

**FINANCEMENT DU COMMERCE
DANS LE SECTEUR HORTICOLE :**

***S'assurer la coopération des partenaires
commerciaux occidentaux***

PAR

EDWIN MASIMBA MOYO

CNUCED, GENEVE

**Séminaire sur la Diversification et le Développement
du Secteur Horticole en Afrique**

Bamako - Mali

Février 2001

TABLE DES MATIÈRES

<u>CONTENU</u>	<u>PAGE</u>
1.0 RÉSUMÉ ANALYTIQUE	3
2.0 FORFAITAGE	4
2.1 Qu'est-ce que le forfaitage	4
2.2 Comparaison entre forfaitage et affacturage	6
3.0 LE SOUTIEN QUE PEUVENT APPORTER LES ACHETEURS	8
4.0 FORFAITAGE - ÉTUDE DE CAS 1	10
4.1 La transaction : Tesco/Fox Fresh Export Zimbabwe	10
4.2 Les avantages de la transaction Tesco/Fox Fresh Export Zimbabwe	11
5.0 INNOFIN AFRICA: PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LA BANQUE AFRICAINE D'IMPORT/EXPORT (ÉTUDE DE CAS 2)	12
5.1 Informations générales	12
5.2 Risques liés à ce type de financement	16
5.3 Possibilités d'extension du mécanisme	17
5.4 Facteurs de limitations	18
6.0 L'ÉVOLUTION FUTURE DU MARCHÉ DU FORFAITAGE	18
7.0 CE QUE LES BANQUES ET LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES DEVRAIENT ENTREPRENDRE	20
8.0 CE QUE LES EXPORTATEURS DEVRAIENT ENTREPRENDRE	22
9.0 CONCLUSION	23
ANNEXE	25

FINANCEMENT DU COMMERCE DANS LE SECTEUR HORTICOLE : S'ASSURER LA COOPÉRATION DES PARTENAIRES COMMERCIAUX OCCIDENTAUX

1.0 RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Les exportateurs du secteur horticole des pays en développement, en particulier en Afrique, doivent généralement attendre 45 à 60 jours avant d'être payés pour les marchandises acquises par leurs principaux acheteurs des pays de l'OCDE. Dans l'intervalle, ils doivent emprunter sur le marché local à la fois pour payer leurs créanciers et pour assurer un fonds de roulement qui leur permette de poursuivre leurs activités et d'honorer de nouvelles commandes à l'exportation. Dans la plupart des cas, ils peuvent bénéficier d'avance en compte. Cependant il n'est pas rare que cela ne suffise pas à satisfaire, ou du moins pas à temps, leurs besoins en financement, ce qui affecte très fortement leur capacité d'honorer leurs commandes et de maîtriser efficacement les coûts. Les banques, dans leur gestion des risques de polarisation, sont parfois désireuses de soutenir ce secteur, indépendamment de son potentiel de croissance.

Par ailleurs, les acheteurs des pays de l'OCDE sont généralement soucieux de maintenir leurs propres fonds de roulement qui pourraient être affectés s'ils devaient compenser des paiements initiaux par des crédits documentaires ou par un règlement anticipé qui sont exigés avant la livraison des marchandises. En règle générale, ils doivent attendre 30 à 90 jours avant de recevoir les marchandises importées. Certains exportateurs de produits horticoles au Zimbabwe bénéficiaient d'un préfinancement laissé à la discrétion des acheteurs; d'autres obtenaient auprès des banques des emprunts anticipés avant même que les marchandises ne soient expédiées. Depuis, ce système a été abandonné compte tenu du faible degré de solvabilité du Zimbabwe sur le marché international.

En payant d'avance des marchandises (par des crédits documentaires garantis par du liquide), qui ne sont livrables que dans un délai de 30 à 90 jours, les acheteurs s'exposent à des coûts d'exploitation accrus car ils doivent emprunter de manière anticipée pour financer leurs importations. Ils devront également payer d'avance des marchandises sur lesquelles ils ne réaliseront un bénéfice que lorsqu'elles seront vendues.

C'est pourquoi les acheteurs étrangers du secteur horticole (chaînes de supermarchés, bourses aux fleurs et commerçants) sont réticents à l'idée d'émettre des crédits documentaires en faveur de leurs vendeurs, en l'occurrence, les exportateurs africains, et préfèrent fonctionner à compte ouvert, option qui consiste tout simplement à acquitter le paiement de la facture à la réception des marchandises.

Dans ce contexte, les exportateurs africains du secteur horticole n'ont d'autre choix que de chercher à financer leurs exportations et attendre que les acheteurs s'acquittent du paiement. Malheureusement, sur le marché de l'horticulture, c'est l'acheteur qui dicte sa loi. En effet, les exportateurs cherchent des financements "à tous prix" afin d'honorer leurs commandes à l'exportation. Le présent document vise dès lors à démontrer dans quelle mesure le forfaitage peut offrir aux exportateurs du secteur horticole des pays en développement, notamment en Afrique, un moyen de financement moins coûteux en amenant les acheteurs à participer, d'une manière ou d'une autre, au financement des exportations.

