

- Dans le cas d'une traite à vue, la banque étrangère verse rapidement le paiement de l'importateur à la banque de l'exportateur (moins les frais de service) qui verse à son tour les fonds dans le compte de l'exportateur, après avoir déduit les frais de gestion.
- Lorsqu'une traite datée est émise, la banque étrangère conserve la lettre jusqu'à l'échéance, après quoi elle fait virer les fonds. Elle peut également escompter la traite ou s'en servir comme garantie afin de payer plus tôt l'exportateur.

4. Compte ouvert

Les ventes à partir d'un compte ouvert sont le mode le plus simple de financement des exportations. Le vendeur expédie les marchandises avec les titres de propriété et il fait confiance à l'acheteur pour que celui-ci règle le montant accepté à l'échéance convenue. Vous devez avoir une confiance absolue dans la solvabilité et la bonne volonté de l'acheteur pour lui expédier de la marchandise sur la base d'un compte ouvert. Il n'existe pas d'obligations concrètes de paiement ou de dates précises d'échéance.

Bien que ce mode de paiement présente des risques, il n'en demeure pas moins le mode de règlement le plus courant chez les exportateurs canadiens. Cela s'explique probablement par le fait que le gros de notre commerce extérieur se fait avec les États-Unis, pays où les exportateurs peuvent vérifier facilement la solvabilité de leurs clients éventuels.

5. La consignation

Aux termes de ce type de vente, le vendeur conserve la propriété des marchandises jusqu'à ce que ces dernières soient vendues. C'est évidemment très pratique pour l'acheteur car le vendeur assume tout le fardeau financier et tous les risques. Ces risques sont essentiellement :

- la difficulté de savoir où se trouvent les marchandises qui sont loin de son contrôle;
- le flou juridique concernant la propriété des marchandises dans de telles situations;
- le retard dans les paiements causé par les contrôles de change.

LA GESTION DU CRÉDIT

Le choix des conditions de paiement est quelque chose d'important, tant au niveau des risques de crédit qu'au niveau de la promotion des ventes. À l'heure actuelle, la concurrence internationale est telle que l'usage qu'une entreprise fait du crédit est très important : si elle utilise le crédit d'une façon trop large, elle perdra de l'argent; si elle n'offre pas de crédit, elle perdra des clients. Cela tient au fait que les concurrents étrangers de cette entreprise accordent dans la plupart des cas du crédit. Pour réussir, l'entreprise canadienne doit avoir une politique de crédit équilibrée.

Pour choisir vos conditions de paiement, vous devez considérer un certain nombre de facteurs. En voici quelques-uns :

- la valeur de la vente en termes de valeur absolue et relative (en tant que pourcentage des ventes totales);
- la solvabilité de l'acheteur et sa relation avec le vendeur;
- les pratiques commerciales et l'intensité de la concurrence sur le marché;
- les politiques des concurrents;
- la somme en cause;
- la disponibilité de devises étrangères et l'existence de contrôles de change dans le pays de l'acheteur;
- la stabilité politique et économique du pays de l'acheteur;
- la sorte de marchandises vendues et les autres sources de fournisseurs;
- la disponibilité de l'assurance-crédit.

Vous devez peser avec attention ces différents facteurs tout en sachant qu'il existe un juste équilibre entre la prudence excessive et le risque légitime. Des conditions de paiement plus rigoureuses vous offrent une plus grande protection mais peuvent aussi détourner des acheteurs éventuels.

Une fois que votre entreprise a pris la décision d'accorder du crédit à ses clients, elle doit choisir une politique de crédit. Cette politique porte sur les conditions de paiement, les plafonds autorisés, les échéances et l'assurance-crédit. Enfin, l'entreprise doit avoir une politique de recouvrement.