

compte, une fois que les documents ont été examinés et jugés conformes.

b) Crédits documentaires à terme

Lorsque des crédits documentaires ont été tirés à terme, avec des prélèvements autorisés sur 30, 60 ou 90 jours ou sur des périodes plus longues, le vendeur des produits consent certaines conditions à l'acheteur. Les traites, qui sont les instruments réellement utilisés pour effectuer les prélèvements sont "acceptées" par la banque de l'importateur plutôt que "payées" sur présentation. Par conséquent, lorsque le bénéficiaire présente sa traite et ses documents à la banque de paiement, il ne s'attend pas à recevoir un paiement; il devient plutôt le détenteur d'une traite acceptée et payable dans, disons, 60 jours. Une telle traite devient alors une "acceptation bancaire" (terme qui désigne également d'autres instruments de dette à terme qu'il n'est pas nécessaire d'utiliser pour financer des transactions commerciales internationales); elle constitue un instrument négociable. Cet instrument peut habituellement être "escompté" par la banque, ce qui permet au bénéficiaire d'éliminer l'effet à recevoir et d'obtenir sans recours le paiement en espèces. L'acceptation bancaire et l'escompte subséquent d'une traite à terme, tirée sur un crédit documentaire couvrant une authentique transaction sur des produits ou des services offrent à l'exportateur, ou au détenteur subséquent, un moyen de financer des effets à recevoir à des taux concurrentiels, c'est-à-dire que ses effets à recevoir sont convertis en capital d'exploitation.

Types de crédits documentaires

Toutes les lettres de crédit sont irrévocables ou révoquables. Une lettre révoquable peut être modifiée ou annulée en tout temps sans que l'exportateur en soit préalablement avisé. Elle n'est émise que dans des cas spéciaux, habituellement entre sociétés affiliées. La lettre de crédit irrévocable ne peut être modifiée ou annulée sans le consentement de toutes les parties, y compris l'exportateur, la banque chargée de la négociation/du paiement/de l'acceptation, la banque d'émission et l'importateur.

Chacun de ces types de crédits documentaires peut comporter une échéance "à vue" ou "à terme". Les crédits à vue prévoient le paiement immédiat sur présentation des documents pertinents ou des traites, ou des deux. Les crédits à terme prévoient le paiement à la fin de la période spécifiée (par exemple 30, 60 ou 90 jours, ou plus) sur présentation des documents pertinents ou des traites, ou des deux. Les crédits à terme peuvent habituellement être "escomptés" (c'est-à-dire encaissés immédiatement à leur valeur réelle) dans toute banque à charte canadienne. Cet escompte se fait habituellement après l'acceptation des documents ou des traites, ou des deux.

Escompte des effets de commerce

Les banques à charte canadiennes fournissent à nos exportateurs, directement ou par l'entremise de filiales spécialisées dans le financement des exportations, un moyen de financer leurs effets à recevoir à court terme de l'étranger en escomptant (achetant) les effets de commerce et les billets à ordre payables aux exportateurs canadiens par leurs acheteurs étrangers.

Tel que mentionné sous la rubrique financement par "Compte courant", un certain nombre de banques à charte, en plus d'escompter les effets de commerce, achètent également des exportateurs canadiens leurs

effets reconnus à recevoir sur compte courant en escomptant les acceptations de factures commerciales établies pour les acheteurs de certains pays.

Les exportateurs canadiens peuvent améliorer leur marge d'autofinancement en optimisant l'utilisation des prêts d'exploitation pour leurs besoins quotidiens, en fixant dès le départ le coût de l'intérêt et en accroissant leur efficacité par l'établissement de lignes de crédit renouvelables pour les ventes courantes aux mêmes acheteurs.

2. Modalités de paiement à plus long terme

Les modalités de paiement à moyen terme couvrent habituellement une période maximale de 5 ans, et les modalités à long terme couvrent des périodes de remboursement allant de 5 à 15 ans. Dans la plupart des transactions à long terme, le risque pour les banques prêteuses sera le risque représenté par l'acheteur, par la banque de l'acheteur ou par une agence du gouvernement du pays de l'acheteur, ainsi que le risque politique de déstabilisation du gouvernement du pays de l'importateur. Les mécanismes de financement à plus long terme les plus souvent utilisés sont les suivants:

Forfaitage

Le forfaitage ou financement à forfait est une forme à moyen terme de crédit vendeur ou fournisseur qu'un certain nombre de banques canadiennes accordent: la banque achète des billets à ordre à moyen terme (venant à échéance dans cinq et, dans des cas spéciaux, dans sept ans) qu'un acheteur étranger émet à l'ordre de l'exportateur canadien. Le financement à forfait est garanti par la banque. La valeur des billets à ordre est escomptée à un taux fixe, de sorte que l'exportateur reçoit de l'argent comptant, après déduction de l'intérêt imputé ou remis. Ce financement est habituellement consenti avec une garantie de la banque de l'acheteur; les billets à ordre sont escomptés par la banque canadienne, sans recours de la part de l'exportateur.

L'exportateur canadien en bénéficie puisqu'il transmet à la banque canadienne les risques d'insolvabilité et de fluctuation de change. Il transforme ainsi une vente à crédit en une transaction au comptant; il peut recevoir un financement à taux fixe et incorporer le coût financier au prix du contrat, tout en éliminant bien des besoins de documentation.

Crédits-acheteurs

Le crédit-acheteur permet de financer une exportation sur le moyen ou le long terme; selon cette formule, les fonds sont prêtés directement à l'acheteur étranger. Ces crédits se prêtent habituellement aux grandes opérations de financement de biens d'équipement et à l'appui de projets clés en mains. Les crédits-acheteurs sont habituellement consentis sans recours de la part de l'exportateur puisque l'importateur établit une relation financière directe avec la banque prêteuse. La solvabilité d'un crédit-acheteur est fondée sur l'intégrité et sur la capacité financière de l'acheteur/importateur à rembourser, et elle peut être améliorée par la garantie du gouvernement, d'une agence gouvernementale, d'une banque nationale ou d'une banque commerciale du pays de l'emprunteur.

Lorsqu'elle analyse les crédits-acheteurs, la banque canadienne doit - comme elle le fait pour la plupart des formes de financement à l'exportation -, prendre en compte les risques économiques et politiques dans le