EXPORT FINANCE

Saisir de nouvelles opportunités commerciales et réduire les risques tout en contrôlant son besoin en fonds de roulement

Exporter des biens d'équipement ou réaliser des projets d'infrastructure à l'étranger constitue encore trop souvent un obstacle pour nombre d'entreprises qui hésitent à franchir le pas et ratent ainsi d'importantes opportunités commerciales.

Il existe pourtant des solutions concrètes permettant à la fois de réduire les risques liés à ces transactions, de contrôler les besoins en fonds de roulement et d'offrir un avantage concurrentiel. Nous examinons ci-dessous 2 techniques permettant de réduire votre bilan et ainsi d'améliorer certains ratios.

La manière la plus simple d'opérer dans le commerce international consiste à traiter directement entre exportateur et importateur sans intermédiaire. De manière schématique, deux formules sont alors possibles :

- **« Cash in advance » :** l'exportateur exige de son client que le montant de la transaction soit versé avant de procéder à la livraison du bien ou la prestation du service.
- **« Open account » :** le paiement ne sera effectué par l'acheteur que lorsque que celui-ci aura réceptionné et accepté la marchandise / la prestation du service.

Dans les deux cas, cette manière de procéder est une solution efficace pour des partenaires commerciaux se connaissant et fonctionnant ensemble de longue date. Ces 2 formules ne peuvent par contre pas être envisagées dans le cadre de nouvelles relations commerciales, le risque étant concentré chez une des deux parties.

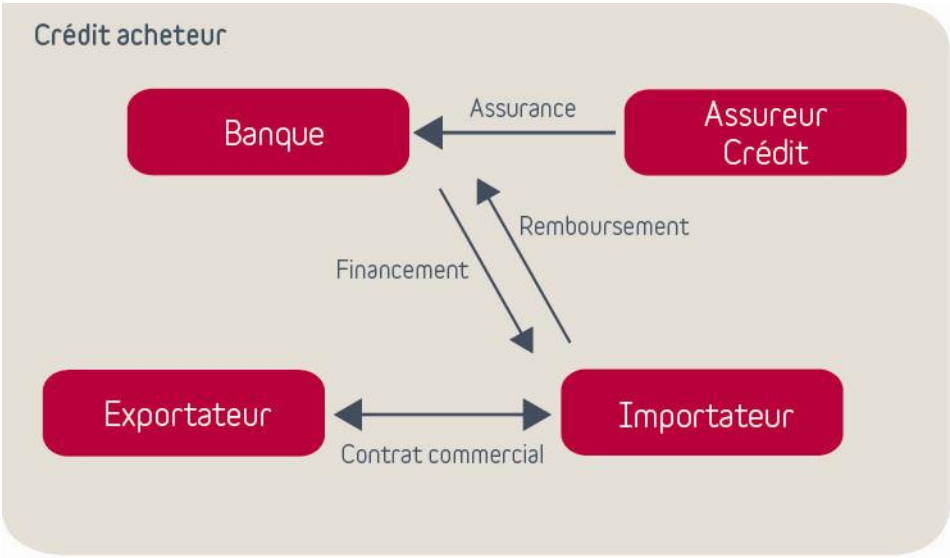
- En cas de « **Cash in advance** » : risque pour l'acheteur de ne pas entrer en possession de la marchandise selon les dispositions du contrat pour différentes raisons : faillite du vendeur, marchandises non conformes, problème issu du processus de fabrication ou du transport,...
- En cas d' « **Open account** » : risque pour l'exportateur de ne pas être payé : faillite de l'acheteur, contrat remis en question,... De plus, cette manière de procéder impacte négativement le fonds de roulement de l'exportateur qui doit entièrement préfinancer la transaction.

L'Export Finance vous apporte des solutions afin de limiter ces risques et se définit comme le financement à moyen et à long terme (avec l'intervention d'assureurs-crédit) de biens d'équipement, de services ou de projets d'infrastructure destinés à être exportés vers des pays émergents.

