

Se faire payer

En commerce international, un client peut payer une facture de quatre façons traditionnelles : *des avances en espèces, un compte ouvert, une lettre de crédit et un recouvrement d'effet*. Nous les présentons en ordre croissant de risque pour votre entreprise.

AVANCES EN ESPÈCES

Les avances en espèces sont l'option la plus sécuritaire pour un exportateur, puisqu'elles éliminent tout risque de non-paiement et augmentent le fonds de roulement.

« Lorsque vous avez à traiter avec des clients de l'étranger, il est absolument essentiel d'avoir établi votre financement, et vos garanties... sont souvent l'élément vous permettant de gagner ou de perdre un marché. »

RÉCIPIENDAIRE D'UN PRIX
D'EXPORTATION DU CANADA
1998, INDUSTRIE AUTOMOBILE

Malheureusement, peu d'acheteurs étrangers acceptent de payer d'avance en espèces, même si certains paieront une portion lorsque les produits ou les services sont commandés.

Pour les services, une provision peut être payée au début lors de la signature du contrat, après quoi des paiements proportionnels sont appariés aux produits livrables.

Cependant, si vous pouvez obtenir des avances en espèces, vous aurez évidemment moins d'inquiétudes.

LETTRES DE CRÉDIT

Les lettres de crédit accordent une certaine mesure de sécurité tant à l'importateur qu'à l'exportateur en remettant aux institutions bancaires la responsabilité de recevoir et de vérifier les documents d'expédition et de garantir les paiements. En précisant des conditions particulières, une lettre de crédit peut permettre l'imputation des coûts de financement d'une opération soit à l'exportateur ou à l'importateur. Des dispositions peuvent être prises tant pour des paiements à vue que pour des paiements à terme.

On peut aussi faire une distinction entre une lettre de crédit confirmée et une lettre de crédit non confirmée. Une lettre de crédit provenant d'une banque étrangère peut être confirmée par une banque canadienne, ce qui constitue une garantie que le paiement sera effectué. Ainsi, l'institution bancaire canadienne s'engage à payer même si la banque étrangère ne paie pas. Une lettre confirmée de crédit protège les exportateurs du risque de non-paiement par la banque étrangère. La meilleure forme de protection est la lettre de crédit confirmée et irrévocable.

VÉRIFICATION D'UNE LETTRE DE CRÉDIT

Répondre aux questions suivantes lors de l'examen de lettres de crédit (LC) :

- Le nom du requérant (acheteur) et du bénéficiaire (exportateur) sont-ils complets et bien épelés?
- S'agit-il d'une LC irrévocable?
- La LC est-elle confirmée par une banque canadienne reconnue?
- Le montant et la devise sont-ils acceptables?
- Les dates d'expédition et d'échéance sont-elles acceptables et la période allouée pour la présentation de la documentation est-elle suffisante?
- Les instructions d'embarquement peuvent-elles être suivies?
- Les produits ou les services à fournir sont-ils décrits avec précision?
- Les détails de l'assurance sont-ils acceptables?

Source : Adapté avec permission de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, « La trousse d'information sur le commerce de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ».