marchandise par l'acheteur), n'a pas été honorée.

Garantie directe



1. Le vendeur et l'acheteur concluent le contrat de vente (affaire de base).
2. L'acheteur charge sa banque de fournir immédiatement une garantie en faveur du vendeur.
3. Si l'acheteur ne peut ou ne veut pas payer, la garantie intervient et la banque paie la somme convenue au vendeur.

Garantie indirecte

1. Le vendeur et l'acheteur concluent le contrat de vente (affaire de base). La livraison a lieu dans le délai stipulé.
2. L'acheteur charge sa banque de fournir une garantie, par l'intermédiaire de la banque du vendeur (voie indirecte).
3. La banque de l'acheteur invite la banque du vendeur à verser au vendeur „à première réquisition“ la somme convenue, et ce en contrepartie d'une garantie.
4. La banque de l'acheteur fournit à la banque du vendeur une garantie sur la somme convenue (contre-garantie).
5. Si l'acheteur ne peut ou ne veut pas payer, les garanties interviennent et sont prises en charge par leur banque respective :
 - La banque du vendeur paie au vendeur la somme convenue.
 - La banque de l'acheteur paie à la banque du vendeur la somme convenue.

« À première réquisition »

L'objet d'un paiement à première réquisition est de faire parvenir au bénéficiaire, immédiatement, sans délai et sans relance, des moyens liquides en renonçant par principe à une compensation et à ne faire valoir les oppositions à cet engagement que dans le cadre d'un processus de demande de remboursement.

Le principe est le suivant: « payer d'abord, intenter un procès ensuite ».

Résumé de la garantie bancaire :

La banque paye la somme définie dès que le vendeur l'exige. Aucun document n'est examiné.

Inconvénient : coûts élevés