



## BANK PAYMENT OBLIGATION - BPO - OBLIGATION BANCAIRE DE PAIEMENT

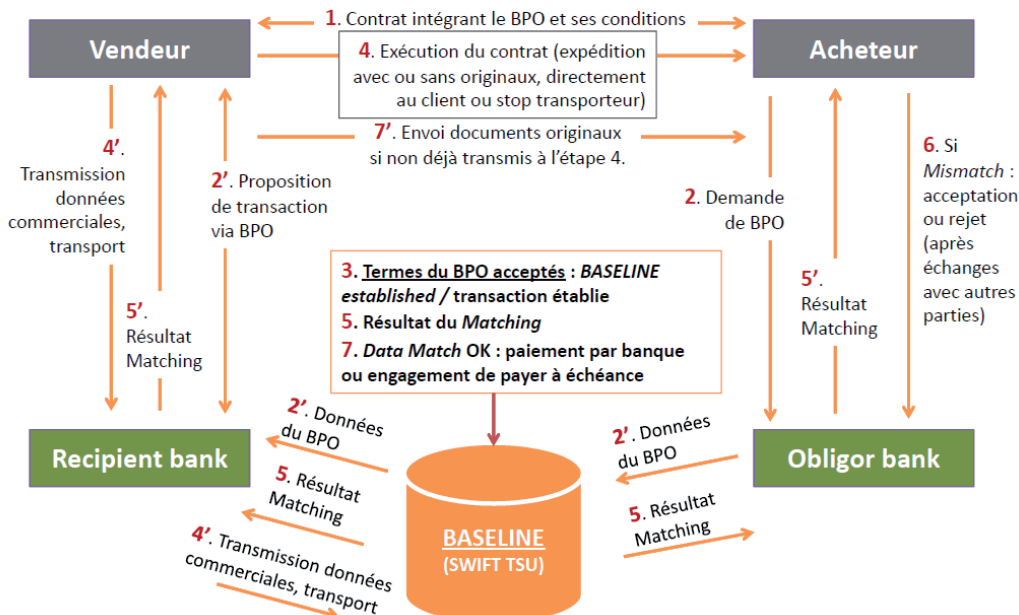
### QU'EST-CE QUE C'EST ?

- Engagement irrévocable donné par la banque de l'acheteur à la banque du vendeur de payer un montant spécifique à une date convenue, après rapprochement électronique des données et conditions spécifiées dans une base de données.
  - **Concrètement** : un vendeur confirme avoir expédié la marchandise en saisissant des données dans le système bancaire. Ces données sont comparées aux exigences du client. Si les données fournies de part et d'autre coïncident, le système déclenche automatiquement le paiement.
  - **Les acteurs du BPO** :
    - Banque de l'acheteur : *obligor bank*
    - Banque du vendeur : *recipient bank*
    - Rapprochement électronique : *matching*
    - Base de données : *baseline*
  - **Le support technique** : les banques utilisent une plateforme de réconciliation des données commerciales comme le TSU (*Trade Service Utility platform*) de SWIFT.
- » Délai de traitement très court après l'expédition : 2 jours contre 11 **grand minimum** pour un crédit documentaire.

### À QUOI ÇA SERT ?

- Sécuriser le paiement d'une échéance via l'échange de données électroniques (et non plus l'échange de papier). Gain de temps et d'argent.
  - Financer les opérations. Optimiser les lignes de crédit.
  - Garantir les délais de paiement. Assurer une continuité d'approvisionnement.
  - Le BPO peut être confirmé par la *recipient bank* (couverture du risque politique).
  - Le BPO peut être mis en place à toute étape du contrat, pour garantir un paiement (acompte à la commande, à l'émission d'un certificat ou d'une autorisation, à l'expédition des marchandises, à l'exécution d'un service, dernier solde d'un contrat...)
  - Le BPO exige un minimum de confiance entre les parties. A défaut, l'acheteur peut exiger copie des documents par courriel ou via e-documents pour vérification des données saisies, en veillant à ne pas basculer dans la lourdeur administrative du crédit documentaire.
- » Le BPO n'a pas vocation à remplacer le crédit documentaire. C'est un produit complémentaire et dans certains cas en effet, alternatif, notamment lorsque les *transit-times* sont courts ou la règle Incoterms® choisie, incompatible avec le crédoc.

Madeleine Nguyen-The ■ [www.international-pratique.com](http://www.international-pratique.com) ■ septembre 2015 - Ce schéma ne se substitue pas aux URBPPO – version 1.0 – 2013 ICC



- Acheteur/vendeur doivent **intégrer le BPO dans leur contrat commercial** et établir le contrat BPO avec leur banque respective.
- Les données issues de la commande sont saisies par chaque partie dans la *baseline* + date limite pour la soumission des données. **Transaction établie si conformité des données.**
- **Après expédition, le vendeur renseigne la *baseline*** : données commerciales et de transport. Possible de déposer des documents électroniques dont *e-Bill of lading*.
- Dès que le *matching* est OK, le paiement est dû (immédiatement après saisie dans la *baseline* ou après acceptation des *mismatches* par l'acheteur).

### COMMENT ÇA MARCHE ?

- Relations entre banques régies par les *URBPPO (Uniform rules for BPO)* – version 1.0 – avril 2013 + régies par le contrat du système informatique.
- Relations entre banque et son client (vendeur ou acheteur) : régies en dehors des URBPPO.
- Fournisseurs de solutions «e-documents» : [www.essdocs.com](http://www.essdocs.com) [www.bolero.net](http://www.bolero.net)
- Le BPO gagne du terrain : BNP Paribas - Crédit agricole - Commerzbank - Nombre de banques chinoises (la Chine est à l'initiative du BPO).

### OÙ TROUVER L'INFO ?