

P. a. n.

I: introduction :

II : Le financement interne :

III - Le financement interne :

1. Le financement des besoins avant l'expédition :

a- Les acomptes clients (ou avances sur commandes) :

b- Les crédits de préfinancement :

c- Le crédit d'escompte fournisseur

2. Le financement des stocks de produits :

a- le crédit documentaire:

b-L'emprunt en devises (ou avance en devise):

c-La mobilisation des effets (ou escompte commercial):

d- Le crédit acheteur:

e- Le crédit de caisse:

IV : L'affacturage:

1. A quels besoins correspond l'affacturage?
2. Les formules d'affacturage :
- 3. Le schéma d'affacturage :**
- 4. Les avantages de l'affacturage :**
- 5. Les inconvénients de l'affacturage :**
- 6. Les étapes de l'affacturage :**
7. Le circuit d'une facture en affacturage :

V : Le forfaiting :

- 1. Définition :**
- 2. Coût :**
- 3. Le schéma de forfaitage :**
- 4. Les avantages de forfaitage :**
- 5. Les inconvénients de forfaitage :**

VI : Conclusion :

I. Introduction :

Outre le préfinancement des dépenses de prospection ou des dépenses de fabrication, les exportateurs souhaitent prioritairement, encaisser le plus rapidement le produit de leurs exportations tandis que les acheteurs

étrangers cherchent à bénéficier des délais de paiement les plus longs. Les exportateurs disposent de plusieurs techniques de paiement pour se refinancer.

Elles concernent des transactions commerciales sur lesquelles le délai de paiement est inférieur à 360 jours l'essentiel des financements concerne des biens de consommation, le besoin de financement à court terme apparaît pendant la période de fabrication ou de production (préfinancement export) et pendant la période entre l'expédition et l'échéance de paiement en ce qui concerne les biens d'équipement, le besoin de financement à court terme apparaît uniquement pendant la période de fabrication (préfinancement export) . S'il s'agit de produits agricoles ou de matières premières, la période de fabrication correspond à une période de culture ou de production.

Sur base de votre plan financier et de l'analyse de vos capacités de financement, vous vous tournerez vers un ou plusieurs modes de financement. De manière générale, deux grandes possibilités s'offrent à vous :

II. *Le financement interne :*

Le financement interne est le fer de lance de tout développement international, les financements extérieurs devant idéalement constituer un complément. En effet, sans financement interne, les prêteurs extérieurs risquent de refuser toute intervention. En outre, le recours à des tiers (prêteurs, banques, Etats, organismes financiers divers, ...) présente des difficultés que le financement interne permet d'éviter comme la gestion fastidieuse des dossiers, l'existence de règles juridiques parfois coûteuses pour

les dirigeants de PME, notamment au travers des cautions personnelles. De plus le financement externe ne couvre pas toutes les activités de l'entreprise, et notamment les plus risquées comme le lancement d'un nouveau produit sur un marché, la protection d'une invention ou d'un nouveau procédé, ... Le financement interne demeure donc le plus souvent indispensable.

Le financement interne se compose :

- de l'autofinancement formé par les bénéfices non distribués ;
- des dotations aux amortissements, aux provisions et aux réserves ;
- du produit des cessions d'actifs (créances, terrains, bâtiments, brevets, ...)
- d'augmentation de capital.

III. Le financement externe :

Pour financer vos exportations, vous disposez des moyens de financement externes « classiques », auxquels s'ajoutent des techniques spécifiques à l'importation ou à l'exportation. Nous choisissons de vous les présenter en fonction des besoins de l'entreprise, à savoir avant l'expédition, lors du stockage ou après expédition.

