

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

Deux réunions d'information proposées par Adeline Le Roux, responsable Grand Ouest de l'activité Trade chez HSBC France ont clairement permis d'informer les entreprises sur les risques usuellement rencontrés à l'international et les différentes solutions bancaires pour s'en prémunir.

« Une vente export réussie est une vente au cours de laquelle la sécurisation du paiement a été traitée au même titre que les détails de l'offre technique et commerciale. »

1- Evaluation des risques de non-paiement

La gestion des risques à l'export se distingue des risques domestiques du fait de la multiplication des causes possibles d'impayés.

Outre le risque commercial, il faut adjoindre le risque pays (risque économique, politique...) et prendre en considération le fait que le recours aux procédures de recouvrement est plus aisé dans son propre pays que lorsqu'on travaille avec un créancier situé à des milliers de kilomètres, dans un pays de droit, de culture et de langue différente.

Tableau synthétique dans l'approche export

Situation du pays	Types de risques				
	Solvabilité	Change	Banque	Pays	Transfert
UE (Marché domestique)	X		X		
OCDE	X	X	X		
Pays émergents	X	X	X	X	X

Il s'agit d'une grille de risques qui doit vous permettre en tant qu'exportateur de vous poser pour examiner le niveau de risque de votre transaction :

- Est-ce un nouveau client ?
- Est-ce que le montant du contrat commercial est important ?
- Est-ce qu'un retard de paiement sur le montant du contrat pourrait mettre en danger ma société d'un point de vue de la trésorerie ?
- Sur quels pays travaille-t-on ? ...

On pourrait rajouter une colonne : pays à sanction ? Existe-t-il des mesures de sanction commerciales et/ou financières avec le pays ?

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

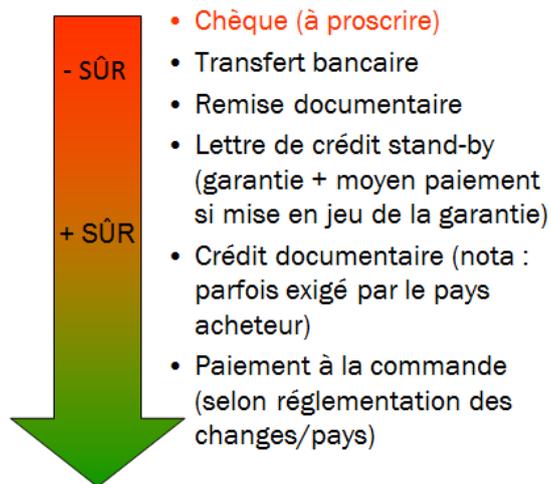
Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

- Il est toujours intéressant de connaître en amont d'une vente le nom des banques de son client.
- Il faut donc être vigilant, bien identifier ces risques et maîtriser différents outils qui, utilisés et combinés de façon judicieuse, permettront de les réduire au mieux.

2- Choisir le bon mode de paiement

Le choix du bon mode de paiement dépend de l'évaluation du risque pays et du risque client. Une bonne appréhension des usages locaux peut également se révéler précieuse.



- a) A l'export, certains moyens de paiement sont à éviter absolument. C'est le cas notamment du chèque, pour cause de délais de traitement, de risques de vol, ou encore de falsification.
- b) Le virement bancaire

Il s'agit du transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur, au profit de l'exportateur. Le mode de transmission le plus répandu est le virement par Swift (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication). L'avantage est sa rapidité, néanmoins il n'apporte pas de garantie de paiement.

