

FINANCEMENT DU COMMERCE - INTRODUCTION

Qu'est-ce que le Financement du Commerce?

Le terme "Trade Finance" signifie "Financement du Commerce". Pour toute transaction commerciale, il devrait y avoir un vendeur pour vendre les biens ou les services et un acheteur qui achètera les biens ou utilisera les services. Divers intermédiaires tels que les banques et les institutions financières facilitent ces transactions commerciales en les finançant.

Dans sa forme la plus simple, un exportateur exige que l'importateur paie d'avance les marchandises expédiées. L'importateur veut naturellement réduire le risque en demandant à l'exportateur de prouver que les marchandises ont été expédiées. La banque de l'importateur aide en fournissant une lettre de crédit à l'exportateur (ou à la banque de l'exportateur) pour le paiement sur présentation de certains documents, comme un connaissement. La banque de l'exportateur peut accorder un prêt à l'exportateur sur la base du contrat d'exportation.

Le principal facteur à prendre en compte lorsqu'on examine la façon dont un commerçant s'attend à être payé pour une transaction est le risque potentiel auquel lui-même et son client sont prêts à faire face entre eux - il y a donc toujours deux aspects à toute situation. Il existe différents types de risques auxquels un commerçant sera confronté.

Les principales formes de financement du commerce comprennent le compte ouvert, le paiement anticipé, l'encaissement documentaire, les lettres de crédit, les garanties (lettres de crédit de Garantie), l'assurance-crédit commercial, l'affacturage, le forfaiting et le financement structuré.

Échelle du Risque de Paiement

C'est souvent une bonne idée, pendant, ou même avant les négociations contractuelles, de considérer où, sur le diagramme ci-dessous, vous et votre client serez à l'aise pour vous placer.



Échelle du Risque de Paiement

| | | | | |
|---------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Exportateur: | Moins bien Sécourisés → | Un peu moins Sécourisé→ | Le mieux Sécourisé → | Le plus sécurisé |
| Importateur: | Le plus sécurisé | ← Le mieux Sécourisé | ← Un peu moins Sécourisé | ← Moins bien Sécourisés |
| | Comptes Ouverts | Factures de recouvrement | Crédits documentaires | Paiement anticipé |

Compte de Placement

C'est la méthode d'échange la moins sûre pour l'exportateur, mais la plus attrayante pour les acheteurs. Les marchandises sont expédiées et les documents sont remis directement à l'acheteur, avec une demande de paiement au moment opportun (immédiatement ou à une date ultérieure convenue). Un exportateur n'a que peu ou pas de contrôle sur le processus, sauf pour imposer des conditions commerciales futures à l'acheteur. De toute évidence, ce mode de paiement est le plus avantageux pour l'acheteur, en termes de flux de trésorerie et de coûts.

Par conséquent, les opérations sur compte de placement ne devraient être envisagées que lorsqu'un exportateur est suffisamment confiant que le paiement sera reçu.

Le risque financier peut souvent être atténué par l'obtention d'une politique d'assurance-crédit pour couvrir l'insolvabilité potentielle d'un client qui prévoit un remboursement à concurrence d'un plafond financier convenue.



Paiement Anticipé

La méthode de commerce la moins sécurisée pour les exportateurs et, par conséquent, la moins attrayante pour les acheteurs. L'exportateur s'attend à ce que le paiement soit effectué en entier avant l'expédition des marchandises.

Comme on peut l'imaginer, après avoir couvert les deux extrêmes de l'échelle des risques de paiement, des décisions commerciales doivent être prises, ce qui conduit généralement à choisir l'un des échelons intermédiaires de l'échelle. C'est là qu'interviennent les produits bancaires tels que les lettres de change et les lettres de crédit.

Factures de Recouvrement

Mieux sécurisé pour un exportateur que le trading en Compte Ouvert, car la documentation de l'exportateur est envoyée de sa banque à celle de l'acheteur. Cela se produit invariablement après l'expédition et contient des instructions spécifiques qui doivent être respectées. Si l'acheteur ne se conforme pas, l'exportateur conserve, dans certaines circonstances, la propriété des marchandises, qui peut être recouvrable. La banque de l'acheteur agira selon les instructions fournies par l'exportateur, par l'intermédiaire de sa propre banque, et fournit souvent une voie de communication utile pour le règlement des contestations.

Le processus de recouvrement des factures est régi par un ensemble de règles, publié par la Chambre de commerce internationale (CCI) sous le numéro 522 (URC522) des "Règles uniformes pour les recouvrements". Plus, de 90 % des banques du monde entier adhèrent à ce document.

Il existe deux types de factures d'encaissement, qui sont généralement déterminés par les conditions de paiement convenues dans un contrat commercial. Chacun offre des avantages différents aux exportateurs et ils sont couverts séparément ci-dessous:



Documents contre Paiement (D/P)

Habituellement utilisé lorsque le paiement est attendu de l'acheteur immédiatement, autrement dit "à vue". Ce processus est souvent désigné sous le nom de " Liquidités contre documents ".