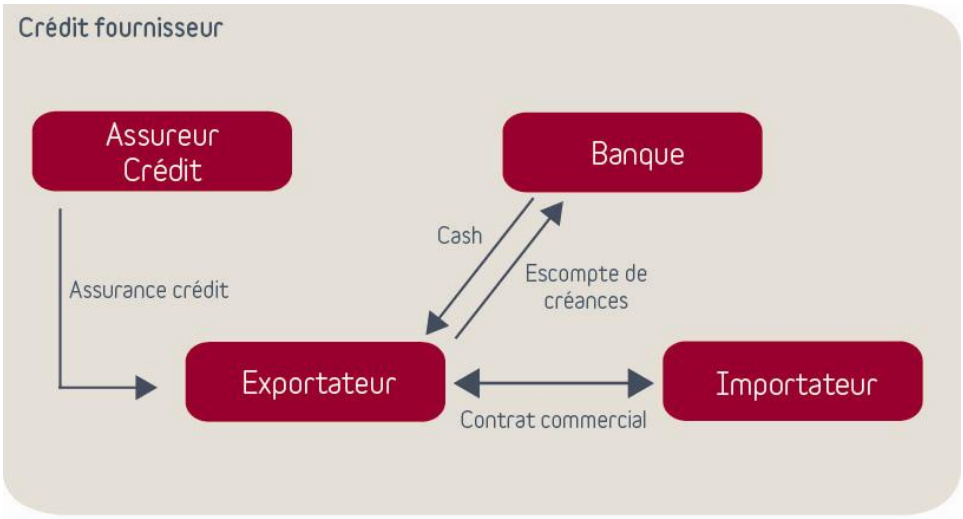
Deux techniques spécifiques existent en Export Finance : le crédit acheteur (« Buyer credit ») et le crédit fournisseur (« Supplier credit »).

Voyons les caractéristiques respectives de ces produits et les avantages qu'ils vous apportent.

Crédit acheteur : opération par laquelle la banque finance directement votre client / acheteur étranger par l'entremise d'un assureur-crédit (ex : Ducroire).



Crédit fournisseur : opération par laquelle vous proposez un délai de paiement à moyen ou à long terme à votre client via l'intervention d'un assureur-crédit (ex : Ducroire) et présentez ensuite vos créances commerciales à la banque afin de les laisser escompter.



Avantages pour vous (exportateur)	Avantages pour votre client
Fonds de roulement : - Vous êtes payé immédiatement ou selon les acomptes prévus dans le contrat commercial. Vous réduisez ainsi vos créances commerciales et votre besoin en fonds de roulement. - Dans le cas d'un crédit acheteur, la banque vous paiera anticipativement sur base des modalités prévues dans le contrat commercial et sur présentation des documents convenus. - Dans le cas d'un crédit acheteur, le financement de l'opération n'est pas repris dans votre bilan de telle sorte que vos ratios bilantaires ne soient pas mis sous pression.	Fonds de roulement : - Votre client finance la transaction sans devoir puiser dans sa trésorerie mais en remboursant progressivement le crédit grâce aux revenus issus de son business.
Risques : - Dans le cas d'un crédit fournisseur, vous disposez d'une assurance du risque de 95 à 98 %. - Dans le cas d'un crédit acheteur, vous ne courez aucun risque crédit.	Risques : - Il ne doit pas payer à l'avance mais uniquement lorsque la livraison a été effectuée conformément au contrat (garantie de réalisation).
Aspects commerciaux : - Vous disposez d'un avantage concurrentiel en proposant une solution de financement à votre client. - La réduction du risque vous permet de développer votre activité vers de nouveaux marchés réputés plus exotiques.	Aspects commerciaux : - Il obtient accès à une source de financement sans laquelle la réalisation de son importation n'aurait pu être possible.

Dans quel cas utiliserez-vous plutôt un crédit acheteur qu'un crédit fournisseur ? Un crédit acheteur sera surtout indiqué lorsque votre dossier d'exportation nécessite des négociations et un suivi administratif intensif ou que le montant de la transaction dépasse un montant important, de l'ordre de 3 millions d'euros, avec de plus longs délais d'exécution.

Un crédit fournisseur est principalement indiqué quand il s'agit de contrats de moindre ampleur et assortis de périodes d'exécution plus courtes.

Comme nous venons de le voir, des solutions concrètes permettant à la fois de réduire les risques liés à l'exportation, de maintenir vos besoins en fonds de roulement et d'offrir un avantage concurrentiel existent. Elles peuvent facilement être mises en place avec nos équipes. N'hésitez pas à les contacter ou à consulter notre dossier relatif au commerce international !