2.0 FINANCEMENT PAR FORFAITAGE

2.1 Qu'est-ce que le forfaitage?

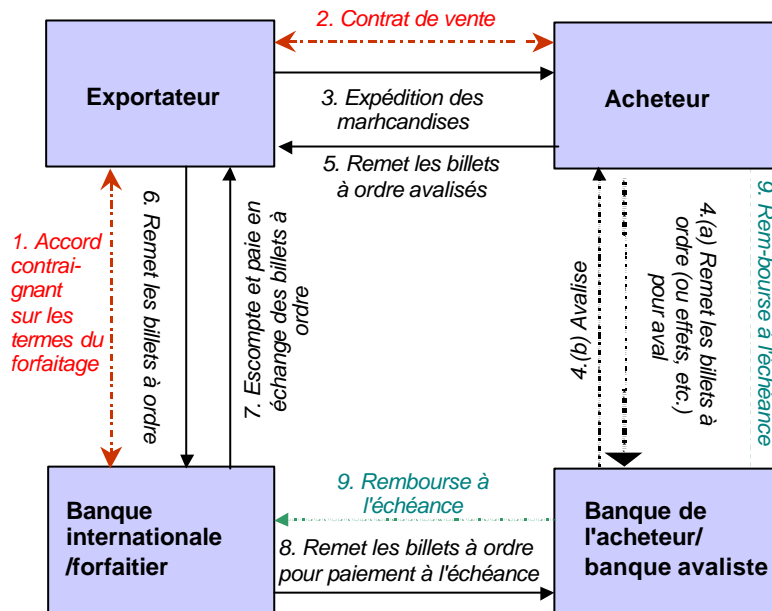
Le forfaitage consiste en l'achat d'une dette commerciale ou d'une créance, à escompte, sans recours envers l'exportateur ou le précédent détenteur si l'instrument négociable représentant la dette n'est pas payé à l'échéance par l'emprunteur ou le garant. Le terme *forfaitage* vient du français *forfait* qui signifie renoncer. En l'espèce, cela signifie renoncer à ses droits de recevoir le paiement dû au titre de la transaction concernée. En d'autres termes, le vendeur renonce à ses droits au paiement ultérieur au profit du forfaiteur en échange d'une valeur escomptée reçue immédiatement.

Pour mieux comprendre la notion de forfaitage, il est préférable de faire abstraction du terme et du jargon qui lui est associé et de considérer le forfaitage tout simplement comme un mécanisme souple de paiement moyennant un certain taux d'escompte. Il consiste en la vente par un exportateur et en l'achat par un forfaiteur de créances (autrement dit, de paiements), dues à une échéance ultérieure, nées de la livraison de biens ou de services, sans recours contre un précédent détenteur. En vertu de ce mécanisme, la valeur nominale des billets à ordre est escomptée sur la base d'un taux convenu à partir de la date d'achat jusqu'à une échéance future ou jusqu'à l'échéance finale.

Depuis peu le forfaitage est utilisé pour financer des contrats de produits de base à court terme. C'est le caractère souple du forfaitage qui en a fait un mécanisme de plus en plus utilisé par les marchés, qui continuent de l'adapter et l'adopter en fonction de l'évolution des exigences des clients.

Les points suivants décrivent les différentes étapes du financement par forfaitage telles qu'elles se dérouleraient normalement dans le secteur horticole :

1. Le forfaitier s'engage à acheter la production horticole à l'exportation.
2. L'exportateur et l'acheteur de la production horticole signe un contrat commercial.
3. La marchandise est livrée.
4. La banque accorde une garantie à l'acheteur/importateur.
5. L'acheteur remet les billets à ordre à l'exportateur.



6. L'exportateur remet les billets à ordre (ou effets, etc.) au forfaitier.
7. Le forfaitier escompte les billets à ordre et paie l'exportateur.
8. Le forfaitier remet les billets à ordre à la banque de l'acheteur pour paiement à l'échéance.
9. L'importateur/acheteur rembourse la banque à l'échéance.

Utilisé de manière traditionnelle, l'effet à forfait est un moyen d'investissement sûr étant donné que deux noms (celui de l'acheteur et celui de sa banque) y sont effectivement apposés, alors que sur d'autres instruments ne figure qu'un seul nom, celui de l'acheteur.

Autrement dit, l'effet à forfait est émis par une entreprise importatrice, en l'occurrence l'acheteur, et garanti par une banque de premier plan dans le pays concerné (en l'occurrence, le pays de l'acheteur européen). Pour que la créance soit "improductive", il faudrait que l'importateur mais aussi la banque avaliste soient défaillants. Cela signifie que le risque de crédit est en général plus faible que pour, par exemple, les garanties offertes par une entreprise ou une banque.

2.2 Comparaison entre forfaitage et affacturage

Tant le forfaitage que l'affacturage portent sur l'achat de créances. Ils visent tous deux à créer une source de financement en achetant d'un

vendeur/exportateur des créances qui lui sont dues par un acheteur à échéance.

La Convention d'Unidroit sur l'affacturage international (Ottawa, 28 mai 1988) définit **l'affacturage** comme la cession, par un fournisseur, à un cessionnaire des créances nées de contrats de vente de marchandises conclus entre le fournisseur et ses clients (débiteurs), en vertu desquels le cessionnaire doit prendre en charge au moins deux des fonctions suivantes:

- le financement du fournisseur, notamment les prêts ou paiements anticipés;
- la tenue des comptes (inscription) relatifs aux créances;
- l'encaissement de créances;
- la protection contre la défaillance des débiteurs.

L'affacturage peut ainsi être une opération dans laquelle se combinent les fonctions de financement et de recouvrement de crédit; elle peut également être un moyen d'externaliser les fonctions de gestion et de recouvrement de crédit, sans qu'aucun financement n'ait été accordé au fournisseur. Dans la pratique, toutefois, la plupart des opérations d'affacturage s'inscrit dans le cadre d'un financement, et de nombreuses entreprises d'affacturage mettent l'accent sur cet aspect dans leurs brochures publicitaires, dans la mesure où nombre d'entre elles définissent l'affacturage comme étant avant tout une opération "factures contre argent comptant".

L Points communs

Du point de vue du vendeur, l'affacturage et le forfaitage accroissent le fonds de roulement, réduisent les risques liés aux transactions et peuvent améliorer la compétitivité en offrant à l'acheteur des conditions de paiement souples.

Dans les deux cas, les risques liés à la délivrance de marchandises ou de services satisfaisants et l'exécution du contrat dont ils font l'objet reviennent de la responsabilité du vendeur, alors que l'acheteur de créances (qu'il soit un forfaitaire ou un cessionnaire) assume les risques commerciaux, politiques et économiques du pays de l'acheteur.

L Différences

La différence entre ces deux mécanismes tient au fait que l'affacturage concerne principalement des instruments non négociables tels que des créances comptables, alors que le forfaitage concerne principalement des instruments négociables, tels que lettres de change, billets à ordre et crédit documentaire.

