

## Encaissements documentaires



L'encaissement documentaire est une opération d'encaissement effectuée par une banque sur l'ordre du vendeur contre remise des documents à l'acheteur.

### Indice

Encaissements documentaires	1
Déroulement d'un encaissement documentaire	1
Types d'encaissements documentaires	2
Commissions et frais d'encaissement documentaire	3

### Encaissements documentaires

Avec l'encaissement documentaire, la banque prend en charge le montant dû pour le vendeur contre remise de documents.

Comparé à la livraison contre facture non encore payée, l'encaissement documentaire permet une plus grande sécurité dans la mesure où il évite que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise sans l'avoir payée ou sans avoir accepté un effet de change.

L'encaissement documentaire est surtout adapté comme opération de paiement quand l'exportateur ne souhaite pas expédier la marchandise contre une simple facture non encore payée, mais n'exige pas la même protection contre les risques que celle offerte par le [crédit documentaire](#).

### Déroulement d'un encaissement documentaire

Plusieurs étapes individuelles peuvent être nécessaires entre le premier contact entre l'acheteur (tiré, importateur) et le vendeur (donneur d'ordre, remettant, exportateur) et la réalisation complète de l'affaire. Cependant, il existe trois phases fondamentales.

#### • Phase 1

**Convention relative aux conditions d'encaissement:** Le vendeur définit les conditions de paiement dans son offre ou il en convient avec l'acheteur dans un contrat de vente.

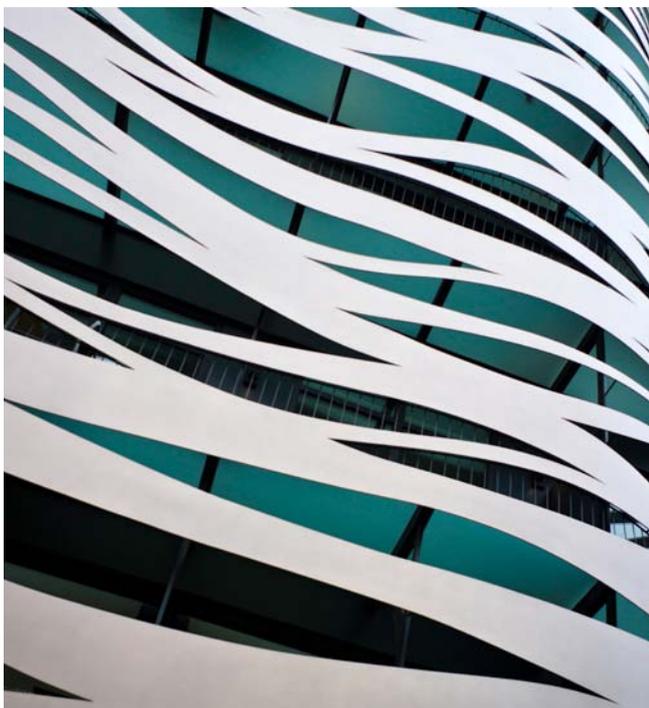
#### • Phase 2

**Transmission de l'ordre d'encaissement et remise des documents:** Après avoir reçu l'ordre, c'est-à-dire après avoir conclu le contrat de vente, le vendeur expédie la marchandise commandée directement à l'adresse de l'acheteur ou à l'adresse de la banque chargée de l'encaissement (banque de l'acheteur). En même temps, il rassemble tous les documents nécessaires (factures commerciales, connaissance,

certificat d'assurance, certificat d'origine, etc.) et l'envoi ainsi que l'ordre d'encaissement à la banque remettante (banque du vendeur).

La banque remettante transfère les documents ainsi que les instructions nécessaires à une banque du pays de l'acheteur. Dans la plupart des cas, celle-ci présente directement les documents à l'acheteur. Dans certaines circonstances, elle confie la présentation à une autre banque. La banque chargée de l'encaissement qui présente les documents à l'acheteur peut aussi être qualifiée de banque présentatrice.

Pour simplifier la rédaction de l'ordre d'encaissement documentaire pour le vendeur, le Credit Suisse met à sa disposition un formulaire d'ordre spécifique.



