



Les moyens de paiement à l'international

La gestion du risque client est plus importante à l'export que sur le marché national, dans la mesure où, outre le risque commercial, il faut adjoindre le risque pays (risques économique, politique, souverain) et prendre en considération le fait que le recours aux procédures de recouvrement est plus aisé dans son propre pays que lorsque l'on a à faire à un créancier situé à des milliers de kilomètres, dans un pays de droit, de culture et de langue différentes.

Il faut donc être vigilant, bien identifier ces risques et maîtriser différents outils (sécurisation juridique, gestion du poste client, renseignement de notoriété, externalisation, assurance-crédit et techniques de paiement) qui, employés et combinés de façon judicieuse, permettront de les réduire au minimum.

1) Terminologie

L'**instrument de paiement** est la forme matérielle qui sert de **support** au paiement. La **technique**, quant à elle, exprime la **procédure suivie** pour que le paiement puisse être réalisé, elle est donc couplée à l'instrument de paiement. Certaines techniques permettent une sécurisation totale du paiement.

2) Les instruments de paiement

Le chèque :

Le chèque matérialise une créance exprimant une reconnaissance de dette de la part de l'acheteur. A proscrire à l'international pour les raisons suivantes :

- L'exportateur n'est avisé du paiement qu'à réception du chèque (délai poste),
- Le temps d'encaissement peut être plus ou moins long : le circuit d'encaissement fait que l'exportateur doit attendre entre 10 jours et 2 mois pour disposer effectivement du montant du chèque,
- Il n'assure pas la garantie d'être payé si la provision est insuffisante ou inexistante au moment où le chèque est présenté en banque. De plus, dans certains pays, l'acheteur peut faire librement opposition,
- Risques de perte, de vol, de falsification.

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le **chèque certifié ou le chèque de banque** peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

L'effet de commerce : lettre de change ou traite :

La lettre de change, également appelée traite, est un moyen de paiement par lequel le fournisseur (tireur) donne l'ordre à son client (tiré) de payer soit à lui-même, soit à un tiers (bénéficiaire), une certaine somme, à une date déterminée.

En pratique, le vendeur envoie une traite à son client, généralement en même temps que la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée. Le transfert des fonds, par virement, permettra le règlement de la traite à échéance.



La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux.

Attention toutefois à la législation locale : coût du droit de timbre, langue de rédaction...

La lettre de change est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une **traite avalisée** (engagement solidaire d'une banque de payer la traite).

Le billet à ordre est aussi un effet de commerce, à la différence de la traite, il est émis par le débiteur. Il est très peu utilisé à l'international.

Le virement :

Il s'agit du transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur, au profit de l'exportateur. Le mode de transmission le plus courant est le virement par **Swift** : (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Ce système est basé sur l'utilisation d'un réseau télématique entre banques adhérentes. L'avantage du virement est sa rapidité, néanmoins, il n'apporte pas de garantie de paiement. Attention en cas de paiement par avance convenu par virement, la marchandise ne doit être expédiée qu'après avoir reçu, de la banque du client, un télex ou un fax confirmant que le virement a bien été effectué ou, pour certains pays « difficiles », que lorsque le compte est crédité.

En Union européenne, les paiements électroniques réalisés au sein de la zone euro (ex : carte de crédit, de débit, virement bancaire ou prélèvement) se font désormais dans le cadre de l'espace unique de paiement en euros (**SEPA** - Single European Payments Area). L'objectif est une harmonisation des pratiques bancaires (délais, coûts) pour rendre les transactions de la zone euro aussi rapides et faciles que sur un marché national.

Les virements et les prélèvements SEPA avec le Royaume-Uni sont toujours possibles. Toutefois, en application de la recommandation 16 « virements électroniques » du GAFI et du règlement européen (UE) 1015/847 « sur les informations accompagnant les transferts de fonds », les virements et prélèvements depuis ou vers le Royaume-Uni doivent, à compter du 1^{er} janvier 2021, comporter l'adresse du payeur.