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

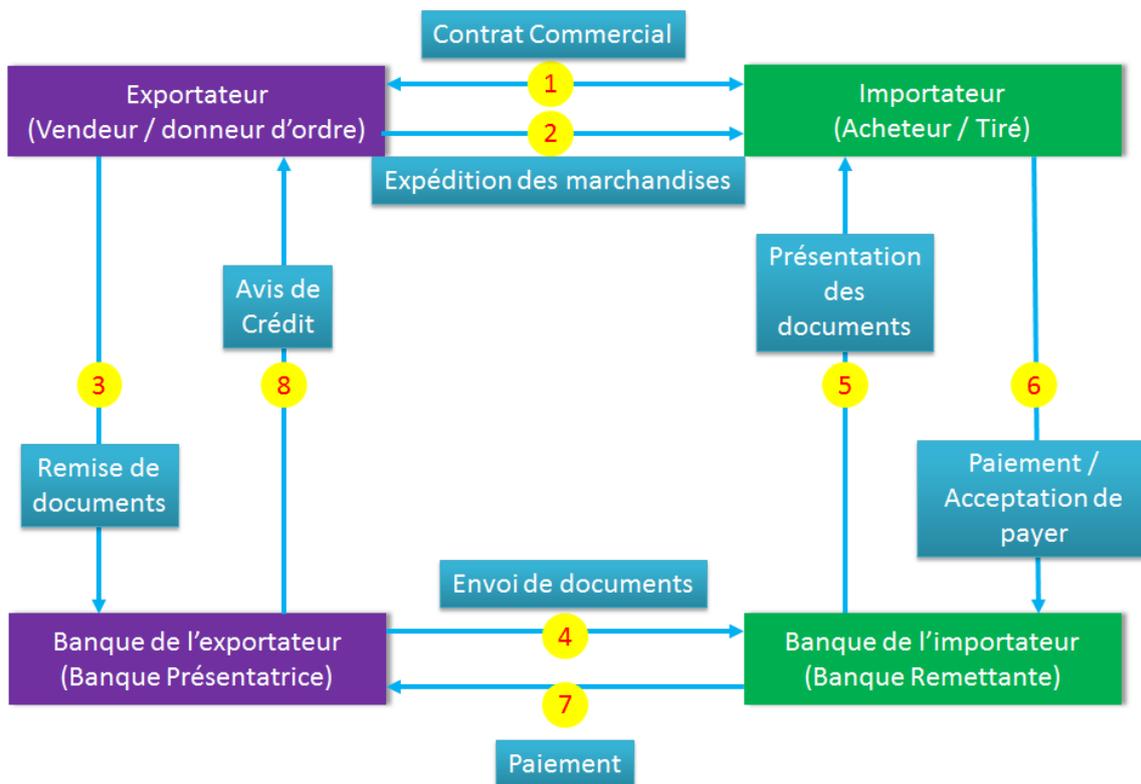
Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

- c) Votre entreprise exporte et vous avez besoin de sécuriser un minimum vos opérations avec un partenaire de commercial de confiance ? Utilisez la remise documentaire, un mandat d'encaissement à l'international du montant de votre créance. Il s'agit d'un premier « step » de sécurisation.

Son principe est que le client n'obtient les documents d'expédition (facture, documents de transport, certificat d'assurance, certificat d'origine...) lui permettant de prendre livraison de la marchandise, que contre le paiement (« documents contre paiement »), ou l'acceptation d'une traite (« documents contre acceptation »).

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée au travers du schéma suivant :



Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

Avantages :

- Contrôle de la marchandise jusqu'au paiement (sauf acceptation)
- Technique de paiement à moindre coût et simplifiée par rapport au crédit documentaire
- Valorisation de vos relations commerciales avec vos clients en leur donnant l'assurance que vous expédiez la marchandise avant paiement.
- Certains pays ont l'habitude de la pratiquer (Algérie, Tunisie...)

Limites :

- La banque n'apporte aucune garantie de paiement. Il est donc conseillé de la réserver à vos transactions avec des partenaires de longue date avec lesquels vous avez établi des relations commerciales solides.
- Risque de refus des documents par l'acheteur, il peut ne pas être pressé de récupérer les documents...
- Risque que l'acheteur puisse dédouaner la marchandise sans être en possession des documents à l'expédition. Il faut donc bien prévenir le transitaire de la mise en place de la remise documentaire en amont de l'expédition.