### Réflexion pratique pour examen des documents

Avant de transmettre l'ordre d'encaissement à sa banque, le vendeur doit vérifier que les documents correspondants ont été remplis correctement et intégralement. La banque n'est pas tenue d'en vérifier le contenu. Sa mission consiste uniquement à transmettre les documents et à veiller à la bonne exécution de l'ordre d'encaissement. Pour ce faire, elle contrôle que tous les documents mentionnés dans l'ordre d'encaissement lui ont bien été remis.

Le vendeur doit se poser les questions suivantes:

Tous les documents exigés par l'acheteur mentionnés dans le contrat de vente sont-ils réunis? Les réglementations du pays d'importation ont-elles été prises en compte? Les documents ont-ils été signés en bonne et due forme? Les endossements nécessaires ont-ils été appliqués au verso du connaissance, du document d'assurance ou de l'effet de change? Tous les papiers à ordre sont transmissibles par endossement.

### • Phase 3

#### Présentation des documents à l'acheteur et paiement:

La banque présentatrice informe l'acheteur de l'arrivée des documents ainsi que des conditions de libération. Elle reçoit son paiement ou son acceptation en échange et lui remet les documents (convention « donnant-donnant »). Elle vire la somme d'encaissement payée à la banque remettante qui crédite le montant au vendeur

#### Réflexion pratique pour présentation des documents

L'acheteur trouve dans la communication de la banque présentatrice, l'avis et les photocopies correspondantes des documents et les informations importantes à propos de la marchandise qui lui est expédiée. En outre, il peut constater si les documents présentés à la banque permettent de retirer ou de décharger la marchandise.

L'acheteur peut s'il le souhaite vérifier les documents au siège de la banque présentatrice. En revanche, la banque ne peut lui permettre d'inspecter la marchandise arrivée à destination sans autorisation spéciale du vendeur.

#### Réflexion pratique pour paiement

Si l'acheteur a payé les documents, la banque présentatrice transmet immédiatement le produit de l'encaissement du type «documents contre paiement» à la banque remettante.

Mais dans les pays où il y a une pénurie de monnaies étrangères, ce n'est pas si simple, car les devises demandées par l'encaissement ne sont pas toujours à disposition de l'acheteur. Afin qu'il puisse malgré tout disposer immédiatement de la marchandise, une pratique s'est imposée tant à la demande de l'acheteur que du vendeur et qui consiste à mettre à disposition les documents contre dépôt du montant dans la monnaie locale et contre la garantie des risques de change par l'acheteur. Ce processus doit cependant être expressément autorisé dans l'ordre d'encaissement, car le risque de transfert incombe au vendeur.

Lors d'encaissements de «documents contre acceptation», après acceptation des documents par l'acheteur, celle-ci restitue à la banque chargée de l'encaissement, ou elle est retournée à la banque remettante, en fonction des instructions données par le vendeur. Celle-ci transmet l'acceptation au vendeur, qui peut escompter l'effet de change ou faire encaisser le montant à l'échéance. En cas de durées moyennes, un escompte sans recours est possible selon les circonstances.

### Types d'encaissements documentaires

#### Documents contre paiement

La banque présentatrice (banque de l'acheteur) ne doit remettre les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat. Dans le cadre des encaissements documentaires, «immédiat» signifie selon l'usage international «au plus tard à l'arrivée de la marchandise». Si le vendeur estime que ce délai est trop long, il mentionnera sur l'ordre d'encaissement «Paiement à première présentation des documents». Dans ce cas, le contrat de vente et la facture doivent tous deux contenir une clause précisant que la banque présentatrice remettra les documents au tiré dès qu'elle les aura reçus. Selon les Règles

uniformes relatives aux encaissements (RUE), l'ordre d'encaissement doit indiquer la période exacte pendant laquelle le vendeur est tenu de lever les documents ou de remplir d'«autres conditions».