Le forfaitage porte sur une seule et unique transaction actuelle, alors que l'affacturage porte sur un ensemble de créances présentes et futures inscrites dans la comptabilité du vendeur. Dans l'affacturage, le vendeur cède toutes ou une partie des créances au cessionnaire, y compris les créances futures. La prestation de collection des créances est toujours prévue par le contrat d'affacturage, alors que dans le forfaitage, cette prestation est offerte indirectement pour chaque transaction faisant l'objet d'un contrat. Dans l'affacturage, il est courant de ne pas financer 100 % de la valeur des créances et de déduire un certain montant. Dans le forfaitage, le paiement porte sur la totalité de la valeur courante (la valeur à échéance moins le taux d'escompte).

L'affacturage concerne des transactions au plan national à court et à moyen terme, tandis que le forfaitage est utilisé essentiellement pour des transactions transnationales à moyen et à long terme. Cependant, à l'heure actuelle, les forfaiteurs achètent à escompte dans des transactions à court terme qui portent principalement sur des produits de base.

En règle générale, le forfaitage utilise principalement un document appelé le billet à ordre qui a les caractéristiques suivantes:

- Une promesse par écrit inconditionnelle (irrévocable),
- émise par une personne envers une autre,
- s'engageant à payer:
 - à une échéance fixe
 - une certaine somme d'argent
 - à une personne désignée ou à son ordre, ou au porteur ou à son ordre.

☼ L'affacturage et le forfaitage en bref

	Affacturage	Forfaitage
<i>Portée géographique</i>	Le plus souvent interne aux pays de l'OCDE. Portée relativement limitée mais possibilités croissantes de pratiquer l'affacturage dans le commerce avec les pays en développement.	Le plus souvent internationale. Etant donné que les transactions sont avant tout garanties par des banques, la possibilité de conclure des marchés s'étend à un grand nombre de pays.
<i>Produits visés</i>	Principalement des biens de consommation et des services.	Pour une large part, des biens d'équipement (souvent dans le cadre de grands projets) et des produits de base.
<i>Taille du marché</i>	Affacturage interne : 499 milliards de dollars US Affacturage international : 31 milliards de dollars US (1998)	Chiffres consolidés non disponibles. Légèrement plus important que l'affacturage international.
<i>Teneur</i>	Principalement 30 à 180 jours pour des contrats qui prévoient un paiement en une fois.	Principalement 1 à 7 ans pour des contrats qui prévoient un paiement échelonné.
<i>Montants visés par les contrats</i>	Principalement 2000 à 100 000 dollars US. Montant moyen des contrats internationaux d'affacturage : 29 000 dollars US.	Montant minimum de la transaction: 100'000 dollars US avec des échéances individuelles de 25 000 dollars US.
<i>Déroulement par rapport aux contrats</i>	En règle générale, l'affacturage fonctionne sur la base de contrats ou de relations contractuelles existants.	Le contrat est souvent négocié sur la base d'engagements antérieurs souscrits par une entreprise de forfaitage.
<i>Objet du contrat</i>	Les cessionnaires cherchent en général à acquérir un pourcentage élevé des créances d'un vendeur.	La plupart des transactions porte sur un seul contrat.
<i>Marché secondaire</i>	Très modeste, du fait que la plupart des opérations est représentée par des factures.	Important, du fait que les créances sont normalement avalisées et, dès lors, négociables.

3.0 LE SOUTIEN QUE PEUVENT APPORTER LES ACHETEURS

Les acheteurs (bourses aux fleurs, chaînes de supermarchés et commerçants en ce qui concerne le commerce de produits horticoles) jouent un rôle essentiel dans le développement de nouveaux instruments financiers tels que l'escompte de créances à l'exportation (ou forfaitage), puisque, en tant que payeurs dans les transactions commerciales, leur coopération peut permettre aux établissements financiers de disposer d'une plus grande marge de manœuvre.

À l'heure actuelle, il existe peu de commerçants et d'agents qui accordent des prêts à court et à moyen terme à des producteurs/exportateurs cherchant à financer leur fonds de roulement. Ces prêts sont déduits des recettes d'exportation mais ils restent limités, du fait qu'ils dépendent étroitement de la relation entre l'exportateur et l'acheteur. De plus, quand des petits producteurs bénéficient d'avances en compte courant de la part de grosses entreprises commerciales, cela peut se traduire, dans la plupart des cas, par un prix de vente inférieur.

L'une des raisons pour lesquelles la plupart des agents et des commerçants hésitent à accorder des prêts tient au manque de fidélité des producteurs/exportateurs qui font le tour du marché pour obtenir les meilleurs prix. Les commerçants et les agents craignent énormément que ces exportateurs vendent leur production sur un marché annexe à des acheteurs qui proposent des prix plus élevés. Dans ces conditions, toute avance qui leur serait accordée pourrait ne pas être recouvrée.

Par ailleurs, les chaînes de supermarchés et les bourses aux fleurs n'offrent pas généralement ce type de facilité c.à.d des prêts. Elles considèrent tout simplement qu'elles ne sont ni des banques ni des institutions financières. Elles ne sont pas non plus disposées à émettre des crédits documentaires en faveur des exportateurs car, comme nous l'avons dit plus haut, ces crédits documentaires occasionnent des coûts supplémentaires, ce qui obligerait à ne traiter qu'à compte ouvert. En outre, dans la plupart des cas, la production est exportée vers l'agent ou le commerçant qui la vendent par la suite soit à une chaîne de supermarchés, soit à une bourse aux fleurs. L'exportateur est donc en relation uniquement avec l'agent ou le commerçant, ce qui ne facilite guère le financement direct des producteurs/exportateurs par les bourses aux fleurs ou les chaînes de supermarchés. Bien que cette situation évolue et que de plus en plus d'exportateurs traitent directement avec les chaînes de supermarchés, tant ces dernières que les bourses aux fleurs continuent de privilégier les transactions à compte ouvert.

À l'heure actuelle, les chaînes de supermarchés et les bourses aux fleurs sont plus réticentes, contrairement aux commerçants et aux agents, à chercher des garanties et des avals supplémentaires, pour les titres de créances qu'ils détiennent à l'encontre des exportateurs. Les commerçants et les agents privilégient cette solution car ils connaissent mieux les exportateurs. Dans la mesure où ce mécanisme de financement gagne du terrain, les bourses aux fleurs et les chaînes de supermarchés devraient peu à peu se rendre compte de l'importance du soutien qu'elles peuvent apporter à ce mécanisme.

