

8.3. Exportation : gare aux pièges !

En 2021, le monde est assurément un village pour qui veut se risquer à le traverser en tous sens. Professionnellement, cela offre d'ailleurs des perspectives sans limites pour les audacieux qui veulent en tirer parti. Mais le monde recèle aussi mille dangers qu'il vaut sans doute mieux connaître pour mieux les dompter...

Quand on se lance à l'international, ça ne fait aucun doute, le « terrain de jeu » est nécessairement vaste, ce qui augure de mille espoirs. Au-delà, il est aussi méconnu. Ce qui veut dire truffé de potentielles difficultés, petites ou grandes, qu'on n'appréhende pas forcément quand on évolue sur le seul marché belge. Afin d'éviter les déconvenues qui pourraient se présenter, voici un florilège des pièges potentiels... et, surtout, des précautions à prendre pour (essayer de) les éviter ! Nous avons épinglé, dans les ligues qui suivent, dix points cruciaux qui doivent faire partie de vos principaux éléments d'attention...

Est-ce que je connais mon acheteur ?

Sur le sujet, il y a d'abord les arnaques. Vous recevez par exemple un email d'une personne qui semble tout à fait professionnelle. Heu, disons la responsable achats d'une société bien connue... qui ne vous a jamais rencontré et propose d'emblée de vous commander vos produits. Méfiance ! Car quand c'est trop beau pour être vrai... c'est probablement que ça ne l'est pas ! Bien connaître votre futur partenaire est donc une première condition qui semble évidente en affaires, surtout à l'international. Sauf que cette condition peut facilement être négligée au détour d'une relation interpersonnelle agréable, parce que le « courant passe bien » ou encore parce que le site web de la société semble donner toute garantie. C'est humain, on se laisse emporter par l'enthousiasme de l'opportunité qui se crée, et on en oublie de se renseigner sur la fiabilité de cet acheteur, certes sympathique et qui semble avoir pignon sur rue, mais qui est peut-être incapable de payer sa commande. Pensez-y et renseignez-vous, l'AWEX et/ou les CCI peuvent vous aider à procéder à ces vérifications préliminaires.

Les paroles s'en vont... Les écrits restent !

Prévoyez par ailleurs toujours un contrat, des conditions générales de vente... Cela paraît être le bon sens même de la relation commerciale, mais trop d'entreprises se basent encore souvent sur une relation de confiance, ou ont peur de froisser le client, et négligent du coup de consigner noir sur blanc les modalités de leur accord.

Le paiement d'avance ou un acompte est-il toujours possible ?

Idéalement, ne libérez pas vos marchandises sans sécuriser le paiement d'abord, c'est-à-dire sans avoir la certitude que le paiement d'avance (partiel ou total) se trouve bien sur votre compte. Une copie de virement, ou une capture d'écran, ne suffit bien évidemment pas ! On comprend que la rareté du produit peut influencer sur cet aspect, mais là aussi soyez toujours sur vos gardes. Si la marchandise est facile à trouver, le client va chercher le vendeur qui propose les meilleures conditions.

Par contre, s'il s'agit d'un produit de niche (ou spécifique), le fournisseur pourra plus facilement imposer ses exigences... dont le paiement d'avance. En dehors de ces considérations de marché, certains pays ne peuvent tout simplement pas procéder au paiement d'avance (Algérie, Pakistan ...). Il faut alors passer par des moyens documentaires (voir ci-dessous). Et si votre partenaire vous propose une alternative consistant à payer une connaissance qui se trouve dans un autre pays (où le paiement d'avance est possible), sachez que cette opération ne sera pas autorisée par votre banque : vous devez payer/être payé par celui qui va fournir/recevoir vos marchandises, pas par son cousin ou son ami établi ailleurs... Attention, aussi, au risque de non-livraison ! Si le client paie d'avance, il s'attend à être livré dans les temps et que son fournisseur Soit également fiable.

Quelles alternatives au paiement d'avance ?

Afin de sécuriser une transaction, il est possible de recourir à des paiements documentaires ou des garanties bancaires (c'est alors le client qui doit s'adresser à sa banque) ou encore à des assurances-crédits (ici, C'est le fournisseur qui s'assure). En cas de non-paiement, l'organisme (Credendo, Euler...) lui versera 80 à 90 % du montant, selon le contrat établi entre vous. Il faut toutefois savoir qu'on ne s'adresse pas à un assureur-crédit pour 10.000 euros...

Le calcul du prix selon les incoterms choisis

Gare aux petites lettres (EXW, FOB, CIE...) qui ont une grande importance dans vos transactions commerciales..., puisqu'elles déterminent qui, du vendeur ou de l'acheteur, est responsable de l'assurance, du transport, des formalités douanières. Dans le calcul du prix au client, il est donc crucial de connaître les démarches et documents officiels nécessaires, ainsi que les coûts logistiques et autres frais nécessaires à l'acheminement des biens vendus, et qui les assume. Attention aussi aux droits de douane, qui peuvent impacter le prix de vos marchandises !

L'importance des risques pays/banques - « compliance »

Prenons un autre exemple : un acheteur d'un pays à risques vous fait une proposition alléchante pour acheter vos produits. Sachez que dans la situation géopolitique actuelle, les paiements vers et venant des pays à risques font l'objet d'un 'screening' approfondi. Dans le même ordre d'idée, les paiements peuvent parfois être autorisés en euros mais pas en dollars. Prenez dans tous les cas contact avec votre banque avant toute transaction ! Et, bien sûr, en dehors de ces règles de « compliance », gardez à l'esprit que certains pays présentent plus de risques (politiques, en matière de transport...); autant de problèmes qui pourraient affecter non seulement le paiement mais aussi l'acheminement des marchandises à bon port.

Le Crédit documentaire ou remise documentaire

Toute garantie bancaire constitue bien sûr une sécurisation de paiement, même dans les relations belgo-belges. Le crédit documentaire (évoqué ci-dessus) est plus sécurisé mais aussi plus contraignant parlant de documents à fournir et de respect des termes. La remise documentaire est quant à elle plus accessible, mais logiquement moins sécurisée.

> Le crédit documentaire est un engagement de la banque émettrice, à la demande et conformément aux instructions du donneur d'ordre, d'effectuer un paiement en faveur du vendeur, sur présentation de certains documents qui attestent de l'expédition des marchandises ou de l'exécution d'une prestation déterminée, et pour autant que tous les autres termes et conditions du crédit documentaire soient respectés. Cet engagement est distinct du contrat.

> Dans un encaissement documentaire, il n'y a pas d'engagement des banques qui jouent simplement le rôle de « boîte aux lettres » sécurisée et ne remettent les documents à l'acheteur que sur base du paiement ou contre acceptation d'un effet.

Une autre solution, initiée par les Américains pour éviter toute la paperasse des lettres de crédit classiques est la L/C Stand-By qui couvre le non-paiement des factures par vos clients. Ce n'est donc pas un instrument de paiement. Elle doit être notifiée à la banque avant envoi et facturation des marchandises pour que le risque de non-paiement soit couvert. Elle peut toutefois couvrir plusieurs expéditions à destination d'un même client et présente également un avantage pour l'acheteur qui ne doit pas payer d'avance, ce qui lui permet de garder ses liquidités. Dans les faits, la L/C Stand-By se termine dès que l'exportateur reçoit son paiement.

Notez qu'en cas de défaillance du client, la banque pourra procéder au paiement en lieu et place de ce dernier sur base de documents probants fournis par l'exportateur. Attention quand même que cette formule, bien que moins coûteuse, n'est pas acceptée partout.

Le risque de change

Si vous êtes amené à acheter vos matières premières dans une devise et que vous vendez vos produits transformés dans une autre, il y a évidemment un risque de change... qu'il faut éventuellement couvrir.

Puis-je fournir tous Les documents demandés ?

Quand on vend hors UE, il y a bien sûr les formalités classiques documents douaniers, certificats d'origine..., mais chaque pays a ses règles documentaires d'importation, éventuellement différentes selon le type de produit (alimentaire, cosmétique...). Il est donc important de questionner le client sur ce dont il a besoin pour pouvoir importer les marchandises, sachant que ce document n'existe peut-être pas en Belgique.

Les modalités de paiement dans un contrat

Rappelons-le, un contrat est essentiel dans une négociation. Et dans ce dernier, il est notamment important de spécifier qui paie quoi (incoterms), mais aussi les termes du paiement. Ces éléments sont peut-être négociés en amont par des commerciaux, il est dès lors fondamental de bien les briefer afin qu'ils ne vendent pas tous azimuts ou sans condition au risque de ne pas être payé derrière.

En conclusion...

Voilà, ceci est un condensé. On ne peut en effet pas tout résumer, ni tout envisager, en seulement quelques lignes. Vous l'aurez pourtant compris, certains aspects relèvent d'une attention capitale quand on entreprend de vendre à l'étranger, surtout hors Europe. Le point rassurant, c'est que votre Chambre de commerce (membre d'Enterprise Europe Network), l'AWEX/ la Sofinex, votre banque et, le cas échéant, votre assureur-crédit, sont à vos côtés pour vous informer et imaginer des solutions. Contactez-les !

En collaboration avec
Eddy Viseur, Working Capital Expert CBC Banque, et
Anne-Michèle Barbette, Responsable Service international CCIIB

Entreprendre aujourd'hui - N°216 - Juin - Juillet 2021 - 45