

LES FORMES DE PAIEMENT

Dans le cas d'une transaction d'exportation, la nécessité du financement est étroitement liée à la façon dont le paiement interviendra. On a le choix entre plusieurs solutions de paiement et il faut prendre soin de choisir celle qui convient le mieux. Si elle n'étudie pas soigneusement ces diverses solutions, l'entreprise exportatrice pourra avoir à payer des taux d'intérêt ou des frais inutiles, ou découvrir que l'instrument retenu ne cadre pas avec les besoins financiers nécessaires pour couvrir les mouvements de trésorerie.

Pour la plupart des instruments de financement à court terme, le paiement intervient dans l'année qui suit la date de transaction. Un tel financement sert en général à accroître la marge de crédit d'exploitation de l'exportateur. Elle sert à combler les besoins entre le moment où il faut payer les fournisseurs et celui où le paiement du client étranger sera reçu.

Il arrive que les importateurs mettent en place un financement à court terme, minimisant ou réduisant ainsi les coûts et les risques assumés par l'exportateur. Si cela ne s'avère pas possible, il incombera alors à l'exportateur de trouver son financement. En choisissant parmi les solutions disponibles, l'exportateur doit toujours pondérer les avantages et les inconvénients de chaque solution, en particulier sur le plan des coûts, du calendrier et du risque. La façon dont le risque sera réparti entre l'exportateur, l'importateur et l'établissement financier participant est un élément déterminant du financement à court terme et transparaîtra dans le coût final.

Les instruments de financement à court terme les plus courants sont les lettres de change et les lettres de crédit, deux instruments qui évoluent en fonction du moment, de la distance et des complexités du commerce international. Il y a un trou inévitable entre le moment où la vente est conclue et celui où le paiement est reçu. Même si l'exportateur a les marchandises en inventaire, il doit encore les emballer et les expédier, leur faire franchir la douane et les livrer à destination finale. Il est peu probable que l'exportateur fasse tout ce travail sans une assurance raisonnable qu'il sera payé. Par contre, il est tout à fait possible que l'acheteur ne soit pas prêt à libérer les fonds tant qu'il n'aura pas pu inspecter et accepter les marchandises.

Les instruments de financement comme les lettres de crédit permettent de faire face aux incertitudes et aux délais en fournissant l'assurance au vendeur et à l'acheteur que le paiement sera fait, en autant que l'expédition soit conforme aux conditions du contrat d'achat.

LES AVANCES

Les avances ou les paiements anticipés correspondent à des paiements de marchandises faits au moment de la passation de la commande ou avant l'expédition. Un autre type d'avance est celui des paiements échelonnés pour la conception et la fabrication d'équipement spécialisé bien avant qu'il ne soit livré à l'acheteur étranger.