

LE FINANCEMENT

En négociant un contrat de vente n'oubliez pas de mesurer les risques qui découlent du mode de paiement demandé par l'importateur. Bien sûr, les importateurs demandent les conditions les plus favorables et ils préfèrent que le mode de paiement diminue le moins possible leur marge de crédit. De votre côté, en tant qu'exportateur, vous voulez courir le moins de risques possible et être payé le plus vite possible car l'autofinancement de votre entreprise en dépend. Il y a donc là une opposition d'intérêts qui doit être résolue avec tact lors de la négociation du contrat.

Tout d'abord, il faut absolument un contrat entre l'acheteur et le vendeur. Le contrat peut être officiel ou pas. Cela dépend de situations particulières, et des coutumes propres à certains commerces ou certaines conditions spéciales. De façon générale, le contrat entre en vigueur lorsque le vendeur soumet une facture pro forma et que l'acheteur l'accepte.

Quelle que soit la forme que prenne le contrat, il devrait contenir suffisamment de renseignements pour éviter les malentendus ou les désaccords sur la quantité, la qualité, la taille, la couleur ou toute autre caractéristique des marchandises. Le contrat devrait préciser le prix à l'unité, les termes commerciaux utilisés, la date d'expédition et les conditions ou le mode de paiement. L'importance du contrat ne peut être sous-estimée. Le vendeur n'a aucun recours sans lui.

Les transactions d'exportation se font avec des documents qui garantissent que le vendeur sera payé et que l'acheteur recevra sa marchandise. Cette documentation assure :

- A. une protection contre la non-exécution du contrat par l'une des parties prenantes;
- B. le financement de la transaction;
- C. une protection contre les fluctuations des taux de change.

1. Protection contre la non-exécution du contrat

Se connaissant probablement peu, l'acheteur et le vendeur auront certainement quelque inquiétude en ce qui concerne la bonne exécution du contrat.

On diminuera considérablement le risque de non-exécution en utilisant trois documents : le connaissement, la traite et la lettre de crédit. Le connaissement est un reçu remis par le transporteur des marchandises. C'est à la fois un contrat de transport et un document de titre de propriété. La traite est un ordre écrit provenant d'un exportateur demandant à l'importateur de payer un montant précis à la date indiquée. La lettre de crédit est un instrument de paiement émise par la banque de l'importateur, aux termes duquel la banque promet de payer l'exportateur sur la présentation des documents mentionnés dans la lettre de crédit. Dans le prochain chapitre, nous étudierons de manière plus approfondie les traites et les lettres de crédit.

2. Financement des transactions

Les délais de paiement sont plus longs pour les ventes à l'exportation que pour les ventes réalisées sur le marché national. La montée des coûts, le risque de non-exécution du contrat et les fluctuations du taux de change peuvent augmenter les coûts d'une transaction. C'est pourquoi les banques jouent un rôle beaucoup plus important dans le financement des ventes à l'exportation que lorsqu'il s'agit du marché national. Le connaissement, la traite et la lettre de crédit permettent aux banques de participer au financement des transactions d'exportation en s'appuyant sur des documents plutôt que sur des marchandises.

3. Protection contre les fluctuations des taux de change

Si le paiement se fait dans la devise de l'importateur, l'exportateur peut perdre beaucoup d'argent à cause de la fluctuation de la valeur de cette devise. Par contre, si c'est la devise de l'exportateur qui est choisie,