Cadre juridique

Règles Uniformes relatives aux Encaissements – Publication ICC n° 522 (1996)

d) Aussi le crédit documentaire ou crédoc ou lettre de crédit (**letter of credit, documentary credit**) reste très sûr.

L'exportateur doit vérifier en amont que sa banque peut communiquer en swift avec la banque de son client.

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

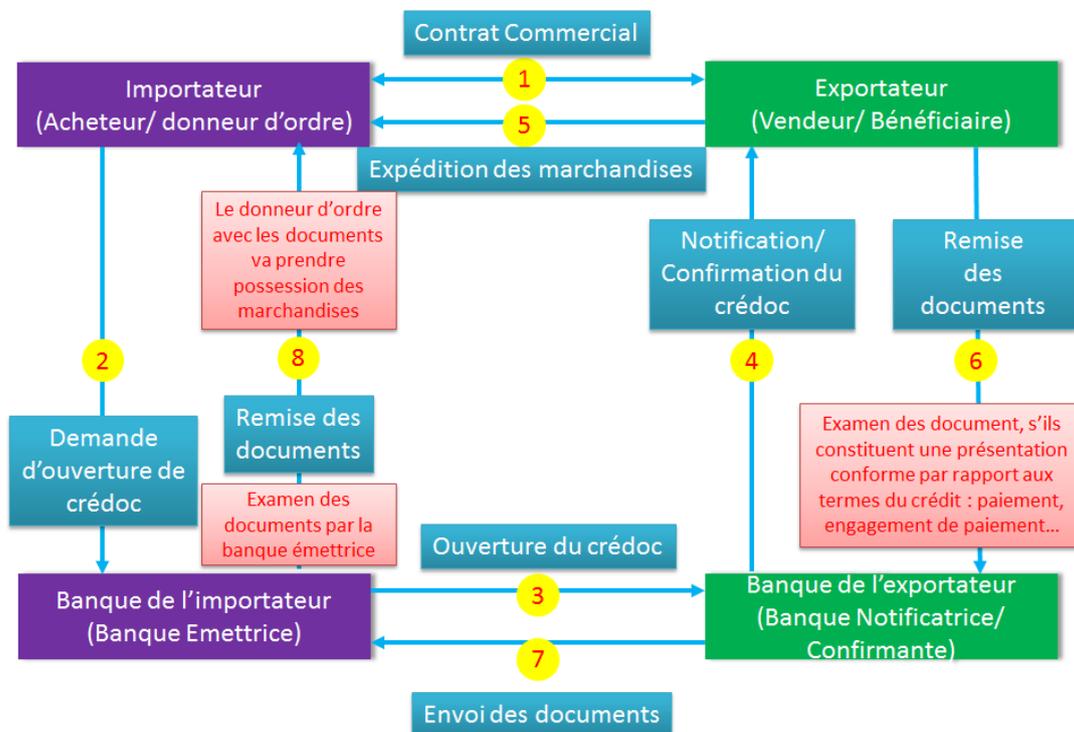
Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

Il s'agit d'une opération par laquelle la banque de l'acheteur s'engage, à la demande et pour le compte de son client, à régler un montant à un exportateur dans un délai déterminé contre remise des documents justifiants de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

Cette technique de paiement vous permet si vous êtes l'exportateur d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux stipulations précisées dans le crédit documentaire (documents à fournir, délais à respecter...).

Voici le circuit du crédit documentaire :



Les 3 dates importantes dans un crédit documentaire sont :

- la date limite d'expédition
- la date butoir de présentation des documents : elle est généralement de 21 jours après la date limite d'expédition dans la limite de validité du crédoc.
- la date de validité du crédit documentaire : date limite de l'engagement de la banque émettrice.

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

→ *C'est à l'exportateur de gérer ces dates. Soyez acteur afin de ne pas subir ces dates.*
C'est également à l'exportateur de placer le curseur sur les modalités de réalisation du crédit documentaire :

- le paiement à vue (sous réserve que les documents soient conformes)
- le **paiement** par acceptation avec une traite
- le paiement différé (un délai est accordé à l'acheteur, 90 jours par exemple)
- le paiement par négociation : la banque accord un escompte à l'exportateur. Ce mode ouvre la porte au financement.