1. Le financement des besoins avant l'expédition :

a- Les acomptes clients (ou avances sur commandes) :
les acomptes clients réduisent les besoins de trésorerie. Ce sont les clients qui préfinancent en partie la fabrication des produits qu'ils ont commandés. Les acomptes sont principalement utilisés lorsque le produit ou le service est long à réaliser (par exemple dans le cas de biens d'équipement).

b- Les crédits de préfinancement :
les crédits de préfinancement sont consentis par les banques aux entreprises pendant la durée de fabrication

des produits destinés à être exportés. Ils permettent donc de financer la fabrication des exportations et de la sorte réduire leur déficit de trésorerie lié à un trop grand décalage entre la fabrication et la facturation. Ces crédits peuvent financer des biens d'équipement, des usines, des marchés de travaux, des contrats d'étude, ... =

c- Le crédit d'escompte fournisseur :

par cette technique, l'exportateur réalise un effet dont il est le tiré et le fournisseur le tireur. Si la banque a préalablement approuvé le crédit d'escompte fournisseur, elle paiera immédiatement le fournisseur. Dans le même temps, l'intérêt dû à la banque est payé par l'exportateur. L'exportateur rembourse le montant total mentionné sur l'effet à la date d'échéance. Dans ce cas, l'exportateur reçoit un crédit qui lui permet de financer ses matières premières et autres équipements et le fournisseur reçoit le montant total au comptant.

2. Le financement des stocks de produits :

L'extension de votre marché à l'étranger va vous apporter de nouvelles commandes. Pour y répondre, vous devrez sans doute constituer des stocks plus importants de matières premières, de produits intermédiaires ainsi que de produits finis. Par ailleurs, l'adaptation de vos produits peut nécessiter des stocks spécifiques à certains marchés d'exportation.

La manière la plus simple et la plus courante de financer vos stocks est d'obtenir de vos fournisseurs des délais de règlement plus importants que les délais de paiement demandés à vos clients. Le recours à cette technique est cependant conditionné par la capacité de négociation de l'entreprise. Hormis cette première possibilité, les crédits de préfinancement ainsi que l'emprunt en devises peuvent être utilisés. L'exportateur peut également alléger le coût des importations de matières premières en décalant le paiement des droits et des taxes par la mise en entrepôt sous douane et/ou en utilisant le crédit d'enlèvement.

3. Financement des besoins après expédition

Comme énormément d'entreprises, sans doute accordez vous une durée de crédit plus ou moins longue à vos clients étrangers (paiement 60 jours fin de mois par exemple). Vous avez donc dû financer la production et parfois la livraison des marchandises sans recevoir le paiement de celles-ci. Pour réaliser ce type de financement, vous pourrez vous tourner vers les banques ou vers les organismes financiers spécialisés qui vous proposent les types de financement suivants :

a- le crédit documentaire: il correspond à l'engagement d'une banque de payer l'exportateur contre remise de documents qui prouvent que les marchandises ont bien été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise, moyennant remboursement. Par ce mécanisme donc, le vendeur dispose du paiement de ses marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et rentré auprès de sa banque les documents commerciaux et de transport demandés.

b-L'emprunt en devises (ou avance en devise): en recourant à un emprunt en devises, l'entreprise contracte un emprunt correspondant au montant de la facture dans la devise de facturation, reconstitue sa trésorerie en vendant les devises et ultérieurement, rembourse l'emprunt avec le montant de la créance client une fois que celui-ci paie sa dette. L'emprunt en devise présente l'avantage d'être également une technique de couverture du risque de change.

c-La mobilisation des effets (ou escompte commercial): elle constitue en une opération par laquelle une banque verse au porteur d'un effet de commerce, avant son échéance, le montant de cet effet diminué de frais bancaires. On dit que la banque escompte l'effet de commerce. Ces crédits permettent aux exportateurs qui ont consenti à leurs clients étrangers des délais de paiement à court terme de recevoir le montant de leur créance dès qu'elle prend naissance. Malgré son coût relativement élevé, la mobilisation des effets est une forme de financement à court terme largement utilisée.

d- Le crédit acheteur: le banquier prête à l'acheteur le montant de la facture, que ce dernier remet au fournisseur. Le fournisseur est ainsi déchargé de tout risque de non-paiement et des charges de trésorerie correspondantes. L'exportateur transfère le risque client à la

banque. Cette forme de crédit est réservée à la vente de biens d'équipements et au transfert de technologie pour des montants relativement importants.

e- Le crédit de caisse: la banque de l'exportateur permet à celui-ci de descendre en négatif d'un montant préétabli sur son compte courant. L'intérêt du est calculé au jour le jour sur le négatif enregistré et doit être payé à échéance fixe (tous les trois mois par exemple). Cette forme de financement est onéreuse lorsque la ligne de crédit est constamment utilisée. Le financement doit de préférence être de courte durée. C'est pour cette raison que l'on ne privilégiera pas cette forme de crédit pour le financement des besoins avant expédition, ni des financements des stocks de produits.

