

Le rôle des banques dans un recouvrement se limite à l'examen des documents afin de vérifier que les conditions et les descriptions correspondent. La banque n'examine pas les marchandises. L'exportateur se fie aux banques pour transférer les documents d'expédition et de paiement et obtenir le paiement une fois les marchandises expédiées. C'est pourquoi l'exportateur devrait s'assurer que les documents exigés par l'ordre de recouvrement correspondent aux conditions du contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur et que tous les documents sont convenablement remplis quand ils sont présentés pour paiement.

Les recouvrements d'effets sont probablement la forme la plus courante de paiement en commerce international. Il s'agit d'une lettre de change accompagnée de documents commerciaux qui transfèrent la propriété à l'importateur une fois que celui-ci a payé les marchandises. Dans un recouvrement d'effet, le paiement est obtenu sur présentation de documents commerciaux comme des factures, des documents d'expédition ou des documents portant titre. Le recouvrement d'effet est une méthode relativement sûre de paiement parce que la banque ne libérera pas les marchandises sans avoir reçu le paiement ou une promesse de paiement de l'acheteur.

Toutefois, dans certains cas, le recouvrement sans réserve sert à procéder au paiement d'une transaction d'exportation. Ces recouvrements sans réserve ne sont pas accompagnés de documents d'expédition, le plus souvent parce qu'il a déjà été convenu que la préparation de ces documents est de la responsabilité de l'importateur. Dans un recouvrement sans réserve, seuls les documents financiers comme les lettres de change, les billets à ordre, les chèques, les reçus pour paiement ou les instruments comparables sont utilisés pour obtenir le paiement.

Une lettre de change est utilisée comme moyen de garantir le paiement soit immédiatement après (s'il s'agit d'une lettre de change à demande), dans les deux jours d'affaires qui suivent (s'il s'agit d'une lettre à vue) ou à une date ultérieure (s'il s'agit d'un effet à terme). Dans le cas d'un effet à terme, la lettre de change peut être plus coûteuse pour l'exportateur qu'une lettre de crédit. Dans de tels cas, l'exportateur pourra devoir emprunter des fonds pour couvrir la transaction avant que la facture ne soit exigible. En réalité, cela revient à accorder un crédit à l'importateur. Il peut toutefois ne pas être possible, dans des pays où le système bancaire est moins développé qu'au Canada, d'obtenir des lettres de crédit. Les frais d'intérêt supportés sont le plus souvent ajoutés au prix payé par l'acheteur.

Quand une lettre de change acceptée a été remise en échange des documents d'expédition, l'exportateur peut vendre à rabais l'acceptation à la banque au lieu d'attendre que cette lettre ne parvienne à son terme pour toucher de l'argent. Les effets acceptés peuvent être vendus à rabais soit sur la base du recours (l'exportateur garantit à l'importateur le paiement de la lettre de change) ou sur une base de non-recours (la banque accepte de prendre le risque que l'importateur ne puisse pas payer). Les frais pour l'acceptation escomptée des traites sont calculés en utilisant un taux d'intérêt à compter du moment où le paiement est exigible et en ajoutant une prime de risque pour tenir compte de la possibilité de non-paiement.