

## SECTION I

### Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières canadiennes

#### A. Les banques à charte canadiennes

Les exportateurs canadiens ont toujours eu recours aux banques à charte comme principal moyen de financer leurs exportations.

Les banques canadiennes ont commencé, il y a plus de cent ans, à s'établir un réseau international de succursales, de filiales et de bureaux de représentation pour se donner les contacts internationaux, les compétences et le savoir-faire local nécessaires pour faciliter les échanges entre exportateurs et importateurs.

Conformément à leur politique d'appui maximal aux exportateurs canadiens, les banques offrent des services complets d'information et de documentation commerciales afin de faciliter les transactions dans un environnement international toujours plus complexe. Cet appui est particulièrement utile aux exportateurs qui recherchent de nouveaux marchés ou débouchés. Mettant à profit leurs réseaux internationaux, les banques canadiennes fournissent de l'information sur:

- les acheteurs, vendeurs et partenaires potentiels à l'étranger;
- les foires et missions commerciales, séminaires et expositions annoncés;
- les rapports et conseils sur le marché et sur la situation économique dans les pays étrangers;
- les arrangements de financement et de paiement;
- les rapports sur la solvabilité de clients étrangers;
- les services spécialisés offerts par les succursales, filiales, bureaux de représentation et sociétés affiliées des banques sur les marchés étrangers;
- les services de milliers de banques correspondantes de toutes les régions du monde.

Nos banques à charte peuvent fournir un certain nombre de techniques pour le financement des exportations, et aider l'exportateur à choisir le mécanisme de financement approprié.

#### 1. Mécanismes de financement à court terme

##### *Compte courant*

C'est une méthode simple qui est utilisée pour une bonne partie de nos exportations aux États-Unis et dans les pays européens. L'exportateur et l'importateur prennent des dispositions pour que l'importateur règle ses dettes directement avec l'exportateur, à une date ultérieure spécifiée. Le vendeur finance la transaction avec ses fonds propres, en engageant toutes les liquidités excédentaires qu'il a jusqu'à ce qu'il soit remboursé par l'importateur.

Pour que l'exportateur puisse se faire immédiatement payer pour sa vente et qu'il n'ait pas à attendre de recevoir les fonds de l'acheteur étranger, un certain nombre de banques canadiennes achètent sans recours les acceptations de facturation de l'exportateur, sous réserve des exceptions normalement prévues pour un différend commercial, ou pour l'inexécution des termes et conditions du contrat d'assurance-crédit à l'exportation, le cas échéant. Ce service fonctionne comme suit:

#### *Achats de comptes extérieurs à recevoir (acceptations de facturation)*

Un exportateur peut convertir immédiatement ses comptes extérieurs à recevoir en paiement comptant en autorisant une banque à les acheter purement et simplement. La banque assume ainsi les risques commerciaux et politiques inhérents à la transaction. Elle se charge également de recouvrer le paiement du débiteur étranger, ce qui soulage l'exportateur de cette obligation.

L'achat, par la banque, des acceptations de facturation donne trois avantages à l'exportateur:

1. des liquidités immédiates;
2. une protection contre l'insolvabilité; et
3. des services de recouvrement.

#### *Recouvrements*

Les recouvrements d'effets englobent les traites et effets de commerce tirés sur l'importateur et accompagnés des documents commerciaux couvrant l'expédition des marchandises. (Les traites non accompagnées des documents d'expédition sont considérées comme des "recouvrements sans réserve").

L'exportateur envoie l'effet de commerce et les documents à l'importateur, par le biais de leurs banques respectives, pour le règlement final, dont la date dépend de l'échéance de l'effet. Si l'effet est tiré à vue, le paiement devrait être reçu lorsque les documents sont remis à l'importateur. Mais s'il s'agit d'un effet à terme, les documents sont remis contre l'acceptation de l'effet par l'importateur, et le paiement est exigible à la date d'échéance désignée. Avec ce type de recouvrement, l'exportateur consent un crédit à l'importateur, selon les termes d'échéance de l'effet. Dans certains cas, la banque peut elle aussi accorder un crédit préalable au paiement des traites acceptées, en les escomptant ou en les prenant en nantissement.

#### *Crédits documentaires (lettre de crédit)*

Le crédit documentaire, aussi appelé lettre de crédit commerciale (L/C) est un instrument ou une lettre qu'une banque émet, à la demande d'un importateur, en faveur d'un fournisseur/exportateur, dans le but de financer l'importation de produits ou de services.

En ouvrant le crédit documentaire au nom de l'importateur, la banque prête son nom à la transaction et s'engage par le fait même à payer le fournisseur, à la condition que les termes et conditions du crédit aient été respectés.

La banque qui ouvre la lettre de crédit donnera instruction à sa succursale ou à sa banque correspondante dans le pays de l'exportateur -- dans le cas d'exportations canadiennes, elle donnera instruction à une banque à charte canadienne -- d'effectuer le paiement au fournisseur/exportateur canadien à la condition que les documents que l'exportateur présente à la banque canadienne satisfassent aux termes et conditions précisés dans son crédit documentaire et que la banque canadienne soit assurée de la solvabilité de la banque étrangère.

##### *a) Crédits documentaires à vue*

Les traites tirées sur la banque de paiement peuvent être des traites à vue ou à terme. Un crédit documentaire réclamant une traite à vue signifie que l'exportateur est autorisé à recevoir les paiements à vue ou sur présentation de ses traites à la banque d'ouverture du