IV. L'affacturage:

Le développement de l'activité internationale de l'entreprise implique la prise de risques financiers.

La gestion des créances des clients export est donc un poste stratégique auquel l'affacturage apporte des solutions.

En effet, cette technique vous permet :

- **de garantir vos créances contre les impayés**
- **de procéder à leur recouvrement**
- **de les financer**

1- A quels besoins correspond l'affacturage?

Augmentation du chiffre d'affaires en toute sécurité : dans le cadre de votre développement international les retards de paiement voire les impayés pèsent sur vos échéances et donc sur votre rentabilité.

Utilisation plus rigoureuse de vos collaborateurs : votre service comptabilité consacre trop de temps à la gestion des comptes clients : enregistrement des factures, veille des échéances, identification des règlements, etc.

Externalisation du recouvrement : vous entretenez de bonnes relations avec vos clients à qui vous voulez vendre d'avantage. La relance des factures ne facilite pas toujours vos relations commerciales.

Financement lié à l'évolution de votre chiffre d'affaires : vous avez régulièrement des besoins de trésorerie provoqués par le décalage entre vos propres règlements et les encaissements de vos factures. Une forte croissance de chiffre d'affaires ou une activité saisonnière accentue ce phénomène.

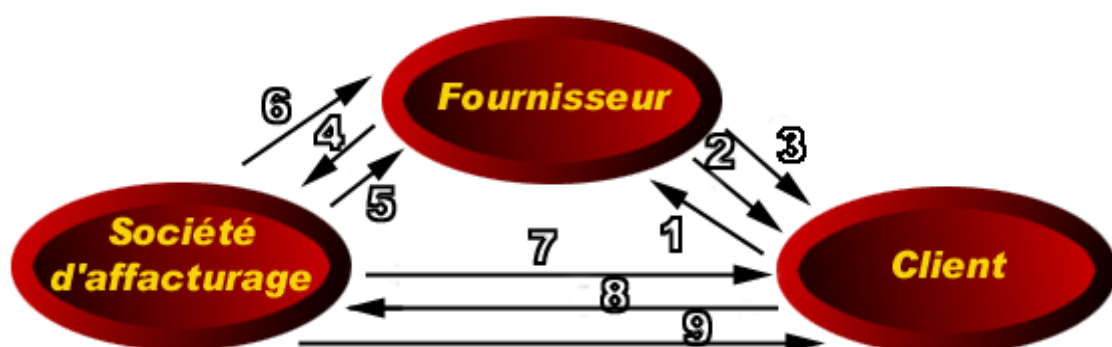
2- Les formules d'affacturage :

Votre établissement bancaire est en mesure de vous proposer plusieurs services ou formules d'affacturage :

- Recouvrement**
- Financement**
- Garantie...**

3- Le schéma d'affacturage :

Schéma d'affacturage :



