

Les opérations hors commerce courant concernent les ventes de biens d'équipement lourd, des usines « clefs-en-main » ou des projets de concession de services publics à des opérateurs privés.

La durée des financements mis en place excède souvent 3, 5 voire 10 ans.

Cinq familles de financement sont identifiables : le crédit acheteur, le crédit fournisseur et sa version plus complexe le forfaitage ou *forfaiting*, le crédit-bail international ou *leasing*, la compensation et le financement de projet.

FINANCEMENTS CLASSIQUES

Crédit acheteur

Crédit consenti par une banque ou un pool bancaire (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services. La banque prêteuse débloque le crédit en payant directement le fournisseur contre présentation de documents justificatifs. Ultérieurement, l'acheteur remboursera la banque prêteuse.

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité en matière de couverture du risque de non-paiement et du risque d'interruption de marché • Pas de risque pour l'exportateur • Un atout commercial pour l'exportateur • Possibilité de préfinancement en cours de fabrication 	<ul style="list-style-type: none"> • Lourdeur et lenteur dans la mise en place • Financement dépendant de la politique de risque du banquier • Contraintes liées aux règles du consensus de l'OCDE • Part finançable essentiellement celle réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité étrangère plafonnée à respecter) • Financement limité à 85 % du contrat

Crédit fournisseur

L'exportateur qui concède un délai de paiement à son client étranger, a accordé un crédit fournisseur qui a l'inconvénient de peser sur sa trésorerie.

- Nécessité d'escompter les traites acceptées par l'acheteur qui matérialisent son crédit.
- Recours aux assureurs-crédits qui proposent la couverture des risques de fabrication et de crédit à l'exportateur (voir fiche 12).
- Subrogation de la banque dans les droits à indemnités de l'exportateur au titre de l'assurance-crédit.

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place facilitée • Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) • Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours 	<ul style="list-style-type: none"> • Poids sur la trésorerie de l'exportateur • Risque financier pour l'exportateur • Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale

Remarque : On note un retour du crédit acheteur en raison de la raréfaction du crédit dans certains pays émergents.

Forfaitage ou *forfaiting*

Le *forfaiting* : cession de créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Dans le contexte actuel de crise financière, cette technique est plus difficile à mettre en œuvre.

Avantages et les inconvénients du *forfaiting*

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables, • Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger, • Élimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances, • Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan) • Non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de quotité maximale étrangère) • Financement de l'intégralité du contrat • Couverture du risque de change directement dans le cadre du <i>forfaiting</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 100 000 EUR

Techniques moins fréquentes

Crédit-bail	Compensation
Un prêteur (société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement, assortie d'une promesse unilatérale de vente, qui peut se dénouer par le transfert de propriété à l'emprunteur	« Une opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client, des achats, des transferts de services ou toute autre opération d'échange en contrepartie d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition. »

Compensation : formes usuelles de compensation

Troc	correspond à un échange direct et simultané de biens ou de services contre d'autres biens et services, sans la médiation de flux monétaire si le taux de compensation est de 100 %.
Contre-achat	est matérialisé par une convention par laquelle l'exportateur s'engage à acheter ou à faire acheter des produits de son client (ou d'un tiers accepté par lui) pour un montant correspondant à un pourcentage convenu du contrat d'exportation. Il s'agit du montage le plus fréquent.
Offset	est une forme de compensation industrielle dans laquelle un pays importateur participe lui-même à la production du bien qu'il acquerra ultérieurement. Cette compensation induit des opérations de sous-traitance, de coproduction et de transferts de technologie que l'on regroupe sous l'appellation d'offset.

Enfin, on pourra citer le financement de projet et les PPP (partenariat public privé). Ces derniers connaissent un essor tant en national qu'en international.