Pour l'heure, les acheteurs n'ont pas encore démontré une volonté affirmée d'apporter leur soutien aux exportateurs, compte tenu de la nouveauté des produits sur les marchés. Comme le dit l'adage "les vieilles habitudes ont la vie dure". Des chaînes de supermarchés, telles que Tesco et Marks & Spencers, ne voient pas d'inconvénient au fait d'opérer à compte ouvert. Elles considèrent que les méthodes de cession de créances sont tout aussi contraignantes et ne veulent pas s'en embarrasser. Il est intéressant cependant de savoir que la plupart des banques ne craint pas d'assumer les risques de crédit de ces chaînes de supermarché et se sont parfois empressées d'avaliser des billets à ordre, à la demande des exportateurs ou de leurs agents.

Les commerçants, pour leur part, sont plus désireux de céder leurs créances qui leurs viennent de l'étranger car ils ont pleinement conscience des avantages qui peuvent résulter de leur implication dans ces mécanismes de financement. Ils

cherchent à maximiser leurs profits, tandis que les chaînes de supermarchés préfèrent gagner de l'argent par des opérations commerciales traditionnelles plutôt que par des opérations réalisées sur le marché financier.

4.0 **FORFAITAGE - Étude de cas 1**

4.1 **La transaction Tesco/Fox Fresh Export Zimbabwe**

En vertu de cet accord de forfaitage, l'entreprise locale (Fox Fresh Exports Zimbabwe) expédie par avion des fleurs et des légumes frais à un acheteur étranger, en l'occurrence, les supermarchés Tesco au Royaume-Uni. Tesco émet des billets à ordre à échéance envers l'exportateur. Ces billets à ordre ont été avalisés par la banque de Tesco. Une fois les billets avalisés, l'exportateur, au lieu d'attendre 30 à 180 jours pour être payé et/ou emprunter de l'argent sur le marché local pour financer son fonds de roulement, peut s'adresser à une banque pour être payé immédiatement en devises étrangères, déduction faite d'un taux d'escompte. L'exportateur utilisera ensuite les créances confirmées par l'aval de la banque à titre de garantie, et sera payé deux à quatre jours après expédition des marchandises. Ainsi, il peut effectivement emprunter à l'étranger sans avoir à supporter des risques de change, tout en bénéficiant de tous les avantages liés aux taux d'intérêt.

Exportateur	: Fox Fresh Exports Zimbabwe
Client	: Supermarchés Tesco, R.U.
Valeur des exportations	: 1 million de dollars US
Banque ayant escompté la créance	: Rabobank
Taux d'escompte	: 5% fixe
Échéance	: 90 jours
Valeur pour l'exportateur	: 950 000 dollars US

Procédure

- Fox Fresh Exports Zimbabwe reçoit confirmation de Tesco de la valeur de ses exportations et des dates de dénouement*
- Fox Fresh Exports Zimbabwe invite Tesco à émettre des billets à ordre qui sont payables par sa banque à Rabobank.*
- Tesco émet des billets à ordre avalisés envers l'exportateur (c'est là la méthode traditionnelle; à l'heure actuelle, l'opération se fait plutôt de banque à banque : la banque de l'acheteur émet directement des billets à ordre à la banque de l'exportateur).*
- Rabobank paie Fox Fresh Exports Zimbabwe, déduction faite de l'escompte (5%).*
- Dans les 90 jours, la banque de Tesco règle définitivement la transaction avec Rabobank.*

4.2 Les avantages de la transaction Tesco/Fox Fresh Export Zimbabwe

1. *Pour l'acheteur (Tesco):*

- ◆ L'acheteur (Tesco) va bénéficier de conditions de crédit et ne sera pas contraint à payer immédiatement.
- ◆ L'acheteur peut ainsi recevoir la marchandise, la vendre, recevoir le paiement et investir cette somme avant le règlement définitif qui doit avoir lieu dans 90 à 180 jours.

2. *Pour l'exportateur (Fox Fresh Exports Zimbabwe):*

- ◆ Fox Fresh Exports Zimbabwe est payé dans les sept jours suivant l'expédition des marchandises.
- ◆ À l'instar de la plupart des mécanismes de financement qui sont offerts à l'heure actuelle, ce mécanisme n'oblige pas Fox Fresh Exports Zimbabwe à avoir une cote de solvabilité élevée, tout en lui évitant les procédures contraignantes que tout exportateur doit normalement suivre pour obtenir un financement à l'étranger. Dans le cas présent, la seule exigence consiste en un billet à ordre ou une garantie équivalente émis par l'acheteur étranger dont la banque garantit de manière non équivoque qu'il paiera à l'échéance fixée.
- ◆ Fox Fresh Exports Zimbabwe améliore sa compétitivité car il peut se permettre d'accorder de bonnes conditions de crédit à ses clients étrangers sans se soucier de sa trésorerie.
- ◆ Fox Fresh Exports Zimbabwe n'aura pas à emprunter localement ou à l'étranger pour maintenir son fonds de roulement car il recevra le paiement des marchandises exportées pratiquement au comptant (dans un délai de sept jours). De ce fait, les coûts d'emprunt sont réduits de façon spectaculaire.
- ◆ Maintenant Fox Fresh Exports Zimbabwe sera payée plus rapidement que précédemment, elle peut :
 - (a) investir toute portion disponible de ses avoirs en devises (après avoir rapatrié la part nécessaire au maintien d'un fonds de roulement) pour une période de 60 jours, dans le cas du Zimbabwe, avant changement en dollars du Zimbabwe, selon les conditions énoncées par la RBZ¹. Cela signifie que Fox Fresh Exports Zimbabwe peut récupérer une partie des coûts et des frais occasionnés lorsqu'elle a cherché à obtenir un paiement rapide.
 - (b) Fox Fresh Exports Zimbabwe peut rembourser certains de ses emprunts (emprunts locaux), évitant ainsi d'être paralysée par une accumulation d'intérêts, surtout si les emprunts sont libellés en dollars du Zimbabwe.