1- Commande

6- Garantie de la créance

2- Prestation ou

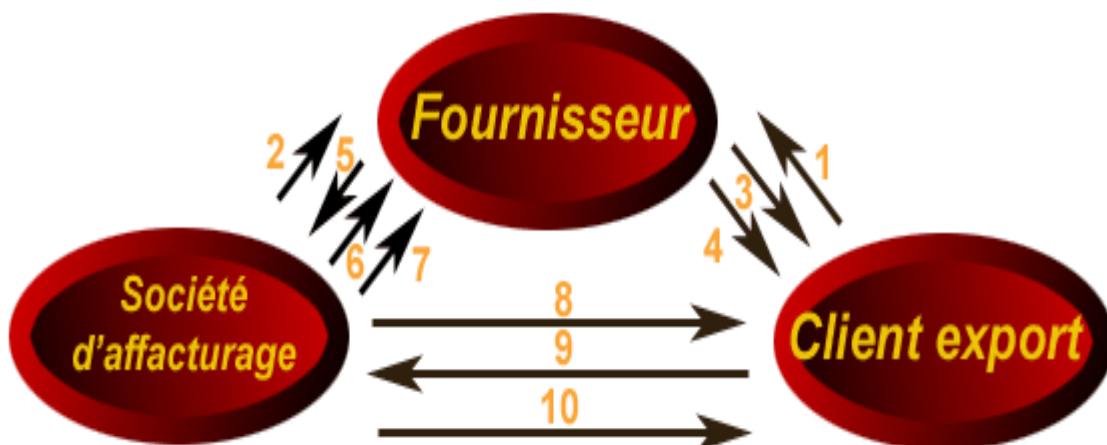
7- Notification

livraison

- 3- Facturation
- 4- Cession de la créance
- 5- Virement sous 48H
- 8- Règlement de la créance à l'échéance
- 9- Recouvrement de la créance

Votre client vous passe une commande. Vous effectuez la livraison ou la prestation de service. Vous facturez ensuite votre client. Vous cédez cette facture à la société d'affacturage qui vous avance les fonds en vous finançant 90 % du montant TTC de la créance. Cette créance fait l'objet d'une étude de garantie pour établir le montant maximum finançable. Votre client est ensuite notifié qu'il devra régler cette facture auprès de la société d'affacturage. Votre client règle le montant de la créance à l'échéance à la société d'affacturage qui vous rétrocède les 10 % restant qui n'avaient pas été financés.

[Schéma d'affacturage export](#)



- 1- Commande
- 2- Accord de garantie
- 3- Livraison de la marchandise
- 4- Notification
- 5- Garantie de la créance
- 6- Virement sous 48H
- 7- Garantie de la créance
- 8- Notification
- 9- Recouvrement de la créance
- 10- Rétrocession des 10% restants

4- Facturation

9- Paiement à l'échéance

5- Cession de la facture

10- Recouvrement de la créance

Votre client export vous passe une commande. Vous faites une demande de garantie sur ce client auprès du factor. Vous effectuez la livraison de marchandise ou la prestation de service. Vous facturez votre client export. Vous cédez votre facture export à la société d'affacturage qui vous finance, par virement, sous 48 heures, 90 % du montant de la facture. La couverture du client export garantit le bon paiement de la créance. Votre client export est notifié qu'il devra régler cette facture auprès de la société d'affacturage. Votre client export règle le montant de la créance à l'échéance à la société d'affacturage qui vous rétrocède les 10 % restant qui n'avaient pas été financés.

4-Les avantages de l'affacturage :

L'affacturage export permet de financer sous 48 heures vos factures émises sur vos clients export. L'affacturage export permet de garantir vos créances export contre un éventuel risque d'impayé d'un client. L'affacturage export (solution traditionnelle en full factoring ou en délégation d'assurance crédit) permet de déléguer la gestion de votre poste clients export avec un suivi par pays, par client et par facture avec la gestion des encaissements et le recouvrement des créances export.

D'autres part, l'affacturage export en notifié-non géré et en confidentiel (pas de notification) vous laisse la main sur la gestion du poste « clients ». C'est une bonne alternative aux lignes bancaires, surtout pour les sociétés à forte croissance tout en étant souple et évolutif pour un tarif aujourd'hui très attractif. Les exportations françaises ont augmenté de 3,1% au premier trimestre 2008 et le marché du factoring export se développe beaucoup plus vite que vite l'affacturage domestique avec une croissance supérieure à 40% sur ces trois derniers années.

5- Les inconvénients de l'affacturage :

- cout parfois assez élevé.
- globalisation plus ou moins forte exigée du factor couverture par le factor sur zone Europe ou OCDE nécessité dans certains cas d'adosser un contra d'assurance crédit
- refus de certains clients de travailler avec des fournisseurs affacturés
- détérioration de la relation commerciale si la relance des clients par le factor est trop énergique image négative sur le client qui peut penser que son fournisseur est en difficulté financière solution temporaire, durée moyenne des contrats d'affacturage est <3 ans.

