

Christine Dubuisson,
consultante
en gestion
à l'export.

« Attention au mode de paiement »

Si vous choisissez d'assurer la fonction export en interne, portez une attention particulière au paiement, qui est le nerf de la guerre ! Lors de l'annonce de vos prix, précisez bien le moyen de paiement. J'ai vu des affaires échouer faute de l'avoir déterminé à l'avance. Pourtant, il dépend de l'objet de la vente, du pays de destination, de la connaissance du client et du montant de la transaction. Parmi les principaux modes, le chèque semble évident d'usage. Sachez pourtant que dans beaucoup de pays, l'opposition au chèque est libre. Demandez un chèque certifié pour lequel la banque a bloqué la provision sur le compte de l'acheteur ou un chèque de

banque. Le virement Swift est le plus courant, le plus rapide et le meilleur en rapport qualité-prix. Mais attention, la transaction de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Le contre-remboursement s'applique à des biens. Le destinataire ne prend possession de la marchandise que s'il l'a payée et il peut la refuser à son arrivée. Il convient de s'assurer que le client est d'accord sur le principe. Pour les montants importants, les pays à risque, les nouveaux clients, optez pour le crédit documentaire qui comporte l'engagement de la banque de l'acheteur de payer contre remise de documents. Mais attention : cela revient à dire à votre client : « Je n'ai pas confiance en vous ». C'est lourd sur le plan administratif et cher. Comptez 1 500 francs de frais pour une prestation de 30 000 francs.

