CHOISIR LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Vous avez exporté ou importé des biens, ou des prestations de services, et vous devez vous faire payer ou payer votre fournisseur. De nombreux types de règlements s'offrent à vous. Ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et pour le vendeur. Ce qui suppose un arbitrage permanent entre la sécurité apportée par le mode de manquement, sa simplicité d'utilisation et sa rapidité d'exécution.

Le choix du moyen de paiement

➤ le chèque

Du fait de réglementations différentes à l'étranger de ce qu'elle est en France, le règlement par chèque de vos exportations est un moyen de paiement que nous vous recommandons d'éviter. Evitez également à priori le paiement par chèque de banque.

➤ le virement bancaire international

le virement SWIFT constitue le moyen le plus rapide et le moins coûteux. Il s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT, auquel sont commutées plusieurs milliers de banques dans le monde.

➤ le contre-remboursement ou "cash on delivery"

➤ l'effet de commerce

Comme pour le chèque, il est nécessaire de se renseigner sur les réglementations nationales spécifiques attachées à ce moyen de paiement, souvent différentes de la réglementation française. Pour présenter une meilleure garantie, l'effet de commerce doit être avalisé par une banque.

➤ la remise documentaire

La remise documentaire consiste pour l'exportateur à confier à sa banque les documents commerciaux et financiers, avec mandat de les faire remettre par une banque à l'acheteur contre paiement comptant ou engagement de payer à une échéance donnée. Offre l'avantage d'être un système simple, mais ne constitue pas une garantie de paiement et suppose donc une relative confiance envers votre acheteur.

➤ le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque à la demande de votre acheteur ou de vous-même lorsque vous agissez à l'import, de vous payer ou de payer un montant déterminé contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire.

La différence essentielle entre la remise documentaire et le crédit documentaire réside dans le fait que la remise documentaire ne comporte aucun engagement de paiement d'une ou plusieurs banques.

Le crédit documentaire fait intervenir quatre participants :

- l'acheteur, ou donneur d'ordre,
- la banque émettrice, banque de l'acheteur,
- la banque notificatrice, généralement banque du vendeur,
- le vendeur, ou bénéficiaire.

Cette technique occupe une place de choix parmi les paiements internationaux. Il offre la meilleure sécurité et sa mise en Suvre répond à des règles uniformes dans tous les pays - règles précisées dans la brochure N° 500 de la Chambre de Commerce Internationale, applicables depuis le 1er janvier 1994.

Les principaux type de crédits documentaires :

- le crédit documentaire révocable permet à la banque émettrice de le modifier ou l'annuler à son gré sans avoir à aviser préalablement le bénéficiaire. C'est une formule très peu utilisée.
- le crédit documentaire irrévocable comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées.
- le crédit documentaire irrévocable et confirmé ajoute à l'engagement de la banque émettrice celui de votre propre banque (confirmation).

La domiciliation des paiements

Si vous entretenez des courants d'affaires réguliers avec un ou plusieurs partenaires commerciaux sur un même pays, vous pouvez avoir recours au compte centralisateur.

Cette procédure consiste à ouvrir dans une banque du pays concerné, au nom de votre société, un compte bancaire sur lequel sont enregistrés les règlements effectués par vos acheteurs. Vous pourrez périodiquement effectuer le rapatriement vers la France des sommes encaissées.