Avantages :

- C'est un moyen de paiement à l'initiative de votre client. En effet, c'est à lui d'aller à sa banque, de le rédiger. S'il ne peut pas ouvrir de crédoc, c'est peut être un signe de non solvabilité et il faudra pister son rating via une assurance-crédit.
- Couvre le risque commercial (risque de crédit)
- Le crédoc en plus d'être irrévocable peut être **confirmé**, c'est-à-dire que vous bénéficiez de l'engagement d'une tierce banque de payer votre transaction, y compris en cas de survenance d'un risque politique (conflit, mesures contraignantes...) ou d'un risque bancaire (faillite de la banque émettrice). Le taux de confirmation applicable sera déterminé selon la nature, le montant et la durée de l'opération.
- Il peut également être un moyen de financement qui permet d'accorder un différé de règlement à vos clients.

Limites :

- Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

Textes de référence:

Règles et Usances Uniformes 600 (révision 2007) de la Chambre de Commerce Internationale.

Conseil pour un flux export : n'hésitez pas à soumettre un projet swift à votre client et envoyez le ensuite à votre banque pour analyse. Il est toujours bien de glisser un « draft » dans la pochette de votre commercial.

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

e) Les garanties bancaires à l'international

Il s'agit d'un engagement par signature par lequel le garant (la banque) s'engage d'ordre d'un de ses clients (le donneur d'ordre) en faveur d'un bénéficiaire à payer un montant de... dans le cas où son client ne remplirait pas des obligations commerciales.

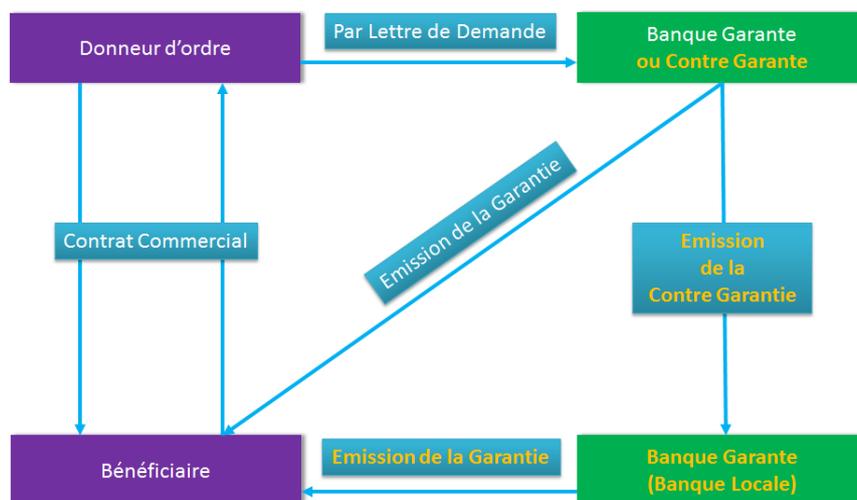
Ici nous parlerons uniquement des garanties de paiement en votre faveur (et non des cautions de marché).

Elles sont soumises aux RUGD 758.

2 Schémas d'émission possibles :

- soit un acte direct avec le droit du pays qui émet
- soit une réémission en local régi par le droit Français par exemple

L'intérêt de cette garantie est clairement la mise en jeu en cas de défaillance de l'acheteur.



- f) La lettre de Crédit Stand-By (SBLC) est une garantie de vos paiements de vos ventes si vous êtes exportateur. Elle nécessite la présentation de documents en cas de mise en jeu.

C'est clairement une garantie documentaire payable à 1ère demande et non opposable.

Elle utilise deux corps de règles :

- Les RUU600 relatives aux crédits documentaires
- Les ISP 98 (International Standby Practices)

Pour se protéger des risques politiques et bancaires, il est possible de demander la confirmation de la SBLC.

