

BMCE BANK

البنك المغربي للتجارة الخارجية

# Moyens de règlement des opérations commerciales avec l'étranger

Document élaboré par A. KHALLOUK & A . AZZAOUI

# COMMERCE INTERNATIONAL

## Considérations d'ordre politique juridique et économique

- ◆ Politiques gouvernementales & Réglementations pouvant affecter la transaction
- ◆ Risques de fraude
- ◆ Problèmes juridiques quant au règlement des différends & droits de propriété
- ◆ Termes commerciaux ( INCOTERMS )
- ◆ Documents requis

# Préoccupations des deux partenaires

## Pour l'acheteur :

- ◆ Recevoir les marchandises dans la quantité et la qualité convenue, à temps et au lieu désigné,
- ◆ Pouvoir différer (éventuellement) le paiement en utilisant une tierce partie (ou plus) ayant sa confiance (et celle de son vendeur, le cas échéant) et la compétence de réaliser ses opérations.

## Pour le vendeur :

- ◆ Avoir la certitude d'être réglé intégralement dans les délais convenus,
- ◆ livrer la marchandise ou les services commandés.

# L'EQUATION DU COMMERCE

## INTERNATIONAL

### Acheteur

Marchandise d'abord  
puis je donne l'argent



### Vendeur

L'argent d'abord  
puis je livre  
la marchandise



# MOYENS DE PAIEMENT

## Païement d'avance ou virement à la commande

Cette méthode de paiement est utilisée lorsque :

- ◆ La situation dans le pays de l'acheteur est instable
- ◆ Risque potentiel que l'acheteur ne remet pas les fonds ou tarde à le faire à temps

### Inconvénients pour l'Acheteur:

- ◆ Engage des fonds avant réception des marchandises
- ◆ Aucune assurance que les marchandises seront livrées

### Avantages pour le Vendeur :

- ◆ Possibilités d'utiliser aussitôt les fonds payés

# MOYENS DE PAIEMENT

## Païement après réception des marchandises «OPEN ACCOUNT »

### Avantages pour l'acheteur :

- ◆ Paiement après réception et inspection des marchandises
- ◆ Paiement conditionné par les problèmes d'ordre politique, juridique et économique

### Inconvénients pour le vendeur :

- ◆ Abandonne la propriété des marchandises sans avoir la certitude d'être payé
- ◆ Des événements peuvent retarder ou interdire le paiement
- ◆ Capitaux gelés jusqu'au règlement

# Solution de rechange

## Encaissement Documentaire (Remise Documentaire)

Arrangement prévoyant que les marchandises sont expédiées et les documents / traites sont adressés par la Banque du vendeur avec instructions pour l'encaissement auprès d'un de ses correspondants dans la ville où se trouve l'Acheteur.

### Précautions à prendre par le Vendeur :

- ✓ Se renseigner sur l'acheteur et sur la situation politico-économique de son pays.
- ✓ Être prêt pour la revente, la réexpédition ou l'entreposage des marchandises en cas de non paiement par l'acheteur.

# Remise Documentaire

## Avantages & Inconvénients pour le Vendeur

### Avantages :

- ◆ **Moyen ni compliqué ni coûteux**
- ◆ **Les encaissements facilitent le financement avant ou après l'exportation**

### Inconvénients :

- ◆ **Expédition des marchandises sans que l'acheteur ne donne un engagement de paiement inconditionnel**
- ◆ **Ses capitaux sont gelés jusqu'à réception des fonds**

# Remise Documentaire

## Avantages & Inconvénients pour l'Acheteur

### Avantages :

- ◆ le paiement peut être différé jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties ont convenu d'un paiement tardif

### En cas d'impayé :

- ◆ Sa réputation peut être affectée

# Le Crédit Documentaire

## Définition :

Le crédit documentaire ou lettre de crédit est :

- ① Un engagement donné par une banque
- ② pour le compte de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte,
- ③ de payer au vendeur ( bénéficiaire )
- ④ la valeur d'une traite et/ou de documents,
- ⑤ sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés.

