

SÉCURISEZ VOS PAIEMENTS

Les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement sont les différentes formes matérielles que prend le règlement (chèque, virement, traite, etc.). Ces instruments ne présentent pas en eux-mêmes de réelles spécificités à l'export, mais les formes les plus adaptées n'y sont pas nécessairement les mêmes que dans la vente domestique.

La tendance générale est aujourd'hui à une dématérialisation des paiements par l'utilisation du virement informatisé, mais les effets de commerce résistent car le fait de matérialiser la créance présente encore un intérêt dans certaines procédures de financement de l'exportateur, et permet de mettre en place simplement certaines sécurités de paiement.

LE CHÈQUE

Selon l'accord passé avec votre banque, le montant du chèque vous sera crédité dès sa présentation (mais toujours « Sauf bonne fin » bien sûr), ou seulement après encaissement, ce qui peut prendre plusieurs semaines parfois.

L'utilisation du chèque est déconseillée à l'international, car il cumule plusieurs inconvénients :

- des risques matériels : perte, falsification, vol ;
- des délais d'encaissement parfois très longs ;
- des frais d'encaissement à l'étranger souvent très élevés ;
- des règles et pratiques bancaires différentes d'un pays à l'autre, malgré l'harmonisation internationale théorique (convention de Genève de 1931 dite « loi uniforme sur les chèques »).

Le chèque est un ordre écrit inconditionnel de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire. Le chèque d'entreprise, émis par votre client, peut éventuellement être certifié, ce qui signifie que le banquier en a bloqué la provision. Le chèque de banque n'est pratiquement pas utilisé en matière commerciale à l'international, du fait de son coût d'émission trop élevé.

▲ Le chèque émis à votre bénéfice par votre client américain va vous parvenir par la poste (délais de courrier). Quand vous le remettrez pour encaissement à votre banquier, celui-ci le renverra aux USA (nouveau délai de courrier), afin qu'il soit compensé. Le virement de compte à compte n'interviendra qu'ensuite. ▴

LA LETTRE DE CHANGE

Les **effets de commerce** existent sous deux formes principales : la **lettre de change** et le **billet à ordre**, mais ce dernier est très peu utilisé dans les transactions commerciales internationales.

La lettre de change est un écrit par lequel un tireur (l'exportateur) donne ordre à un tiré (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée (échéance) une certaine somme à lui-même ou à un tiers. La créance ainsi matérialisée est transmissible par endossement.

La lettre de change ne matérialise réellement votre créance que lorsqu'elle vous est revenue acceptée (signée) par le client. Elle a été expédiée avec la facture... mais ce retour peut se faire attendre en l'absence de procédure documentaire (remise documentaire « documents contre acceptation » ou crédit documentaire).

→ Voir la fiche *Les techniques bancaires*.

▲ En dehors des cas de simple négligence, ce retard peut s'expliquer par l'intérêt qu'a le client à attendre l'arrivée des marchandises et leur vérification avant d'accepter la traite, même s'il s'agit d'une vente au départ.

→ Voir la fiche *Les incoterms*. ▴

Une fois la lettre de change revenue acceptée, vous pouvez attendre l'échéance pour la remettre à l'encaissement, ou l'escompter pour obtenir de la trésorerie (de plus en plus rare), ou la remettre à votre banquier comme garantie d'un crédit de mobilisation.

La lettre de change

Avantages

En l'émettant, vous prenez l'initiative du paiement.
Une fois acceptée, elle matérialise, en cas de litige ultérieur, la reconnaissance de sa dette par votre client.
Pour votre banquier, elle matérialise votre créance (possibilités d'escompte ou de crédit).
Elle peut être avalisée par le banquier de l'acheteur, qui ajoute ainsi sa garantie.

Inconvénients

Le client peut faire traîner l'acceptation.
En l'absence d'aval, il demeure un risque de défaut de provision à l'échéance.
Les pratiques et le cadre juridique varient selon les pays.
Le droit de timbre est prohibitif dans certains pays.

Conseil

Le paiement à crédit étant la règle entre commerçants, la lettre de change est un moyen simple de matérialiser votre créance et de la mobiliser. Il convient cependant de bien connaître les pratiques et règles locales avant de choisir cet instrument de paiement.

LE VIREMENT BANCAIRE

Pour permettre à votre client de vous payer par virement, vous devez lui communiquer vos coordonnées bancaires. Celles-ci sont normalisées au plan international à travers :

- l'**IBAN** (*International Bank Account Number*) qui est le numéro international d'identification de votre compte bancaire,
- le **BIC** (*Bank Identifier Code*) qui est propre à chaque établissement financier.

Le plus simple est de transmettre ces éléments (avec les références de l'opération chez vous et chez votre client) en joignant à la facture un IPI (*International Payment Instructions*) qui est un document normalisé reconnu par les banquiers des pays membres du CESB (Comité Européen de Standardisation Bancaire).

Le virement est un ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Même s'il existe toujours sous forme papier, il fonctionne aujourd'hui essentiellement sous forme dématérialisée.

Le virement et le prélèvement SEPA (*Single Euro Payment Area, zone unifiée de paiements en euros*) résultent de la mise en place de standards harmonisés pour les paiements dans la zone euro. Les banques s'engagent sur un délai d'exécution maximal de trois jours, une transparence des tarifs et un coût identique des opérations quelle que soit leur destination. Le virement prend la forme habituelle (demande et ordre de virement) ; le nouveau prélèvement permet en un seul document émis par l'acheteur d'organiser un règlement ou une série de règlements.

Le virement SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) utilise, comme son nom l'indique, le réseau interbancaire privé Swift, dont le déploiement est aujourd'hui presque mondial. Une seule saisie sécurisée enclenche une série de messages normalisés correspondant aux ordres et avis de débit/crédit. La transaction est donc quasi instantanée. C'est aujourd'hui de loin la forme la plus fréquente que prennent les virements internationaux.

Le virement**Avantages**

Sa facilité d'utilisation
Sa fiabilité, sa rapidité
Son coût réduit

Inconvénients

L'initiative du règlement reste au client

Business France vous accompagne

Bien connaître les différents modes de paiement disponibles est indispensable avant toute opération à l'export.

- Le **guide des affaires** Business France vous apporte une première réponse par rapport aux moyens de paiement les plus usuels sur votre marché cible et aux recours disponibles en cas de non-paiement. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Par ailleurs, **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Enfin, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr