

LES MODES DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans le cadre d'une vente à l'international, les parties ont toute liberté pour fixer les conditions de paiement. Cette étape fait partie intégrante de la négociation du contrat de vente. Les clauses du contrat doivent particulièrement définir :

- **Le lieu de livraison de la marchandise.** C'est le lieu convenu où le vendeur (exportateur) transmet la propriété de la marchandise à l'acheteur (importateur). La nature du contrat commercial est précisée par l'incoterm choisi. (EXW, FCA, FOB, DEQ ...)
- **La monnaie de règlement.** Les monnaies les plus utilisées sont le dollar américain (USD) et l'euro (€) ;
- **Le lieu de paiement.** Il peut être dans le pays d'exportation (banque de l'exportateur) ou dans le pays d'importation (lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire) ;
- **La date de paiement.** Lorsqu'il a été convenu de fractionner les paiements, les échéances sont à déterminer avec grande précision.
- **Le mode de paiement.** Selon la solvabilité de l'importateur, la relation de confiance qui existe entre les deux parties, celles-ci ont le choix entre un règlement sur facture commerciale, le règlement par traite libre, le règlement par remise documentaire, et enfin le règlement par crédit documentaire.

1) LE REGLEMENT PAR FACTURE COMMERCIALE

La présentation de la facture commerciale peut seule servir de mode de paiement. Elle n'offre cependant aucune garantie du paiement de la somme due à l'échéance convenue. Ce moyen est donc préconisé uniquement lorsque les relations entre les deux parties sont établies sur une confiance réciproque.

2) LE REGLEMENT PAR TRAITE LIBRE

La traite ou lettre de change (imprimé disponible auprès de la banque) est un effet de commerce représentatif des marchandises. Elle fait généralement intervenir trois (3) partenaires : le tireur (l'exportateur) qui donne l'ordre de payer, le tiré (l'importateur) qui reçoit généralement les marchandises, et le bénéficiaire (banque de l'exportateur).

La traite libre ou traite ordinaire ou remise simple est adressée à l'importateur sans aucun document d'accompagnement (*facture, titre de transport, certificat d'assurance ...*). Comme la facture commerciale, elle n'apporte aucune garantie de paiement ou d'acceptation par l'importateur. Elle procure cependant à l'exportateur la possibilité de mobiliser sa créance auprès de son banquier. C'est-à-dire à transformer sa créance à terme en liquidités.

Selon les dispositions arrêtées avec l'importateur, la traite peut être tirée :

- A vue. Lorsqu'elle doit être payée à première présentation
- A 30 – 60 – ou 90 jours de vue à compter de l'acceptation de la traite ;
- A x... jours à compter de la date de facturation ou d'expédition.

3) LE REGLEMENT PAR TRAITE DOCUMENTAIRE OU REMISE DOCUMENTAIRE

Pour se mettre à l'abri d'un éventuel refus total de paiement, paiement partiel ou tardif à la suite d'un litige sur la qualité de la marchandise ou à l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur est tenu d'obtenir avant la conclusion du contrat commercial des garanties de règlement :

- Soit par une remise documentaire [*paiement comptant contre documents*] ou [*documents contre acceptation*] ;
- Soit par un crédit documentaire, qui offre une meilleure sécurité par rapport à la remise documentaire

La remise documentaire fait intervenir au plus cinq (5) partenaires :

1. Le tireur (exportateur et donneur d'ordre) qui tire une traite sur son client, remplit la lettre d'instruction (imprimé auprès de la banque) à laquelle il joint la traite et les documents commerciaux « originaux »; remet l'ensemble à son banquier en lui demandant de procéder au recouvrement.
2. La banque remettante (banque de l'exportateur) qui reçoit les documents de l'exportateur et qui a pour mission d'assurer le recouvrement ;
3. La banque correspondante qui est chargé par la banque remettante de poursuivre l'encaissement ou l'acceptation ;
4. La banque domiciliataire ou banque présentatrice (banquier de l'acheteur - importateur) qui sera chargée de payer, pour le compte dudit acheteur, le montant de la traite domiciliée sur ses caisses. NB : *la banque correspondante peut aussi être la banque présentatrice*
5. Le tiré (importateur) sur qui est tirée la traite, [*documents contre paiement comptant*] ou [*documents contre acceptation*] ou [*documents contre acceptation par l'aval d'une banque*].

Les documents commerciaux à prévoir par l'exportateur sont :

- Les titres de transport (LTA, Connaissance, lettre de voiture CMR ...)
- La facture commerciale ;
- La note de poids et liste de colisage ;
- La facture douanière (si à sa charge selon l'incoterm)

- Le certificat d'assurance (si à sa charge selon l'incoterm) ;
- Les certificats d'origine, de contrôle, de qualité, vétérinaires, d'inspection ;
- Tous les autres documents exigés par les autorités camerounaises pour le dédouanement de la marchandise.

4) LE REGLEMENT PAR CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque dite (*émettrice*) agissant à la demande et sur ordre de son client (*donneur d'ordre*) est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (*bénéficiaire*) ou d'accepter, de payer les traites tirées par ce bénéficiaire, contre remise des documents stipulés.

La banque émettrice peut aussi autoriser une autre banque (*notificatrice*) à effectuer ladite opération à sa place.

Le concours du banquier émetteur sollicité par l'importateur peut être envisagé sous deux formes :

1. L'importateur provisionne le crédit. Le banquier agit donc comme simple intermédiaire et se contente de garantir le paiement à son correspondant ou directement à l'importateur ;
2. Le vendeur après accord de son banquier ne provisionne que partiellement ou pas du tout le crédit. Le banquier finance l'opération et garantit le paiement.

Le crédit documentaire fait intervenir au moins quatre (4) partenaires :

Le donneur d'ordre (acheteur – importateur). Il se rapproche de son banquier. Sous réserve de l'accord de ce dernier, lui demande d'ouvrir un crédit documentaire au bénéfice de son fournisseur en précisant la forme « *révocable* » ou « *irrévocable* » et le montant et dans le strict respect des clauses du contrat de vente.

La banque émettrice (banquier de l'acheteur). Sur instruction de son client, ouvre un crédit documentaire en faveur du vendeur. Elle utilise ensuite les services d'une banque correspondante dans le pays d'exportation.

La banque notificatrice (banque intermédiaire située au pays d'exportation). Elle est chargée d'aviser l'exportateur de la disponibilité du crédit documentaire ouvert en sa faveur. Elle lui rappelle la liste des documents à présenter ainsi que les conditions particulières à remplir.

Le bénéficiaire du crédit documentaire (vendeur – exportateur). Pour obtenir le paiement de sa créance, il doit simplement présenter les documents conformes et dans le délai imparti.

Pour les termes non définis dans ce document, veuillez consulter le glossaire thématique en ligne accessible à partir de la page d'accueil du site www.logistiqueconseil.org