

L'affactureur voudra le plus souvent que les billets à ordre soient garantis, ou avalisés, par une banque qu'il connaît bien dans le pays de l'importateur. Il pourra également exiger une garantie de l'exportateur que le contrat a bien été réalisé à la satisfaction de l'importateur, que le paiement est exigible et qu'il sera fait à l'échéance du billet, en fonds transférables.

Avec une telle transaction, l'exportateur peut recevoir immédiatement ses liquidités et l'importateur dispose d'un crédit pour la durée de chaque lettre de change ou billet à ordre. La banque ou l'établissement d'affacturation procède à la perception du paiement auprès de l'importateur à chaque fois qu'une lettre de change ou un billet à ordre devient exigible. En cas de défaut de paiement, l'affactureur pourra s'adresser à la banque qui a garanti le billet à ordre ou la lettre de change. La période pendant laquelle un affactureur achètera la série de lettres de change ou de billets à ordre peut varier. Il n'est pas rare de voir des périodes de crédit allant de un à cinq ans, avec des instruments venant à échéance tous les six mois. La banque ou la société d'affacturation peut décider de vendre ces billets ou ces lettres de change à tout moment durant la période de crédit. Elle le fera alors le plus souvent en consentant un escompte à une autre organisation, qui procédera alors à la perception auprès de l'importateur quand les instruments arriveront à échéance.

L'AFFACTURAGE À L'EXPORTATION

Il y a des entreprises qui se spécialisent dans la gestion des ventes d'un exportateur. Elles le font en échange d'honoraires déduits des recettes des ventes à l'exportation. En réalité, la maison de financement à l'exportation versera un montant escompté en liquide à l'entreprise exportatrice sur présentation de ses documents d'expédition ou de ses comptes débiteurs. L'entente peut avoir lieu avant ou après qu'une transaction soit terminée. La maison de financement à l'exportation achètera de l'exportateur les documents d'expédition ou les comptes débiteurs, la facture et assumera la responsabilité de la comptabilité, de la facturation et de la perception auprès des acheteurs étrangers.

En ayant recours aux services d'une maison de financement des exportations, un exportateur reçoit ses fonds immédiatement, moins l'escompte convenu, sur présentation des documents d'expédition ou des comptes débiteurs concernés par la transaction à l'étranger. La maison de financement des exportations vérifiera la solvabilité de l'importateur et pourra prendre une assurance crédit. Elle voudra également vérifier que l'exportateur aura respecté toutes les conditions du contrat. Si tout est en ordre, elle paiera immédiatement l'exportateur et procédera à la perception des fonds auprès de l'importateur, sans recours contre l'exportateur en cas de défaut.

Ce type d'entente peut être conclu au cas par cas ou s'appliquer de façon permanente. Une maison de financement des exportations peut dégager l'exportateur de la gestion des perceptions à l'étranger en s'occupant de toutes les fonctions qui concernent la documentation, la facturation, la perception et la comptabilité des ventes étrangères. Pour réduire les risques auxquels il est exposé avec ces transactions, cet établissement pourra fixer un plafond au crédit de chaque acheteur-importateur. L'entreprise exportatrice peut fournir les marchandises jusqu'à ce plafond et transmettre les factures à la maison de financement des exportations, qui les honorera. La perception de toute facture au-delà de ce plafond sera de la responsabilité de l'entreprise exportatrice.