

LE RECouvreMENT À L'EXPORTATION

L'élément le plus important de toute transaction commerciale est le paiement. L'exportation ne fait pas exception à cette règle.

Vous devez donc prendre certaines précautions afin d'éviter les problèmes de recouvrement. La première chose à faire consiste à procéder à une vérification approfondie du crédit de l'acheteur. La deuxième précaution, c'est le contrat de vente; assurez-vous que les marchandises expédiées correspondent exactement à celles qui sont décrites. Vous devez suivre en tous points les instructions données par l'importateur en matière de documentation. Les refus de paiement les plus courants de la part des importateurs sont dus au fait que les instructions concernant l'emballage, le marquage ou l'expédition n'ont pas été suivies.

Si vous ne recevez pas le paiement attendu, vous devez d'abord trouver pourquoi. Il est possible que les marchandises aient été défectueuses ou qu'elles n'aient pas été accompagnées des documents voulus. Dans ces cas, il faut y remédier très rapidement.

Lorsqu'il est clair que c'est l'importateur qui est fautif, vous avez certains recours. La première étape consiste à recouvrer ce qui vous est dû par la persuasion — la banque étrangère ou une agence de recouvrement sont les alliés les mieux indiqués pour faire pression sur l'importateur.

Si vous n'obtenez pas de résultats, dressez un protêt contre la traite. Il s'agit là de la méthode légale d'enregistrement d'une dette. Cette mesure fonde votre réclamation vis-à-vis d'un importateur qui ne veut ou ne peut payer. L'acheteur peut avoir refusé de régler une traite à vue ou une traite à échéance, ou peut avoir refusé d'honorer une traite arrivée à échéance. Dans tous ces cas, il convient de faire dresser un protêt.

Les documents du protêt sont dressés par un notaire dans la ville de l'acheteur. Le notaire les remet à l'acheteur et exige le paiement. Le défaut de paiement fonde vos droits vis-à-vis de l'acheteur et ceux-ci seront reconnus en cour. Il s'agit d'une première étape pour obtenir le paiement par voie judiciaire.

Lorsque le protêt d'une traite ne donne pas de résultats, vous pouvez avoir recours à un arbitrage. Les pays qui ont beaucoup d'échanges commerciaux disposent généralement de procédures normalisées d'arbitrage. Vous pouvez obtenir des renseignements sur l'arbitrage auprès du Conseil canadien de la Chambre de commerce internationale.