3) Les techniques de paiement

a) L'encaissement simple :

Cette technique de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Elle a l'avantage d'être peu coûteuse et simple d'utilisation, par contre elle n'apporte aucune garantie de paiement. A utiliser donc prudemment avec des partenaires sûrs et pour des échanges avec des pays sans risque.

b) Le contre remboursement :

Dans ce cas, c'est le transporteur qui sert d'intermédiaire financier et assure l'encaissement du prix et son rapatriement. Cependant, l'exportateur doit être sûr que l'acheteur acceptera la marchandise et là encore, il n'a pas de garantie sur la solvabilité du client au moment de la livraison.



c) L'encaissement documentaire :

L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties :

- l'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée,
- le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

Ces techniques bancaires sont chacune soumises à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

➤ **Le crédit documentaire (1) (documentary credit ou letter of credit L/C)**

Il s'agit de l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Il existe différents types de crédits documentaires : « irrévocable » (couvre le risque commercial) ou « irrévocable et confirmé » (couvre tous les risques : commercial, politique, non transfert, etc.). Généralement coûteux et lourd à mettre en place, la technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques.

➤ **La remise documentaire (2) (D/P documents against payment ; D/P documents against acceptance)**

Dans cette technique, l'exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement ou l'acceptation de paiement par traite de l'acheteur, au moment de la présentation des documents (qui permettent de réceptionner la marchandise).

Cette technique moins lourde à mettre en place que le crédit documentaire, n'apporte cependant aucune garantie sur la solvabilité de l'acheteur au moment de la remise des documents, ni sur le risque pays, ni sur le risque de non levée des documents.

A utiliser avec prudence, de préférence lorsque l'acheteur est solvable, que l'exportateur entretient déjà un courant d'affaires avec lui, et que le pays de l'acheteur a une bonne stabilité économique et politique.

➤ **La lettre de crédit stand-by (3) (SBLC)**

Alternative intéressante au crédit documentaire, la stand-by est l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre.

C'est une garantie bancaire à première demande documentaire, qui se différencie des garanties bancaires classiques (soumises au droit du pays d'émission) par le fait qu'elle est régie par des règles fixées par la Chambre de Commerce Internationale.

Conclusion : le choix de la technique de paiement dépend donc du client et du pays concerné. Attention également au choix de l'instrument de paiement dans le cadre de la technique : une mauvaise corrélation entre les deux peut faire perdre la sécurité de paiement.

N'hésitez pas à vous faire conseiller par vos banques et par votre CCI.



➤ L'obligation bancaire de paiement (Bank Payment Obligation - BPO)

La BPO est une nouvelle technique de paiement développée par Swift et la chambre de commerce internationale (ICC). Il s'agit d'un engagement irrévocable donné par une banque à une autre banque d'effectuer un paiement à une date donnée suite à un fait générateur. Ce fait générateur est avéré si et seulement si le rapprochement électronique de données réalisé par le Swift TSU (trade services utility) ou une application technique équivalente aboutit avec succès.

La BPO est régi par des règles uniformes : uniform rules for BPO/URBPO datant d'avril 2013. Elle permet de sécuriser le paiement d'une échéance via l'échange de données électroniques et non plus l'échange de documents, c'est donc une alternative au crédit documentaire. Une attention toute particulière doit être accordée aux données électroniques qui devront être 100% compatibles pour déclencher le paiement. Cette technique est en cours de déploiement dans le réseau bancaire.

- (1) Pour en savoir plus, voir la fiche technique « crédit documentaire »
- (2) Pour en savoir plus, voir la fiche technique « remise documentaire »
- (3) Pour en savoir plus, voir la fiche technique « lettre de crédit stand-by »

Pour de plus amples informations, merci de contacter exclusivement la CCI dont vous dépendez.

VOS CONTACTS RÈGLEMENTATION À GREX

Amandine Bastien	04 76 28 28 46	amandine.bastien@grex.fr
Carole Gros-Jean	04 76 28 28 38	carole.gros-jean@grex.fr
Claire Quesada	04 76 28 28 45	claire.quesada@grex.fr
Chloé Rouland	04 76 28 29 43	chloe.rouland@grex.fr

Fiche réalisée avec le concours de :



Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées.

Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.

GreX International est membre de



GreX International
World Trade Center Grenoble
5, place Robert-Schuman - BP 1509 - 38025 Grenoble Cedex 1 - France
T. 04 76 28 28 40 - F. 04 76 28 28 35 - grex@grex.fr www.grex.fr
SIRET : 183 830 017 00103 - Code NAF 9411Z - n° de TVA intracommunautaire FR55 183830017

