

Si l'exportateur est en mesure d'obtenir de l'acheteur, par négociation, une lettre de crédit ou une forme quelconque de billet à ordre, il y a alors moins de risque. Cette lettre de crédit peut servir de garantie ou être escomptée en échange d'un règlement immédiat d'une banque ou d'un autre établissement financier. L'escompte peut être intégré au prix et cet élément de prix plaît le plus souvent aux clients parce qu'il leur fournit en réalité de l'argent à un taux de six ou huit pour cent pendant une période de 90 à 180 jours.

Les banques commerciales canadiennes participent de plus en plus à ce type d'accord, en particulier si le contrat avec l'acheteur mexicain est couvert par une garantie d'une banque mexicaine. De plus, la Société d'expansion des exportations (SEE) et la Corporation commerciale canadienne (CCC) offrent du financement contre les comptes débiteurs à l'exportation.

Selon le type d'affacturage nécessaire, un exportateur peut escompter ses comptes débiteurs par l'intermédiaire d'une banque, d'une société de financement des exportations ou d'une maison d'affacturage. Ce sont les sociétés d'affacturage qui offrent les services les plus complets, qui peuvent comprendre la comptabilité des ventes et les rapports sur l'état des transactions en plus du versement de liquidités à l'exportateur en fonction des sommes facturées, moins les frais d'affacturage. En réalité, en prenant en charge la responsabilité de la perception des factures de l'exportateur, l'affactureur offre à l'exportateur une forme d'assurance crédit à l'exportation.

Les sociétés d'affacturage ont des filiales ou des sociétés affiliées dans les pays étrangers qui s'occupent de la perception de leurs comptes. De plus, elles sont en relation étroite avec les banques. Dans certains cas, elles appartiennent même aux banques. Elles n'ont donc pas de difficulté à présenter les lettres de change et les autres instruments de crédit aux banques pour se faire payer. Elles peuvent également obtenir facilement de l'information sur l'état de n'importe quelle transaction.

Les exportateurs qui envisagent de recourir à l'affacturage devraient demander conseil auprès de leur banque. Celle-ci sera en mesure de les aider à déterminer si l'affacturage est une solution qui leur convient et de leur conseiller éventuellement un prestataire de services adéquat. Nombre de banques commerciales canadiennes offrent des services d'affacturage. L'exportateur pourra également s'adresser à une société spécialisée dans le financement des exportations.

LE FORFAITAGE

Le forfaitage, ou affacturage à forfait, consiste à acheter une série de lettres de change (rédigées par l'exportateur) ou de billets à ordre (émis par l'acheteur). L'achat intervient le plus souvent après la conclusion d'une transaction et se fait en général à un taux forfaitaire fixe. L'entreprise exportatrice émet une série de lettres de change acceptées par l'importateur ou celui-ci émet des billets à ordre payables à intervalles réguliers en faveur de l'exportateur. L'institution acheteuse se porte acquéreur des lettres de change ou des billets immédiatement, en appliquant un escompte qui correspond au coût de l'argent sur cinq ans plus une marge pour le risque qu'elle estime courir. L'institution acheteuse assume alors la responsabilité complète de tous les risques et l'exportateur est dégagé de toute responsabilité en cas de défaut de paiement.