¹ NdT : RBZ = Reserve Bank of Zimbabwe (Banque centrale du Zimbabwe)

- (c) Fox Fresh Exports Zimbabwe peut désormais accroître son chiffre d'affaires à l'exportation et son rendement étant donné que le paiement de ses ventes se fait maintenant au comptant.

3. Pour la banque (Rabobank):

- ◆ Rabobank (le forfaiteur) n'a pas à se soucier des risques-pays (risque lié au Zimbabwe).
- ◆ Le financement est accordé sur la base d'une transaction et le risque assumé par Rabobank porte sur l'acheteur étranger Tesco, et non sur Fox Fresh Exports Zimbabwe.

4. Pour le pays (Zimbabwe):

- ◆ Le pays, en l'occurrence le Zimbabwe, peut maintenant encaisser ses recettes de change plus rapidement qu'auparavant, ce qui permet d'améliorer sa balance des paiements ou ses réserves en devises étrangères.

Ci-dessous figure un autre exemple d'utilisation du forfaitage. Cette proposition de financement est établie par Innofin Africa en faveur de producteurs horticoles du Zimbabwe. Elle est fondée sur des créances à l'exportation.

5.0 **INNOFIN AFRICA: PROPOSITION DE FINANCEMENT PRÉSENTÉE À LA BANQUE AFRICAINE D'IMPORT/EXPORT - Étude de Cas 2**

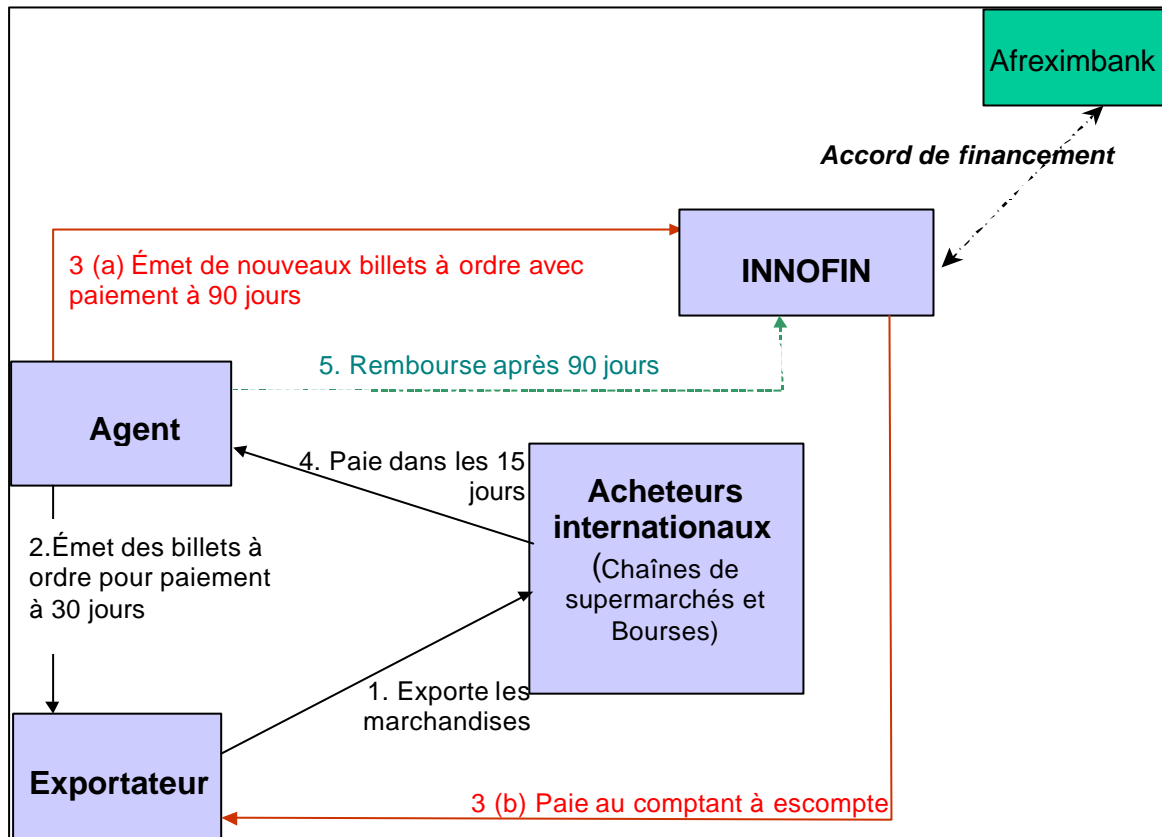
5.1 **Informations générales**

Innofin Africa est une société entièrement capitalisée du Zimbabwe et enregistrée à Londres; elle a pour mission de faciliter le commerce sur le continent africain en aidant les exportateurs africains du secteur horticole à améliorer leur trésorerie en matière de commerce international par le biais de l'escompte de créances à l'exportation. Innofin Africa s'est constituée en société en 1999 et a créé par la suite une société consolidée à vocation particulière installée à Jersey et dont le but est l'achat de titres de créances issus des exportations effectuées par les exportateurs africains du secteur horticole vers des acheteurs des pays de l'OCDE.

Fonctionnement

La société Innofin achètera les titres de créances contractés par les exportateurs africains du secteur horticole envers les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ces titres répondront aux normes acceptées au niveau international en termes de qualité et de performance attendue.

Les acheteurs ou leurs agents émettront des billets à ordre que le bénéficiaire (dans le cas présent Afreximbank) achètera. Afreximbank paiera Innofin laquelle, à son tour, paiera les exportateurs, moins une escompte.



Demande de financement

Le financement demandé par Innofin est une nouveauté et vise à acheter les créances à l'exportation issues des exportations déjà effectuées par les exportateurs africains à destination des pays de l'OCDE.

Le montant demandé est de 50 millions de dollars US au minimum, ce qui devrait représenter un financement suffisant pour un an et sera renouvelé chaque année.