6- Les étapes de l'affacturage :

- l'affacturage ou factoring export peut être découpé en 8 étapes :
- la négociation du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.
- la demande de suivi de l'accord de garantie de la créance export par la société d'affacturage
- la livraison et la facturation de la marchandise par l'exportateur a l'importateur
- l'échange facture contre paiement de 90 % du montant de celle-ci par le factor ou société d'affacturage.
- la garantie de la créance par la société d'affacturage
- notification à l'importateur de la cession de la créance a la société d'affacturage
- paiement a échéance de l'importateur a la société d'affacturage

-règlement du solde de 10% par la société d'affacturage a l'exportateur.

7- Le circuit d'une facture en affacturage :

Les 7 étapes du circuit de la facture en affacturage:

Etapes réalisées par l'entreprise :

étape 1 → **étape 2**
édition de la facture → remise de la facture au factor

Etapes réalisées par la société d'affacturage :

étape 3 → **étape 4** → **étape 5**
financement de la facture → relance à l'échéance → encaissement du paiement

étape 6 → **étape 7**
rétrocession du solde de la facture → recouvrement de la facture

N° de l'étape Détails des étapes réalisées par l'entreprise et la société d'affacturage :

- étape 1 :** Vous effectuez une livraison ou une prestation de service. Vous facturez votre client avec la mention subrogative sur la facture qui indique que la facture a été cédée à la société d'affacturage.
- étape 2 :** Vous envoyez à la société d'affacturage un exemplaire de la facture avec le cas échéant un justificatif indiquant que la livraison ou la prestation de service a été effectuée.
- étape 3 :** La société d'affacturage reçoit la facture et la finance sous 48 heures à hauteur de 90% du montant TTC, par virement, chèque ou billet à ordre.
- étape 4 :** La société d'affacturage relance votre client à l'échéance pour lui préciser que la facture doit lui être réglée directement.
- étape 5 :** La société d'affacturage encaisse le paiement du client.
- étape 6 :** La société d'affacturage vous rétrocède les 10% non financés.
- étape 7 :** Si votre client ne règle pas la facture à l'échéance, la facture est mise en recouvrement amiable puis ensuite en recouvrement contentieux

Possibilité de faire de la transmission électronique de facture, dans ce cas le financement se fait sous 24 heures. Avec la transmission électronique de facture vous évitez de transmettre les factures et les justificatifs papiers des créances à financer.

V. Le forfaiting :

Développez vos ventes à l'export en associant votre produit et son financement.

1- Définition :

Le forfaiting est une technique de financement international qui consiste à l'escompte des traites sans recours contre le tireur (l'exportateur), en cas de non paiement.

Le forfaiting n'est pratiqué que moyennant une garantie donnée par une banque de premier ordre du pays importateur. Il s'applique généralement à des traites comportant une échéance de 2 à 5 ans.

