

DISTINCTION ENTRE INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT

Instruments de paiement

Les modalités de paiement des importations et des exportations sont : le paiement d'avance, paiement comptant ou paiement à une échéance.

Le support de paiement correspond à la matérialisation du paiement. À l'international, on distingue : le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Ce dernier peut prendre la forme :

- d'un billet à ordre – *Promissory Note* – émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur ;
- d'une lettre de change – *Bill of Exchange* – émise par le vendeur et acceptée par l'acheteur.

Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

Techniques de paiement

Encaissement simple (*open account*) : les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à une échéance donnée par l'un des instruments précédemment cités.

Encaissement documentaire : le contrat commercial prévoit un paiement du vendeur contre présentation d'un ensemble de documents (facture, documents de transport...). On différencie :

- la remise documentaire – *documentary remittance* – ou *documentary collection* ;
- du crédit documentaire – *documentary credit* – ou *letter of credit* ou encore la lettre de crédit *stand-by* – *stand-by letter of credit*.

L'obligation bancaire de paiement : c'est un nouvel instrument créé en juillet 2013, qui se veut un compromis entre le crédit documentaire et l'*open account*.

RISQUES ET TECHNIQUES DE PAIEMENT

Niveau de risques

L'encaissement simple génère un risque de non-paiement pour le vendeur. La sécurisation peut être obtenue par le recours à :

- l'assurance-crédit ;
- l'affacturage ;
- l'escompte sans recours ;
- la mise en place d'une garantie bancaire.

Panorama des instruments de paiement

Instruments	Avantages	Inconvénients
Virement SWIFT	<ul style="list-style-type: none"> • Faible coût • Rapidité de transfert 	N'évite pas le risque de non-paiement sauf si le virement est réalisé avant l'expédition

Chèque	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation universelle mais relativement peu pratiquée • Coût relativement réduit 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de perte • Risque de faux chèque • Risque de chèque impayé / opposition sur chèque aux USA (<i>stop payment</i>) • Délai d'encaissement parfois long
Lettre de change	Matérialise l'échéance et la créance sur l'acheteur, possibilité d'escompter la lettre de change	Risque de rejet de la traite (effet impayé)
Billet à ordre		

Principales techniques de paiement documentaire

Tableau comparatif⁽¹⁾

Techniques	Avantages	Inconvénients
Remise documentaire	Procédure de recouvrement par laquelle une banque (banque remettante) a reçu mandat d'un exportateur de transmettre des documents à une banque dans le pays de l'acheteur (banque correspondante appelée banque présentatrice) afin d'en obtenir le paiement comptant ou contre acceptation d'une traite. Les banques ne donnent aucun engagement de paiement	
	Coût faible. Nécessité pour l'acheteur de lever les documents en banque pour prendre possession de la marchandise	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de non-levée des documents • Risque de marchandage du fait de l'acheteur • Risque de fabrication
Crédit documentaire (appelé souvent crédoc)	Engagement irrévocable de paiement donné par la banque de l'acheteur (banque émettrice) en faveur d'un fournisseur (bénéficiaire), transmis via une banque correspondante (banque notificatrice). L'engagement de la banque est limité dans le temps, indépendant du contrat mais conditionnel (obligation pour bénéficiaire de présenter les documents conformes aux conditions et termes du crédit)	
	Très bonne garantie de paiement	Coût parfois élevé et gestion documentaire lourde
LCSB comme garantie de paiement	Relève souvent de la famille du crédit documentaire Engagement irrévocable d'une banque d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre dans ses obligations contractuelles (ici obligation de paiement)	
	<ul style="list-style-type: none"> • Très bonne garantie de paiement. • Gestion administrative allégée • Possibilité pour l'acheteur de prendre possession de la marchandise dès son arrivée. • Coût allégé 	Parfois non opérationnelle sur certains pays, l'acheteur peut préférer le crédit documentaire (sentiment de plus grande sécurité)

(1) L'OPB est un compromis entre l'*open account* et le crédit documentaire (voir fiche 19).