

CHAPITRE 11. LA PERCEPTION

Un intervalle survient inévitablement entre le moment de la conclusion d'une vente à l'exportation et le moment du paiement. Même si l'exportateur a les marchandises en stock, il doit les emballer et les expédier, les dédouaner et les livrer à leur destination finale. Il est donc peu probable qu'il entreprendra tout ce travail s'il ne possède pas une assurance raisonnable que le paiement sera bel et bien effectué. De son côté, l'acheteur hésitera à libérer des fonds avant que les marchandises soient inspectées et acceptées. Les instruments de financement servent justement à pallier à ces incertitudes et à ces délais en fournissant au vendeur comme à l'acheteur une certaine assurance que le paiement sera effectué si les produits sont conformes aux conditions stipulées dans le contrat d'achat.

LES MODES DE PAIEMENT

Il existe essentiellement quatre modes de paiement, dont les risques de crédit et les frais financiers sont différents pour l'acheteur et le vendeur. À un bout de l'échelle se trouve le paiement anticipé, en vertu duquel le risque est réduit au minimum pour le vendeur et porté au maximum pour l'acheteur. À l'autre bout se trouve le commerce à crédit ouvert. L'exportateur y assume le plus grand risque et l'importateur, le moins élevé.

LES AVANCES

Les avances ou les paiements anticipés correspondent à des paiements de marchandises effectués 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.

Une fois le paiement fait, l'acheteur dispose de peu de moyens de pression quant au moment de l'expédition, à la qualité des marchandises ou à 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 paiements anticipés, complets ou partiels, éliminent le besoin de financement, font disparaître tous les risques pour l'exportateur et améliorent le fonds de roulement. Il y a donc 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.