➔ Le crédit documentaire répond généralement au désir du vendeur d'être payé et à celui de l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit. Cet instrument financier sert ainsi les intérêts des deux parties.

# Le Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est :

- ◆ une facilité bancaire pour réaliser une transaction commerciale internationale,
  - ◆ un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat. La banque émettrice ou, le cas échéant, la banque confirmante s'acquittera de ses obligations sous réserve du respect des termes et conditions du crédit documentaire,
  - ◆ une garantie de paiement sous réserve du respect des termes et conditions du crédit documentaire,
  - ◆ un mode de paiement fondé uniquement sur des documents et non pas sur les marchandises ou services en cause.
- ➔ Néanmoins, il est important pour les deux partenaires (Vendeur & Acheteur) de s'informer l'un sur l'autre, avant de nouer des relations commerciales entre eux.

# Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU 500- Révision de 1993)

## Quelques Principes Fondamentaux

- **Autonomie du Crédoc par rapport au contrat commercial**
- **Séparation entre documents et marchandises**
- **La Banque émettrice et la Banque confirmante sont engagées de payer au cas où les documents sont conformes.**
- **Les Banques engagées doivent examiner avec un soin raisonnable tous les documents dans un délai maximum de 7 jours ouvrés suivant le jour de réception des documents.**
- **Pas d'ambiguïté quant aux émetteurs des documents.**
- **Les conditions sans indication des documents à présenter ne seront pas tenues en considération.**

# Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU 500- Révision de 1993)

## Quelques Principes Fondamentaux

- Les Banques n'assument aucune responsabilité quant à :
- la forme, la suffisance, l'exactitude, l'authenticité, la falsification ou l'effet juridique du ou des documents;
- la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'état, l'emballage, la livraison, la valeur ou l'existence des marchandises... ( Art 15 )
- Les RUU sont un "code de bonne conduite", elles n'ont pas force de loi. En cas de litige, les parties s'y réfèrent. Les litiges peuvent être réglés soit à l'amiable (cas le plus courant), soit par voie judiciaire ou arbitrale.

# Avantages du Crédit Documentaire

## ➤ Avantages pour l'Acheteur :

- ✓ Il est assuré que le paiement ne se fera que si tous les documents et conditions exigés sont conformes,
- ✓ Il peut bénéficier de refinancement par crédit fournisseur,

## ➤ Avantages pour le Vendeur :

- ✓ Il sera moins soucieux car il compte sur l'engagement d'une ou de deux Banques ( en cas de confirmation ),
- ✓ Il peut obtenir des préfinancements pour ses livraisons,
- ✓ En obtenant la confirmation d'une Banque locale, il se prémunit contre les risques pays.

" LE VENDEUR ET L'ACHETEUR Y TROUVERONT AINSI LEUR COMPTE ! "

# Le Crédoc une solution à l'équation du Commerce International

- Mais attention, le Crédit Documentaire n'est pas un remède magique à l'absence de confiance ou à l'existence de malveillance entre vendeurs et acheteurs.
- En cas de doute profond entre opérateurs, il vaut mieux s'abstenir de traiter; et ce n'est pas parce qu'on fera appel aux banques pour s'engager en lieu et place de l'acheteur ou du vendeur que la méfiance sera circonscrite. Avant tout, les affaires doivent être saines et les partenaires honorables.
- En effet, lorsqu'on ne se connaît pas on doit se renseigner : « **QUI EST QUI** » peut être encore plus important que « **SAVOIR COMMENT** » .
- Souvent, c'est en méconnaissant cette simple vérité qu'on risque de se diriger vers des mésaventures.

# **CHOIX DU MOYEN DE PAIEMENT**

**Le choix du mode de paiement est déterminé par :**

- La qualité des relations entre les partenaires,**
- Le rapport de force découlant souvent de la position stratégique ou non du produit ou du service à fournir,**
- La tradition commerciale des deux partenaires ou de leur pays respectif,**
- Les contraintes financières des deux partenaires,**
- L'analyse des différents risques effectuée par chaque partenaire (Commercial, Politique, Technique, Monétaire)**