

LES FINANCEMENTS A L'EXPORT

Casa le 17/05/2005

Le financement à l'export

- La réussite de l'exportation dépend largement de :
 - ✓ L'accès au financement.
 - ✓ Conditions de financement.

Les sources de financement

- ✓ Auto financement
- ✓ Relations clients fournisseurs
- ✓ Financement bancaire
- ✓ Financement para bancaire

**LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS
SUR LE MARCHE AMERICAIN NE
PRESENTE AUCUNE PARTICULARITE**

DEFINITION

➤ Crédit par trésorerie en DH ou en devises octroyé par la banque aux clients pour financer leurs opérations de commerce extérieur. IL permet aux :

- ✓ Importateurs de **Décaler** l'échéance de règlement
- ✓ Exportateurs de **Disposer** de fonds **avant** l'échéance

RAPPEL DES REFERENCES REGLEMENTAIRES

- **Circulaire de l'office de change N° 1605 du 04/06/93**
(libéralisation des opérations de financement extérieur)
- **Circulaire de l'office de change N° 1606 du 21/09/93**
(Convertibilité des opérations courantes)
- **Circulaires de BAM**

Les modes de financement bancaire

1. Le préfinancement des exportations

2. La mobilisation des créances nées

3. La compensation

4. Le factoring

5. Le forfaiting

CONDITIONS D'UTILISATION

- **Disposer d'une ligne de crédit**
- **Le financement doit être adossé à une opération commerciale**
- **Devises éligibles : USD, EURO, GBP, YEN, SEK.**
- **Pour la mobilisation, le délai restant à courir doit être situé entre 30 et 150 jours.**

OPERATIONS ELIGIBLES

➤ A l'import

- Transferts simples
- Remises documentaires
- Règlement effets avalisés ou non
- Crédits documentaires

➤ A l'export

- Mobilisations dans le cadre de crédits documentaires, remises documentaires ou transferts simples
- Préfinancement à l'export sur base de commandes fermes

PREFINANCEMENT DES EXPORTATIONS

❖ Vos Besoins :

Financer à court terme, en dirhams ou en devises, une commande ou un carnet de commandes prévisionnel.

PREFINANCEMENT DES EXPORTATIONS

❖ Avantages :

- Disposer de fonds nécessaires pour préparer dans les meilleures conditions votre commande à l'export.
- Profiter du coût avantageux de la devise par rapport au dirham, en cas de financement en devises.

MOBILISATION DES CREANCES NEES

➤ Vos Besoins :

Vous avez expédié votre marchandises, en accordant un délai de paiement à votre client, ce qui pèse sur votre trésorerie.

MOBILISATION DES CREANCES NEES

➤ **Avantages :**

- **Disposer immédiatement du produit de votre exportation.**
- **Profiter du coût avantageux de la devise par rapport au dirham, en cas de financement en devises.**
- **Se couvrir contre le risque de change, en cas de financement en devises.**

STRUCTURE DU COUT

**Banque de
financement**

**Banque
marocaine**

➤ Taux d'intérêt :

En fonction de la devise :

LIBOR, EURIBOR,

Le taux dépend de la durée de financement

+

➤ Marge bancaire :

La marge est négociable

(standard : 2% ; min : 1%)

FINANCEMENT DES IMPORTATIONS PAR LA MOBILISATION EXPORT

❖ Vos Besoins :

Vous êtes exportateur et vous devez régler vos importations de matières premières ou de produits à transformer et à réexporter.

La mobilisation des exportations en devises peut servir au règlement d'une importation

- Avantages

- Se financer à des conditions avantageuses
- Bénéficiaire du différentiel de change entre le cours achat et le cours vente
- Se couvrir contre le risque de change
- Éviter le paiement de la taxe de 2‰.
- Régler immédiatement votre importation en bénéficiant d'une remise auprès du fournisseur.

La mobilisation des exportations en devises peut servir au règlement d'une importation

- Conditions

- ✓ L'importation doit porter sur la matière première devant être transformée ou utilisée dans la fabrication du produit exporté.
- ✓ Les créances éligibles à cette mobilisation sont celles dont le délai restant à courir est supérieur à 30 jours

LE FACTORING

- L'opération de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui garantit la bonne fin même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur

LE FACTORING

- **GESTION DU POSTE CLIENTS.**
- **GARANTIE DE PAIEMENT.**
- **FINANCEMENT DES FACTURES.**

LE FORFAITING

❖ Vos Besoins :

- Développer vos opérations à l'international tout en étant dégagé du risque commercial et du risque pays.

LE FORFAITING

❖ **Avantages :**

- **Disposer immédiatement du produit de votre exportation.**
- **Se protéger du risque commercial et risque pays.**
- **Se protéger contre le risque de taux et de change.**
- **Alléger la gestion administrative.**

LE TAUX DE SORTIE DES FINANCEMENTS DEVISES EST INTERESSANT MAIS ATTENTION AU RISQUE DE CHANGE

- Fluctuations du cours de change de la devise entre la date de règlement et l'échéance du financement
- Pour des opérations importantes, la couverture du risque de change (change à terme) s'avère nécessaire.

QUESTIONS / REPOSES