

- Vous pouvez entrer en contact avec d'autres exportateurs qui ont déjà fait affaires avec votre importateur. Les remarques qu'ils pourront vous faire sont précieuses pour juger de la fiabilité globale de votre acheteur.
- Dun & Bradstreet International procédera à une recherche approfondie d'une entreprise étrangère et vous fera parvenir un rapport de crédit. Toutefois, les rapports de Dun & Bradstreet sont coûteux et ne valent que par les renseignements qu'ils peuvent obtenir de sources étrangères.
- Aux États-Unis, le Department of Commerce publie le *World Traders' Data Report*. Cet ouvrage fournit des renseignements concernant la taille, les activités, le passé, les références bancaires, etc. d'entreprises étrangères.

Avec ces renseignements, vous pouvez évaluer la solvabilité d'un client potentiel et choisir ainsi les conditions de paiement que vous lui offrirez.

## LES MODES DE PAIEMENT ET LEUR IMPORTANCE EN TERMES DE CRÉDIT

Pour diminuer les risques, vous pouvez faire appel aux méthodes de paiement suivantes :

1. paiement comptant à l'avance;
2. lettres de crédit;
3. lettres de change;
4. crédit ouvert;
5. consignation.

### 1. Paiement comptant à l'avance

Bien que cette méthode soit idéale et sans risque pour l'exportateur, il est rare qu'un importateur soit prêt à payer comptant à l'avance. L'exception à cette règle se présente lorsqu'il y a pénurie de marchandises ou que l'importateur doit financer l'exportateur pour que ce dernier fabrique les marchandises.

## 2. Lettre de crédit (crédit documentaire)

Une banque prend l'engagement écrit au nom d'un client (le demandeur) en faveur d'une personne (le bénéficiaire) acceptant que les effets de commerce du bénéficiaire, jusqu'à concurrence de la somme indiquée par la «banque émettrice» ou par d'autres banques nommées, soient honorés s'ils sont accompagnés de documents précis, en général liés à l'expédition des marchandises indiquées. La lettre de crédit (L/C) protège l'acheteur et le vendeur. Dans le monde de l'exportation, les renseignements sur la solvabilité ne sont pas toujours sûrs; un exportateur est donc en droit de se préoccuper du paiement qu'il doit recevoir et un acheteur, de ses marchandises. La lettre de crédit garantit que la banque de l'importateur effectuera le paiement exigé à condition que le vendeur remplisse ses obligations. Voici la procédure suivie pour une lettre de crédit :

- L'exportateur et l'acheteur étranger se mettent d'accord par contrat, pour que le paiement soit fait par lettre de crédit.
- L'acheteur étranger donne instruction à sa banque, la banque émettrice, de fournir un crédit en faveur de l'exportateur.
- La banque émettrice demande à la banque de l'exportateur d'aviser et de confirmer le crédit.
- La banque de l'exportateur envoie la lettre de crédit à l'exportateur.
- L'exportateur expédie la marchandise à l'acheteur étranger.
- L'exportateur présente les documents d'expédition à sa banque.
- La banque vérifie, paye ou accepte les conditions de crédit.
- La banque expédie les documents à la banque émettrice.
- La banque émettrice vérifie les documents et rembourse la banque de l'exportateur.
- Comme il en a été convenu, le compte de l'acheteur étranger est débité par la banque émettrice.
- La banque émettrice remet les documents à l'acheteur étranger.
- L'acheteur étranger utilise ces documents pour se faire livrer les marchandises.