Innofin estime que le financement va porter sur des titres qui doivent être négociés entre elle-même et la banque. Les sûretés ou garanties accordées dans le cadre de ce financement pourront être :

- billets à ordre
- lettres de change
- traites
- crédits documentaires sur cessions. À ce point, la banque chargée d'aviser ajoute sa propre confirmation à un crédit documentaire; ainsi le bénéficiaire a la certitude que la banque locale le paiera sur présentation des effets pertinents.

Innofin propose que l'échéance finale du financement soit fixée à 360 jours à compter de la date de la signature de l'accord de financement.

Pourquoi chercher le soutien d'Afreximbank ?

Afreximbank est la plus importante banque de financement à l'exportation sur le continent africain. De par sa nature, Afreximbank possède une connaissance approfondie des problèmes de financement auxquels font habituellement face les exportateurs africains lorsqu'ils cherchent à améliorer leurs potentialités en matière de commerce international, en ayant recours à des méthodes de financement les plus efficaces possibles.

Questions macro-économiques et sectorielles

Le financement requis concerne les exportateurs africains du secteur horticole. Il est certain que chaque secteur d'exportation présente des conditions qui sont propres à son mode de fonctionnement; cependant les besoins en financement restent le plus grand dénominateur commun entre tous les exportateurs du secteur horticole africain.

De manière générale, un nombre toujours plus important d'exportateurs et d'importateurs du secteur horticole africain reçoit un soutien croissant en matière d'information sur les marchés de la part des organisations commerciales instaurées par leurs gouvernements. La tâche de ces organisations est de fournir des informations et d'apporter un soutien opérationnel qui aidera les exportateurs à pénétrer de nouveaux marchés tout en consolidant leurs positions sur les marchés existants.

Commercialisation des marchandises ou produits de base qui doivent être financés

La majorité des exportations en provenance de l'Afrique sont représentées par des produits de base. Cependant il existe également des marchandises qui se sont avérées extrêmement porteuses ces dernières années, notamment sur le marché des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques, marché qui intéressent tout particulièrement les exportateurs africains. Les marchandises et les produits de base mentionnés ci-dessous sont représentatifs de ceux qu'Innofin Africa a identifiés comme ayant de fortes potentialités et ne nécessitant pas un financement trop coûteux.

- produits horticoles
- tabac
- thé
- café
- cacao
- viande et produits carnés
- minéraux (métaux précieux et minéraux de base)
- vêtements et textiles

Tous ces produits de base et marchandises font l'objet d'une forte demande dans les pays de l'OCDE. Innofin n'exporte pas directement ces produits mais facilite le

financement de leur exportation. De fait, Innofin Africa ne traite qu'avec des exportateurs qui ont des positions bien établies sur les marchés des pays de l'OCDE. Ces exportateurs ont déjà pénétré les marchés mais connaissent des difficultés de trésorerie en devises étrangères qui les empêchent d'approvisionner les marchés de manière efficace et constante.

Le système tarifaire des pays de l'OCDE est en cours de normalisation afin de donner aux pays en développement - catégorie à laquelle appartiennent bon nombre de pays exportateurs africains du secteur horticole - de meilleures possibilités d'accès à leurs marchés. Ainsi, les obstacles tarifaires sont constamment réduits en faveur des pays en développement, sans que cela ait une incidence sur la qualité des produits de base échangés.

Clients

La société Innofin Africa traite avec les clients suivants:

NOM	PRODUIT	ACHETEUR	VALEUR ANNUELLE EN DOLLARS US
<i>Mitchell and Mitchell Fresh Exports</i>	<i>Légumes frais</i>	<i>Tesco, Asdas, J. Sainsbury, Safeways et Marks & Spencers</i>	<i>5 millions</i>
<i>Agriflora</i>	<i>Légumes frais et fleurs fraîches coupées</i>	<i>Tesco, Marks & Spencers, Bourse aux fleurs néerlandaise</i>	<i>3 millions</i>
<i>Export-a-bloom</i>	<i>Fleurs fraîches coupées</i>	<i>Bourse aux fleurs néerlandaise</i>	<i>1,5 million</i>
<i>Pico Farms</i>	<i>Légumes frais</i>	<i>Frumar Limited, Londres</i>	<i>3 millions</i>
<i>J. Gardenier B.V.</i>	<i>Fleurs fraîches coupées</i>	<i>Bourse aux fleurs néerlandaise, chaînes de supermarchés</i>	<i>8 millions</i>
			Valeur totale: 20.5 millions de dollars US

Les chaînes de supermarchés britanniques, dans le cas présent Tesco, Asdas, J. Sainsburys, Safeways et Marks & Spencers, émettront leurs billets à ordre en échange de créances à l'exportation auprès de National Westminster Bank et de Barclays Bank, Royaume-Uni. Il faut également noter que les chaînes de supermarchés représentent un risque limité au sein du secteur financier britannique et qu'ainsi, certaines banques accepteront directement des billets à ordre émis par elles.

Les différentes bourses aux fleurs néerlandaises émettront des billets à ordre en échange de créances à l'exportation auprès d'ABN Amro Bank et de RaboBank. De leur côté, Kezi, Frumar et Pellimport émettront leurs billets à ordre auprès de National Westminster Bank, de HSBC Bank et de RaboBank.

Il faut faire remarquer que Kezi, Frumar et Pellimport sont des agents de commercialisation et, de ce fait, leurs banques devront fournir des garanties

concernant les créances à l'exportation en fonction du risque qu'elles représentent.

Cependant, leurs banques, en l'occurrence, National Westminster, HSBC et Rabobank, ont accepté d'avaliser les billets à ordre émis en échange des créances à l'exportation qui ont été valorisées. Tous les billets à ordre sont émis sans condition.

5.2 Risques liés à ce type de financement

1. *Titres inadéquats ou non autorisés*

C'est le principal risque potentiel associé à tout titre représentant ou entérinant une obligation commerciale ou financière sous-jacente. Les instruments négociables sans recours ne sont nullement exempts de ce type de risque.

