

FICHE 8

Les instruments et techniques de paiement à l'international

1 Les limites des instruments classiques de paiement

Les instruments classiques de paiement (chèque, cash, virement, lettre de change, billet à ordre) présentent le principal inconvénient de ne pas permettre un bon équilibre des risques entre le vendeur et l'acheteur. Ils ne permettent pas de mettre en place une simultanéité entre le paiement et la livraison. En effet, soit c'est l'acheteur qui paye d'avance et à ce moment-là il prend le risque de ne pas être livré, soit c'est le vendeur qui livre en premier et il prend alors le risque de ne pas être payé.

Les instruments de paiement classiques et en particulier le virement (qui est de loin l'instrument le plus utilisé) sont utilisables avec des acheteurs "sûrs" dans des pays où les transferts de fonds s'effectuent sans difficulté. À partir du moment où l'exportateur travaille avec des pays à risques, il est nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées appelées "paiements documentaires" où les "shipping documents", qui jouent un rôle très important, sont remis à la banque de l'acheteur contre paiement. Les paiements documentaires permettent ainsi la simultanéité entre la remise des shipping documents à l'acheteur qui lui donnent accès à la marchandise et le paiement ou une garantie de paiement du vendeur.

2 Les techniques de paiement utilisées l'international

Il s'agit d'abord de faire la distinction entre la notion d'instrument de paiement et de technique de paiement. L'instrument est le support

physique du paiement (chèque, virement, cash...), alors que la technique de paiement est la procédure qui doit être remplie par le vendeur pour obtenir l'instrument de paiement.

À l'international on distingue 2 grandes formes de techniques de paiement :

- L'encaissement simple qui consiste pour le vendeur à se faire payer à l'avance ou après livraison par virement, par chèque... contre une simple facture
- L'encaissement documentaire qui consiste à organiser l'échange des documents représentatifs de la marchandise contre le paiement

Il existe 3 techniques principales de paiements documentaires :

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La L/C standby

3 Comparaison des techniques de paiement

Technique	Avantages	Inconvénients
<p>Remise documentaire</p> <p>Principe : le vendeur mandate sa banque pour organiser l'échange documents contre paiement</p>	<p>L'acheteur garde la maîtrise du paiement, mais ne peut pas récupérer la marchandise sans payer.</p> <p>Coût relativement faible</p>	<p>Le vendeur n'a aucune garantie de paiement (absence d'engagement bancaire).</p> <p>Risque que l'acheteur ne vienne pas lever les documents</p> <p>Risque de</p>

		marchandage de l'acheteur
<p>Crédit documentaire</p> <p>Principe : la banque de l'acheteur prend un engagement irrévocable de paiement vis-à-vis du vendeur contre présentation des documents conformes. L'engagement de la banque est à la fois conditionnel et limité dans le temps</p>	<p>Très bonne garantie de paiement</p>	<p>Procédure lourde au formalisme complexe et rigoureux</p> <p>Coût élevé</p>
<p>La L/C standby</p> <p>Principe : engagement irrévocable de la banque de l'acheteur d'indemniser le vendeur en cas de non-paiement de son client.</p>	<p>Très bonne garantie de paiement pour le vendeur</p> <p>Gestion documentaire simplifiée</p>	<p>Pas toujours opérationnelle du côté de l'acheteur</p> <p>Risque accru pour l'acheteur</p>