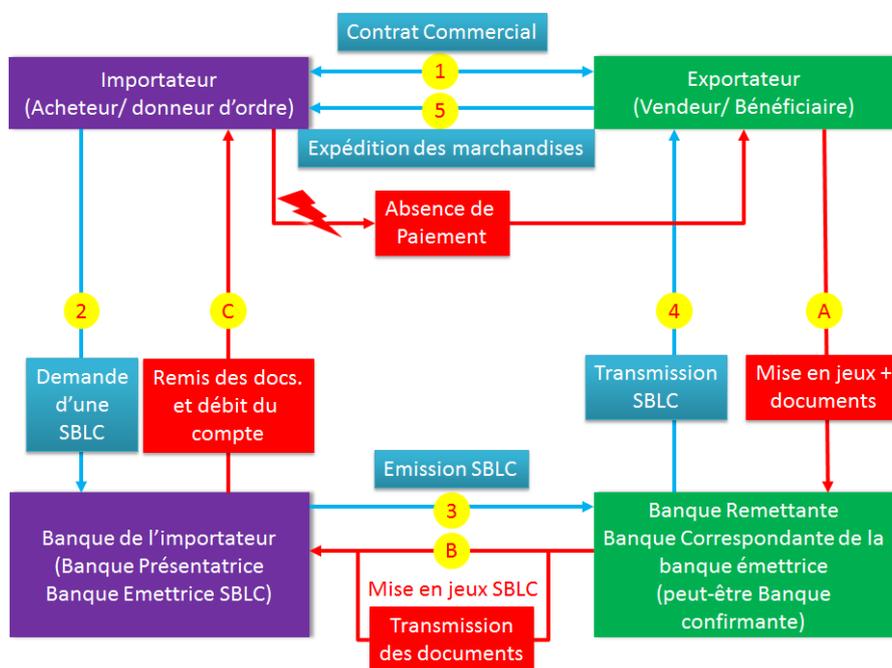
Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

Rappelons que la lettre de crédit stand-by n'est pas un moyen de paiement, mais une garantie bancaire à première demande. Pour simplifier à l'extrême, c'est un crédit documentaire « soft », que l'on utilise par défaut, si l'acheteur ne respecte pas ses engagements. Il faut donc l'adosser à un mode de paiement, le virement bancaire.

Schéma de déroulement :



g) Le paiement d'avance est le meilleur niveau de sécurisation mais il a ses limites.

Attention : en cas de paiement par avance convenu par virement, la marchandise ne doit être expédiée que lorsque le compte est crédité.

Comment sécuriser financièrement vos contrats à l'exportation ?

Négociation export : comment intégrer la sécurisation du paiement ?

Février 2018

En conclusion :

Sur l'échelle des moyens de paiement sur la partie export, allez vers la sécurisation qui vous va le mieux en fonction de l'opération.

Il faut partir en connaissance de cause à l'export. Lors des échanges avec votre client, interrogez-le afin d'obtenir le code swift de sa banque qui va traiter l'opération.

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux ! Sécuriser c'est chercher un niveau de sécurité globale qui impose l'engagement irrévocable à payer de votre acheteur.

Si votre client ne connaît pas ces techniques bancaires, il faut lui indiquer que vous avez l'habitude d'en faire (travailler en amont un modèle « maison » avec votre service ADV). Demandez-lui le projet d'ouverture sous le format swift pour vous mettre d'accord avec lui. Evoquer EN AMONT, lors de la négociation commerciale de vos contrats, le moyen de paiement ou la garantie vous permettra de :

- Choisir le moyen de paiement le plus approprié à vos opérations et sécuriser vos contrats à l'export
- Ensuite, il faut appeler sa banque pour vérifier la faisabilité et le coût de l'opération en amont de la négociation afin de calculer son risque.
- Intégrer et maîtriser les coûts de sécurisation et/ou financement dans votre prix de vente (Faites de votre banque un partenaire !)
- Négocier vos textes de garanties internationales
- Vous informer sur les pratiques pays

Ne pas hésiter à contacter votre conseiller BCI pour plus d'informations à ce sujet.