
Les moyens de paiement à l'international

Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises. Différentes techniques sont à la disposition des entreprises. Cette note en fait un résumé.

Les techniques d' « encaissement simple »

Le chèque

Il faut distinguer deux sortes de chèques :

- le chèque d'entreprise (check) émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
- le chèque de banque (bank draft) émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants.

Les effets de commerce

Ils se rencontrent sous deux formes :

- la lettre de change ou traite (bill of exchange) est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire).
- Le billet à ordre (promissory note) est également un écrit mais il est émis par l'acheteur (appelé « souscripteur ») au profit du vendeur (« bénéficiaire »). Hormis cette différence essentielle, ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

La lettre de change est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé. Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer). Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent.

Le virement bancaire

Le virement (bank transfer) est un ordre donné par un acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme pour créditer celui du vendeur.

Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur : le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées). Plus de 198 pays et 7400 utilisateurs sont connectés à ce réseau privé.

Le virement SWIFT est à privilégier chaque fois que les relations le permettent : il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux. Autres avantages : impossibilité de perte, vol ou falsification puisqu'il n'y a pas de support papier et impossibilité d'impayé. Un des principaux inconvénients est qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur.

Les techniques d' « encaissement documentaire »

La remise documentaire

C'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur (appelé « donneur d'ordre ») mandate sa banque (« banque remettante ») pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante (« banque présentatrice »), le règlement ou l'acceptation de l'acheteur (« tiré ») au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

Le vendeur expédie donc les marchandises à l'acheteur et fait établir les documents de transport à l'ordre de sa banque, après accord préalable de celle-ci, les lui envoie avec la facture, la liste de colisage..... Cette dernière les remet alors à sa correspondante dans le pays de l'acheteur ; cette banque « présentatrice » informe ensuite l'acheteur de la réception des documents et la remise documentaire se réalise selon deux formes :

- soit la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat : « documents contre paiement » (documents against payment D/P)
- soit elle ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers : « documents contre acceptation » (documents against acceptance D/A).

Contrairement au crédit documentaire (voir ci-après), les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs, elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients.

La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux « Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de Commerce Internationale.

Le crédit documentaire « documentary credit » « letter of credit »

Bien que la remise documentaire soit plus simple, plus rapide et moins chère que le crédit documentaire, ce dernier tient une place prépondérante et est très utilisé comme mode de règlement à l'international. Il est en effet le seul à présenter une sécurité suffisante pour les deux parties. La remise documentaire rend le vendeur très dépendant de l'acheteur : que fera le vendeur si l'acheteur ne lève pas les documents ?

Le crédit documentaire présente la couverture de risque la plus large : il protège le vendeur du risque commercial (l'insolvabilité du client) , du risque lié au pays (catastrophique, politique, économique) et de non transfert lorsqu'il est irrévocable et confirmé.

Il est cependant relativement complexe et minutieux et doit donc être bien maîtrisé pour être une bonne sécurité de paiement. Il s'avère de plus relativement coûteux.

Le crédit documentaire est donc :

- l'engagement pris par une banque « banque émettrice », avant même le début d'exécution du contrat,
- à la demande et pour le compte de son client : l'acheteur étranger « donneur d'ordre »
- de régler au vendeur exportateur « bénéficiaire », à vue ou à échéance,
- par l'intermédiaire de sa correspondante, généralement située dans le pays du vendeur « banque notificatrice »
- un montant déterminé jusqu'à une date prédéfinie « validité »
- contre remise des documents conformes énumérés dans la demande d'ouverture de crédit documentaire remplie par l'acheteur étranger.

Le crédit documentaire, indifféremment appelé dans la pratique « lettre de crédit », est soumis à une codification internationale très précise et régulièrement mise à jour : Les Règles et Usances relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale, actuellement en abrégé les « RUU 600 » entrés en vigueur le 1^{er} juillet 2007.

On distingue différents types de crédit documentaire :

- **le crédit irrévocable** : il ne peut être amendé ou annulé que si toutes les parties concernées y consentent,
- **le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : en plus de l'engagement irrévocable de payer de la banque émettrice, le vendeur obtient également celui d'une banque appelée « banque confirmante » de son propre pays ou d'une grande banque internationale située dans un pays à risque politique pratiquement nul.

La lettre de crédit stand-by "standby letter of credit" en abrégé SBLC

Elle fait actuellement l'objet de deux jeux de règles : elle peut être soumise, au choix des opérateurs :

- soit au RUU 600 relatives aux crédits documentaires (qui ne la citent que dans ses articles 1 et 2) ; c'est alors une garantie bancaire à première demande documentaire
- soit aux Règles et pratiques internationales relatives aux standby « International standby practices ISP98 » dénommées RPIS 98, mises en vigueur le 1er janvier 1999 et qui font de la lettre de crédit stand-by non seulement une garantie mais aussi un instrument de paiement.

La lettre de crédit stand-by soumise aux RUU 6500 consiste en l'engagement irrévocable de la banque d'indemniser le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur.

Lorsque le contrat est signé, l'acheteur demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur du vendeur. L'émission est faite directement par la banque de l'acheteur et peut être confirmée par une banque du pays du vendeur qui s'engage à payer ce dernier, à première demande, en cas de non-paiement par l'acheteur. Pour faire jouer cette garantie, le vendeur doit prouver, par la production de documents déterminés lors de l'émission de la lettre, qu'il a bien rempli ses obligations. Il s'agit donc d'une garantie documentaire.

La lettre de crédit stand-by s'avère facile à émettre, souple, elle rend crédible l'acheteur et rassure le vendeur mais elle est ambiguë : elle entretient une grande confusion entre paiement et garantie.

Par ailleurs, les services Réglementation Internationales des CCI de Côte d'Or proposent en consultation des guides précisant l'utilisation des différents moyens de paiement selon les usages et pratiques de chaque pays.