

l'importateur peut se trouver en difficulté. Afin d'éviter ce risque, ceux qui font du commerce international utilisent une technique, l'arbitrage à terme, qui «couvre» leur position sur le marché des devises étrangères.

L'arbitrage à terme permet à l'exportateur qui attend le paiement de factures dans une devise étrangère de s'assurer que le paiement effectué à une date ultérieure donnée sera fait au taux du jour. L'exportateur est ainsi à l'abri des fluctuations de devises et par là même des risques de perte. Pour effectuer ce genre d'opération, il faut toutefois disposer de documents indiquant en détail la transaction et la date de paiement.

SOURCES DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION

Banques

Les banques se sont toujours occupées du financement des échanges internationaux. Le service international des banques remplit deux fonctions essentielles auprès des exportateurs : le prêt et le recouvrement de fonds.

1. Prêt de fonds. Le prêt peut prendre la forme d'un crédit acheteur ou d'un crédit vendeur.

a) Crédit acheteur. Les fonds peuvent être prêtés directement à un acheteur étranger. Pour cela, il faut non seulement que le crédit de l'acheteur soit jugé bon, mais que son pays soit stable, politiquement et économiquement. Une garantie peut être demandée au gouvernement ou à la banque nationale du pays de l'acheteur.

b) Crédit fournisseur. Le bureau des assurances de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) peut aider à obtenir des prêts auprès des banques. Il couvre l'établissement bancaire, advenant le non-paiement. L'établissement bancaire dispose alors de plus de garanties, lorsqu'il achète des billets à ordre émis par l'importateur. Le billet à ordre est acheté pour sa valeur ou avec un escompte, selon les garanties fournies. Ainsi, l'exportateur reçoit rapidement son argent.

Les acheteurs étrangers peuvent obtenir des crédits acheteurs à court terme (180 jours) sans que cela n'affecte la marge de crédit de l'exportateur. Des crédits acheteurs à moyen terme (cinq ans) peuvent être accordés pour le financement de biens d'équipe-

ment, lorsque l'exportateur ne peut à lui seul prendre à sa charge des comptes recevables de cet ordre.

2. Sociétés de confirmation, sociétés de financement de l'exportation et sociétés d'affacturage. Comme les banques, les sociétés de confirmation jouent un rôle important dans le financement des exportations. Ce sont des sociétés qui agissent en tant qu'agents d'acheteurs étrangers et qui en leur nom passent et confirment des commandes auprès des exportateurs. Les sociétés garantissent le paiement à l'exportateur et peuvent souvent obtenir un crédit pour l'acheteur. Ainsi, l'exportateur ne court pas de risque de crédit. Les conditions de crédit sont en général assez courtes, jusqu'à 180 jours, et sont systématiquement couvertes par des effets bancaires tirés sur l'acheteur, représentant non seulement le coût des marchandises mais également le coût du financement de l'opération.

Les sociétés de financement de l'exportation achètent à l'exportateur ses comptes recevables situés à l'étranger, sur une base de non-recours et sur présentation des documents réglementaires d'expédition. En plus de s'occuper de toutes les démarches ainsi que de la documentation, ces sociétés avanceront le financement à l'acheteur. Les frais peuvent varier mais le coût du financement tient compte de toutes les dépenses. Plusieurs sociétés de financement appartiennent à des banques.

L'affacturage est un service financier populaire dans de nombreux pays du monde mais encore très peu connu au Canada. Quelques banques canadiennes possèdent maintenant des filiales qui s'occupent d'affacturage. Cette opération consiste à vendre des comptes recevables. Une société achète les comptes recevables d'un exportateur et les lui règle immédiatement; l'exportateur n'a donc pas à attendre que l'importateur le règle. Une fois que la société d'affacturage a acheté les comptes recevables, elle assume la plupart des risques de non-paiement de la part de l'importateur. Elle procède naturellement à une enquête sur le crédit de chaque importateur avant d'accepter d'acheter les comptes recevables.