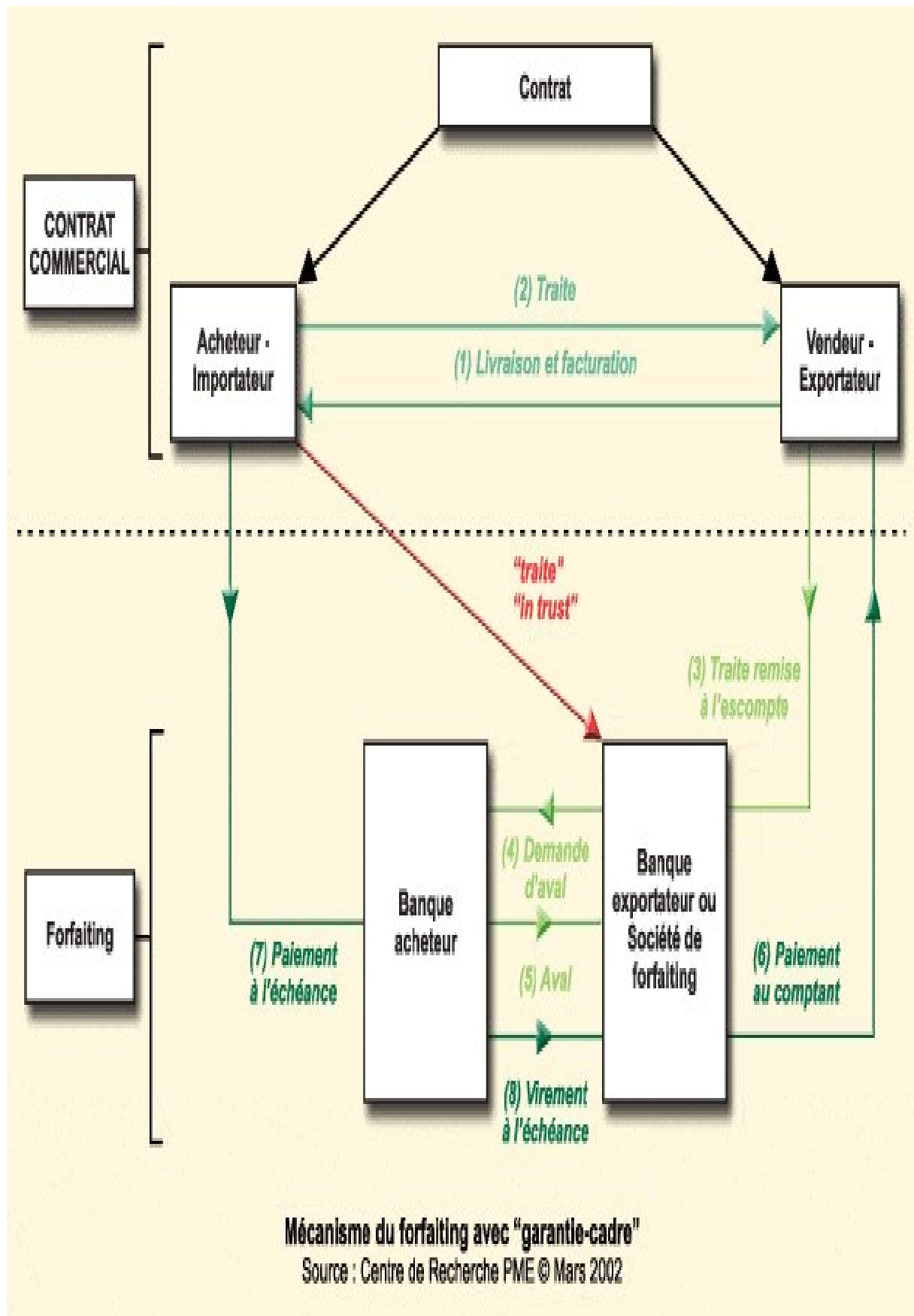
2- Coût :

4 éléments de coût sont à prendre en compte :

- **la commission de paiement et d'encaissement ;**
- **la prime d'assurance ;**
- **la prime d'engagement ;**
- **la prime de forfaitage.**

3-Le schéma de forfaitage :

La technique du forfaiting est une « amélioration » de la technique de l'escompte commercial. Par cette procédure, la banque escompte les [lettres de change](#) et les [billets à ordre](#) « à forfait », c'est-à-dire ici sans recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur (votre acheteur).



4-Les avantages de forfaitage :

La technique de forfaiting dans le cadre d'opération de financement à l'export ou encore dans le cadre d'opération de règlement sécurisé possède quelques avantages qui sont comme toutes les techniques assez utilisées :

- elle supprime les risques de crédit,**
- elle permet une avance de trésorerie**
- contrairement à l'affacturage le contrat de forfaiting n'est pas globalisé, on entend par globalisé, la prise en charge de toutes les factures du contractant,**
- les taux de crédits peuvent être fixes.**
- l'exportateur est payé comptant**
- le coût de l'assurance crédit est supprimé**
- le forfaiting a également l'avantage de doper la trésorerie, c'est donc une technique de financement.**

5-Les inconvénients de forfaitage :

- coût parfois élevé selon le risque et la monnaie de facturation**
- dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire**
- solution au cas par cas**
- montant minimal de la transaction 100000 EUR**

VI. Conclusion :

Les financements à l'exportation sont au cœur de la problématique de la compétitivité le succès des exportations dépend de l'accès et des conditions de financement. Le

préfinancement des exportations, la mobilisation des créances nées, le factoring et le forfaiting.

Pour faire et financer ces exportations, il faut faire face à un certain nombre de risques courants et bien connus, qui peuvent être atténués à l'étape du financement.

