

Une fois le paiement fait, l'acheteur dispose de peu d'emprise sur le moment de l'expédition, la qualité des marchandises ou la réception de la documentation. C'est pourquoi il est peu probable que des conditions de ce type soient facilement acceptées par la plupart des acheteurs étrangers. Les seuls qui seront probablement enclins à accepter de telles conditions sont ceux dont la cote de crédit n'est pas bonne, ceux qui travaillent dans un milieu politique ou économique très risqué ou encore ceux qui ne parviennent pas à se procurer les marchandises ou les services voulus auprès de qui que ce soit d'autre.

Les paiements anticipés, en tout ou en partie, éliminent le besoin de financement, font disparaître tous les risques pour l'exportateur et améliorent le fonds de roulement. Même si les importateurs de marchandises sont rarement prêts à faire des paiements anticipés, il y a avantage à essayer de négocier de telles conditions, en particulier dans le cas des contrats de services où la facturation de frais à la signature, suivie de paiements échelonnés, est une pratique relativement courante.

Les paiements anticipés peuvent s'avérer avantageux à la fois pour l'acheteur et le vendeur si les coûts de financement (taux d'intérêt) sont inférieurs dans le pays de l'importateur à ce qu'ils sont dans celui de l'exportateur. Dans ce cas, les paiements anticipés permettent de financer la transaction à moindre coût et de baisser les prix parce que l'exportateur n'a pas à supporter un taux d'intérêt élevé dans son pays d'origine. Un tel versement permet à l'importateur de se protéger contre les pertes dues aux variations du taux de change si la devise de son pays se déprécie par rapport à celle de l'exportateur entre le moment de la signature du contrat et la réception des marchandises.

LES LETTRES DE CRÉDIT

L'une des formes les plus courantes de paiement pour les transactions à l'exportation est la lettre de crédit. Celle-ci est émise par une banque au nom de l'importateur, en échange de frais, et est le plus souvent payable à la banque de l'exportateur, également en échange de frais, quand les conditions du contrat ont été remplies.

Dans le cas d'une transaction avec lettre de crédit, l'acheteur donne instruction à sa banque de faire parvenir la lettre de crédit à la banque de l'exportateur. Cette lettre de crédit donne instruction à la banque de l'exportateur de payer celui-ci sur présentation de documents précis, en général les documents d'expédition. Comme le paiement n'est fait que sur présentation de ces documents, l'acheteur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé tant que les conditions du contrat n'auront pas été respectées. Comme l'exportateur sait que le paiement sera fait une fois les documents présentés, il peut expédier les marchandises sans s'inquiéter du paiement. L'importateur et l'exportateur se fient tous deux à leurs banques pour protéger leurs intérêts.

Les lettres de crédit peuvent prendre diverses formes. Une lettre de crédit documentaire nécessite la présentation des documents indiqués avant de procéder au paiement. Une lettre de crédit libre demande simplement le paiement. L'avis de lettre de crédit de la banque de l'exportateur informe celui-ci qu'une lettre de crédit a été émise par la banque de l'importateur. La confirmation de cette lettre revient à une garantie donnée à l'exportateur par sa banque qu'il sera payé sur présentation des documents indiqués dans la lettre. Il peut s'agir :

- d'une lettre de crédit révocable ou irrévocable. Une lettre irrévocable ne peut pas être modifiée ni annulée sans le consentement des parties;