

LA REMISE DOCUMENTAIRE

CASH AGAINST DOCUMENTS (CAD) - DOCUMENTS AGAINST PAYMENT (D/P)

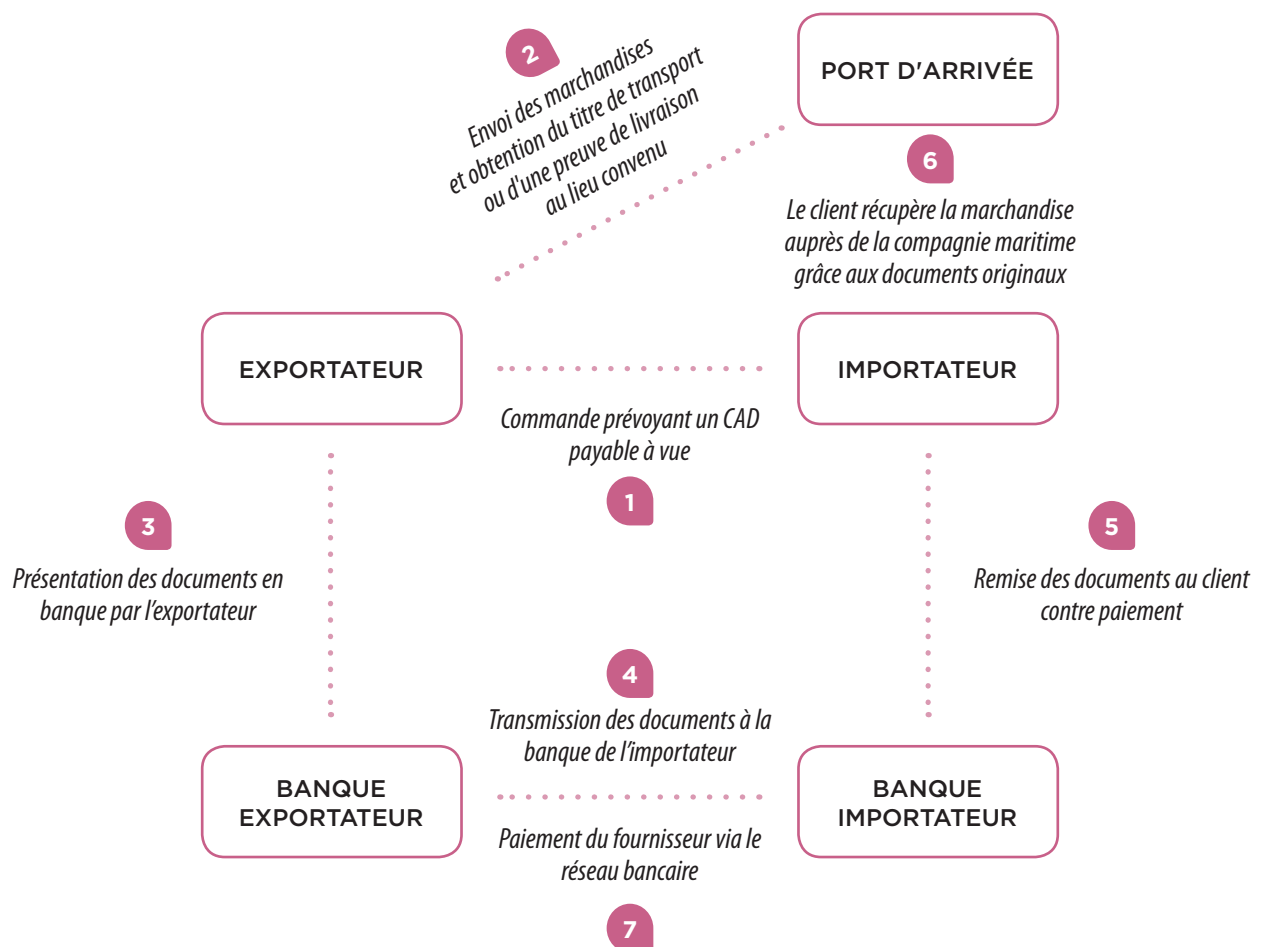
DÉFINITION

La remise documentaire est une technique de paiement très simple qui repose sur le fait que le client a besoin des documents pour retirer et dédouaner sa marchandise :

- L'exportateur, après avoir expédié la marchandise via un transitaire/commissionnaire, remettra les documents exigés par le client (facture, note de colisage, certificat d'origine, etc...) à une banque et non pas, comme en temps normal, directement au client.
- Pour récupérer les documents, et donc la marchandise, le client doit régler la facture à la banque.

MÉCANISMES

La remise documentaire payable à vue, transport maritime.



LA REMISE DOCUMENTAIRE

CASH AGAINST DOCUMENTS (CAD) - DOCUMENTS AGAINST PAYMENT (D/P)

AVANTAGES

- + Technique simple et économique en termes de frais bancaires.
- + Pour le vendeur : en cas de non paiement, les marchandises ne seront pas livrées.
- + Pour l'acheteur : il paiera sur preuve de transport.

INCONVENIENTS

Pour le vendeur :

- Inadapté aux transit-times courts (air, route), les marchandises arrivant avant les documents.
- Inadapté aux Incoterms® permettant à l'acheteur de disposer des marchandises avant paiement (EXW, FCA Usine, rendu Domicile).
- Risque que l'acheteur ne lève pas les documents...et ne paie pas, obligeant le vendeur à rapatrier la marchandise.
- Le risque politique n'est pas couvert.

Pour l'acheteur :

- Risque que les marchandises ne soient pas conformes à la commande.
Parade : mettre en place une inspection avant expédition.

CONSEILS POUR L'EXPORTATEUR

- Demander au transporteur de consigner le document de transport (notamment le *bill of lading*) à la banque de l'importateur. Une banque gardera ainsi le contrôle sur les marchandises jusqu'au paiement par le client.
- Eviter la remise documentaire payable par traite à échéance. Traite acceptée n'est pas traite payée...
- ... à moins, éventuellement, que la traite ne soit avalisée par une banque (garantie bancaire)... Et encore... car l'aval bancaire n'interviendra qu'après l'expédition.



Une technique simple s'est développée ces dernières années afin de préserver le vendeur sans subir la lourdeur du réseau bancaire. Ne fonctionne qu'en maritime avec l'émission d'originaux de connaissements maritimes (*bill of lading/BL*), de préférence sous Incoterms CPT/CIP/CFR/CIF :

1. le vendeur charge à bord du navire et récupère les originaux du *BL* "on board",
2. le vendeur retient les originaux, en adresse une copie à l'acheteur qui procède alors au virement bancaire,
3. une fois la somme sur le compte bancaire du vendeur, ce dernier adresse alors au moins un original du BL à son acheteur, ou bien, si le transit time est trop court, procède à un "telex release" (feu vert donné à la compagnie maritime de livrer la marchandise au destinataire).

• Support de référence : ICC's
Uniform Rules for Collections (ICC
Publication 522)
<https://2go.iccwbo.org/>