La banque de l'acheteur a pour instruction de ne dédouaner les marchandises de l'exportateur que lorsque le paiement a été effectué. Lorsque les marchandises ont été expédiées par fret maritime, couvertes par un ensemble complet de connaissements, l'exportateur conserve le titre de propriété jusqu'à ce que ces documents soient dûment remis à l'acheteur. Malheureusement, pour les articles de fret aérien, à moins que les marchandises ne soient expédiées à la banque de l'acheteur, un tel contrôle n'est pas disponible sous Lettre de transport aérienne ou bordereau de livraison aérien, car ces documents sont simplement des " certificats de circulation " plutôt que des " documents de propriété ".

Documents contre Acceptation (D/A)

Utilisé lorsqu'un délai de crédit (par exemple, 30/60/90 jours - "vue du document" ou "date d'expédition") a été convenu entre l'exportateur et l'acheteur. L'acheteur est en mesure de recouvrer les documents contre son engagement de payer à une date ultérieure convenue, plutôt que de les payer immédiatement. Les documents de l'exportateur sont généralement accompagnés d'une "traite" ou d'une "lettre de change" qui ressemble à un chèque, mais qui est payable par (tiré sur) l'acheteur. Lorsqu'un acheteur (tiré) accepte de payer à une certaine date, il signe (accepte) la traite. C'est contre cette acceptation que les documents sont remis à l'acheteur. Jusqu'au point d'acceptation, l'exportateur peut conserver le contrôle des marchandises, comme dans le scénario D/P ci-dessus. Toutefois, après l'acceptation, l'exportateur est financièrement exposé jusqu'à ce que l'acheteur entame effectivement le paiement par

l'intermédiaire de sa banque.

Lettres de Crédit (L/C)

Une lettre de crédit (aussi appelée crédit documentaire) est un engagement de paiement entre banques en faveur d'un exportateur (le bénéficiaire), garantissant que le paiement sera effectué contre certains documents qui, sur présentation, sont jugés conformes aux conditions établies par l'acheteur (le demandeur).

Tout comme les lettres de change, les lettres de crédit sont régies par un ensemble de règles de la CPI. Dans ce cas, le document s'intitule "Règles et usances uniformes" et la dernière version est le document numéro 600. En bref, il est connu sous le nom de RUU600 et, encore une fois, plus de 90 % des banques du monde entier adhèrent à ce document.



Irrévocable: Les termes et conditions d'une L/C ne peuvent être modifiés sans l'accord exprès du Bénéficiaire. En vertu des RUU600, les L/C révocables ne sont plus acceptables en aucune circonstance.

Non Confirmé: L'engagement de paiement dans la L/C est fourni par la banque émettrice du demandeur.

Confirmé: Si un exportateur a des doutes quant aux circonstances qui peuvent empêcher le paiement par la banque émettrice ou le pays de l'acheteur, l'ajout de la "Confirmation" transfère les questions de risque bancaire/pays à la banque qui ajoute sa confirmation (la banque de confirmation ou de conseil) et informe l'AD à l'exportateur. Le prix d'une telle confirmation dépendra évidemment du niveau des risques perçus à couvrir. Les banques peuvent souvent fournir des prix indicatifs pour les confirmations avant l'arrivée de l'AD, de sorte que les coûts peuvent être estimés.

Que Signifie tout cela?

L'exportateur et l'acheteur peuvent convenir de conditions détaillées, dans le cadre du contrat commercial. Cela peut inclure exactement quels documents doivent être produits et quels sont les détails précis que ces documents doivent citer. Les lettres de crédit, en plus d'offrir l'engagement d'une banque à payer, offrent également des avantages sur le plan financier.

Lettres de Crédit de Garantie (SBLs) ou Garanties Bancaires

Une garantie bancaire est un engagement/une promesse donnée par une banque au nom du demandeur et en faveur du bénéficiaire. Attendu que la Banque a convenu et s'engage à ce que, si le donneur d'ordre ne s'acquitte pas de ses obligations financières ou d'exécution conformément à l'entente conclue entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire, la Banque garante versera le montant de la garantie au bénéficiaire sur réception d'une demande ou réclamation du bénéficiaire.



Les SBLC sont similaires aux garanties bancaires, en ce sens qu'elles ne sont utilisées qu'en cas de défaut de paiement de l'acheteur dans le cours normal des affaires (qui est souvent un compte de placement). Ils peuvent être particulièrement utiles pour couvrir un sous-jacent risque financier lorsque des paiements multiples doivent être effectués, éventuellement dans le cadre d'un calendrier convenu. Toutefois, elles n'offrent pas le contrôle documentaire des lettres de crédit aux acheteurs et, à ce titre, elles constituent une garantie inconditionnelle.