Cependant, selon West LB Bank, les transactions frauduleuses dans le domaine du forfaitage ont pris de plus en plus d'importance ces trois dernières années. Le secteur bancaire reçoit fréquemment notification de la part de l'Association des banques britanniques, ou de correspondants étrangers, l'informant de la circulation de titres frauduleux, qui constitueraient de prétendus engagements financiers pris par l'émetteur de ces titres. Sur le marché du forfaitage, ces titres sont représentés par des crédits documentaires, des billets à ordre, des lettres de change et des garanties de créances comptables. C'est pourquoi il est recommandé aux forfaiteurs de vérifier l'authenticité des avals ou des garantis accordés par les prétendus émetteurs avant d'en faire l'acquisition.

De plus, du fait que les transactions vont en général au-delà des frontières politiques, économiques et juridiques, les risques encourus sont souvent intensifiés par les réglementations locales en matière de licences d'importation, de validité de garanties bancaires et de transferts de devises étrangères. Certes, les réglementations locales peuvent changer, mais il est rare qu'un titre valablement émis au moment de la transaction soit ultérieurement modifié en raison d'un changement de législation dans le pays importateur. Par conséquent, il incombe au forfaiteur sur le marché primaire de veiller à ce que le titre soit correct, licite et valable au moment où il est échangé contre des liquidités.

2. *Risque de contrepartie*

Il est également intéressant de mentionner un autre type de risque : le risque de contrepartie. C'est un risque lié à toute transaction commerciale ou financière entre deux parties. La partie A peut-elle être sûre que la partie B va bien respecter et remplir sa part du contrat ? Par exemple, si l'acheteur vient à ne pas payer des marchandises qui lui ont été livrées, le forfaiteur devra chercher à se faire payer par la banque qui a donné son aval.

3. *Risque de cours*

Le risque de cours constitue également un risque réel. Le taux d'escompte résulte du coût estimé du financement pour la période couverte par le billet à

ordre auquel vient s'ajouter une marge correspondant au risque de crédit. Afin de déterminer un taux d'escompte précis, les taux d'intérêt doivent être pris en compte. Une augmentation des taux d'intérêt peut engendrer une perte. Pour se protéger contre ce risque, il est parfois nécessaire de prendre une position sur le marché dérivé.

Les questions de risques de qualité n'interviennent pas ici car les escomptes se font sur des créances à l'exportation qui ont déjà été valorisées.

4. *Risque de transaction*

Une des caractéristiques principales de ce type de financement commercial sans recours est que l'instrument de crédit négociable sous-jacent est distinct de la base du risque de transaction. Il est essentiel que le mécanisme de financement du crédit soit complètement distinct de l'obligation de paiement. Ainsi, bien que le risque de transaction ne représente pas, de prime abord, un risque direct pour celui qui finance, il peut avoir une incidence très importante. Chacun sait que les financiers refusent des transactions lorsqu'ils considèrent que le vendeur n'offre pas les garanties contre risque.

Afin d'identifier ce risque et de s'en protéger, il arrive que les financiers incluent dans l'accord de forfaitage qu'ils concluent avec les exportateurs des clauses qui les protègent de ce type de risque.

5.3 Possibilités d'extension du mécanisme

- ◆ Alors que les marchés financiers cherchent de plus en plus à titriser leurs avoirs, le forfaitage prend une importance grandissante dans le commerce des créances à court et à moyen terme, car contrairement à d'autres effets de commerce, elles n'apparaissent pas au passif dans la comptabilité du vendeur.
- ◆ La libéralisation de l'économie, la levée des obstacles commerciaux et la réduction des programmes de crédits publics à l'exportation vont encourager l'utilisation de ces instruments.
- ◆ Une des possibilités d'extension peut être la prise de conscience croissante de l'existence du forfaitage et de ses applications possibles dans certaines circonstances, ajoutés à l'engouement pour les risques liés aux marchés émergents portant sur une gamme d'instruments du marché secondaire, dont certains sont plus attrayants que les instruments négociables liés au commerce et sans recours.
- ◆ Une autre possibilité est sans doute la flexibilité de ce mécanisme qui, si elle peut poser des problèmes quant à sa définition exacte, améliore son développement – tant sur le marché du commerce que sur le marché financier.
- ◆ L'échéance à 40 ans appliquée sur le marché secondaire et le fait que les établissements bancaires et financiers peuvent échelonner le paiement d'un effet à forfait donnent au marché primaire une certaine vitalité.

- ◆ Ce mécanisme peut également se développer grâce à sa faculté à représenter non seulement des créances portant sur des crédits commerciaux mais aussi des obligations financières.
- ◆ Son développement dépend aussi de sa capacité à être lié à des instruments commerciaux et financiers négociables déjà existants au sein des législations en vigueur.
- ◆ Aujourd'hui, les organismes nationaux de crédit à l'exportation semblent obtenir le soutien de leur gouvernement en faveur des exportateurs et font de plus en plus confiance à l'économie de marché. Simultanément, il apparaît que les pays solvables sont toujours plus nombreux.

5.4 Facteurs de limitation

- ◆ Les obstacles au commerce transnational et un isolationnisme croissant de certaines économies.
- ◆ Il y a aussi l'hésitation des acheteurs à émettre des billets à ordre ou même chercher à obtenir une garantie (aval) supplémentaire de leurs banquiers. Ceci est dû au fait que une fois les billets à ordre sont émis, les acheteurs seront engagés à rendre ferme les paiements à date fixe. Ce qui en cas de défaut leurs encourent des amendes. De plus, chercher des garanties Un marché secondaire qui n'a ni consistance ni liquidité. Le marché secondaire joue un rôle capital dans l'évolution de ce mécanisme car il permet aux détenteurs de billets à ordre de céder leurs effets lorsque leur bilan doit être épuré.
- ◆ Des législations nationales qui limitent le transfert d'instruments négociables.
- ◆ Des pratiques frauduleuses de grande envergure ou de profondes distorsions du marché qui pourraient créer un vent de panique parmi les intervenants et rendre le marché moins attractif.
- ◆ L'environnement extrêmement réglementé dans lequel évolue la plupart des exportateurs africains. Au Zimbabwe, par exemple, un exportateur doit demander l'accord de la banque centrale pour habiliter une banque étrangère à escompter ses créances à l'exportation. Sans quoi, il ne pourrait pas s'acquitter de l'obligation de remplir le formulaire CD1². Un formulaire CD1 est un instrument employé par la Banque centrale du Zimbabwe pour contrôler le flux des recettes des exportations entrant dans le pays. La part des recettes d'exportation escomptées doit donc être approuvée par la Banque centrale. Si cette dernière n'est pas d'accord avec le taux d'escompte pratiqué, cela pourrait entraver la conclusion d'une transaction commerciale par une banque étrangère.