### Documents contre acceptation

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre acceptation d'un effet de change qui échoit en général 30 à 180 jours après la présentation (effet de change après vue) ou à une date fixe (effet de change à terme). L'acheteur entre ainsi en possession de la marchandise avant que le paiement ait effectivement eu lieu; il peut alors la revendre immédiatement et se procurer de cette façon les liquidités nécessaires au paiement de l'effet de change. L'acceptation lui permet de bénéficier d'un délai de paiement, ce qui lui évite de rechercher des moyens de financement à court terme pour son stock.

Une fois les documents remis, le vendeur ne dispose plus comme garantie que de l'acceptation de l'acheteur. Il doit donc assumer le risque d'un non-paiement jusqu'à ce que l'effet de change arrive à échéance. Il peut néanmoins exiger, si le contrat de vente le prévoit, que l'acceptation soit munie de l'aval de la banque présentatrice ou d'une autre banque de premier ordre. Ainsi, le vendeur a plus de garanties et il peut également faire escompter l'effet de change ou, si l'échéance est moyenne, la faire escompter sans recours.

### Acceptation avec remise

On rencontre ce troisième type d'encaissement plus souvent dans les manuels spécialisés que dans la pratique. Dans le cadre d'un tel ordre d'encaissement, qui émane parfois d'Extrême-Orient, le vendeur exige que l'acheteur accepte, à la présentation des documents, une lettre de change à vue libellée à 60 jours par exemple. Mais les documents ne seront remis à l'importateur qu'une fois l'effet de change payé. Pendant ce temps, la marchandise doit rester stockée dans un entrepôt.



## Commissions et frais d'encaissement documentaire

En l'absence d'ordre contraire, la banque remettante débite au vendeur à la fois ses propres frais, mais aussi ceux de la banque chargée de l'encaissement. Le vendeur peut cependant demander à l'acheteur le paiement des frais. Si l'acheteur refuse ce paiement, la banque présentatrice est autorisée à lui présenter les documents, à moins que l'ordre d'encaissement ne prévoise expressément que les documents ne soient remis qu'après le paiement des frais.

### Conditions standard encaissements documentaires

#### Export et Import

<b>Remise de documents contre paiement, acceptation, lettre d'engagement ou Trust Receipt</b>	0,20%, min. CHF 200
---	---------------------

<b>Remise de documents franco de paiement</b>	CHF 200
---	---------

#### Commissions et frais additionnels

<b>Paiement différé/acceptation</b>	CHF 200
Surveillance et paiement	

<b>Libération de marchandises</b>	CHF 100
-----------------------------------	---------

<b>Retour</b> (d'ordres d'encaissement réclamés, refusés ou non payés)	CHF 400
--	---------

<b>Demande de précisions/Rappel</b>	CHF 50
-------------------------------------	--------

<b>Port et télécommunications</b>	Coûts effectifs, min. CHF 25
-----------------------------------	------------------------------

<b>Prestations particulières</b>	CHF 200 par heure, min. CHF 100
p. ex. conseils, analyses, projets	
– selon complexité	

Toutes les commissions sont dues lors de la prestation du service.

Les prix sont en vigueur à partir du 01.01.2013.

Sous réserve de modifications des prix et des prestations. Les informations fournies dans le présent document ne sont pas juridiquement contraignantes et ne constituent ni une offre ni une incitation visant à la conclusion de quelque transaction financière que ce soit. Il est interdit d'envoyer, d'introduire ou de distribuer ces informations ou une copie de celles-ci aux Etats-Unis ou de les remettre à une personne US (au sens de la Regulation S de l'US Securities Act de 1933, dans sa version amendée). La reproduction intégrale ou partielle du présent document sans l'accord écrit du CS est interdite. Copyright © 2016 Credit Suisse Group AG et/ou ses filiales. Tous droits réservés.

### Outils et séminaires

- **Outils**  
Manuels, check-lists et formulaires.
- **Inscription aux séminaires**  
Cours d'introduction et ateliers sur le commerce international.

### Conseil de nos spécialistes

Nous mettons à votre disposition une assistance téléphonique au 0800 880 885, du lundi au vendredi, de 8h00 à 17h00.

Vous pouvez également contacter l'un des trois Service Centers Trade Finance en Suisse.

- [Trade Finance Service Center](#)
- [Formulaire de contact](#)

\* Les conversations téléphoniques peuvent être enregistrées.