6.0 L'ÉVOLUTION FUTURE DU MARCHÉ DU FORFAITAGE

² NdT: CD="customs declaration" (formulaire à remplir par l'exportateur, qui doit indiquer la valeur des exportations, le montant de la commission et des frais de transport).

Le forfaitage, en tant qu'instrument négociable à court terme, peut être vu simplement comme un exemple supplémentaire de la flexibilité en matière de financement commercial. C'est un moyen de financement efficace du fait de son adaptabilité à l'évolution des conditions du marché.

De ce fait, cet instrument négociable sans recours sera de plus en plus utilisé à l'avenir.

Il existe aujourd'hui un marché primaire et un marché secondaire bien établis qui, dans la pratique, assurent la titrisation des créances des sociétés d'exportation, ce qui semble résulter des facteurs suivants :

1. Les exportateurs connaissent de mieux en mieux le forfaitage; la capacité d'offrir des crédits à des acheteurs potentiels est toujours un bon argument de vente.
2. Le forfaitage peut être utilisé dans le cadre de l'économie de marché et permet de bénéficier d'une flexibilité que n'ont pas toujours les programmes bénéficiant de la garantie des organismes publics de crédit à l'exportation. Animés par le désir de faire des profits et par la nécessité d'accroître au maximum le patrimoine des actionnaires, les forfaiteurs vont essayer d'adapter les modalités et conditions d'application du forfaitage pour satisfaire aux besoins des exportateurs comme ceux des importateurs.
3. En règle générale, le détenteur n'a pas de recours contre le précédent détenteur ou contre l'exportateur si l'instrument négociable n'est pas honoré à l'échéance. Une fois la vente réalisée, l'exportateur récupère son dû et passe à une autre affaire.
4. La croissance du marché primaire à forfait est fonction du degré de familiarisation des exportateurs avec le forfaitage. Dans la mesure où les exportateurs sont prêts à accepter que l'escompte de leurs créances peut être l'alternative à l'emprunt local, le marché du forfaitage pourra se développer.
5. Les banques ont un rôle à jouer dans la croissance du marché forfaitage non seulement en avalisant les effets de leurs principaux clients, mais aussi en escomptant ces mêmes effets.

Une prise de conscience accrue du marché à forfait va lui permettre d'atteindre une masse critique qui lui donnera la dynamique nécessaire pour assurer son développement propre. Pour que la croissance se poursuive et se renforce, les intervenants doivent percevoir le forfaitage comme un moyen rentable, flexible et attrayant de financer leurs transactions.

Les opérateurs du marché qui ventent les vertus du forfaitage ne verront ce marché se développer de manière significative que si:

- a) les exportateurs estiment que le forfaitage est une alternative efficace au financement de leurs ventes;

- b) les importateurs considèrent qu'il constitue un moyen acceptable de financer leurs achats;
- c) les escompteurs et les détenteurs ont le sentiment que les rendements potentiels justifient les risques qu'ils encourent;
- d) les banques qui se portent garantes peuvent justifier commercialement le risque qu'elles ont pris vis-à-vis de l'importateur et dont
- e) les effets induits ne sont pas de nature à restreindre ou à limiter le flux du commerce.

De par sa nature flexible, le forfaitage de créances à l'exportation a été largement adopté pour financer des contrats commerciaux à court terme (de 90 à 365 jours). Des produits de base tels que le pétrole et le blé sont vendus à crédit de la même manière et les créances représentées par des billets à ordre, des lettres de changes ou des paiements différés de crédits documentaires qui sont escomptés sans recours. Le forfaitage est alors utilisé car il convient autant à l'exportateur qu'à l'importateur et il sied parfaitement à ce type de transaction.

7.0 CE QUE LES BANQUES ET LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS DEVRAIENT ENTREPRENDRE

Afin de promouvoir l'utilisation de moyens de financement fondés sur les créances à l'exportation, les banques des pays en développement doivent offrir les services mentionnés ci-après :

1. Développement du Commerce

Ils doivent créer en leur sein des départements pour le développement du commerce dont le but serait de faire se rencontrer les acheteurs et les vendeurs désireux d'exporter et d'importer.

La procédure suivrait les étapes suivantes: un exportateur horticole d'un pays en développement souhaite vendre, par exemple, ses produits à l'étranger et si sa banque propose un service de développement du commerce il lui suffira de fournir à cette banque les spécifications complètes du produit, telles que le prix, la qualité et la quantité livrable; il pourrait également fournir des feuillets ou des brochures d'information avec des illustrations montrant le produit en question. Ensuite la banque envoie ces informations à certaines banques partenaires dans les pays vers lesquels le produit a le plus de chance d'être vendu. Ces banques ou succursales contactent à leur tour certains de leurs clients et tout acheteur qui pourrait être intéressé par le produit. Une fois le premier contact établi entre le vendeur et l'acheteur, ceux-ci négocient directement et les banques peuvent ensuite financer la transaction selon les procédures appropriées.

En règle générale, ce type de service de développement du commerce est offert sans frais aux clients réguliers. L'acheteur et le vendeur auront besoin des services financiers des banques pour parachever la transaction.

2. Publications

Les banques des pays en développement doivent faire paraître, sur une base périodique, des publications spécialement consacrées aux conditions financières et économiques du commerce interne et international. Ces publications contiendraient des résumés analytiques portant sur les nouvelles réglementations nationales et sur celles de la banque centrale, sur les taxes, l'évolution du marché des changes (ou des devises), la tendance des taux d'intérêt et des sujets similaires. La section Publications de la banque travaillerait en étroite collaboration avec le département de gestion des risques. Elle donnerait une image précise des conditions économiques, politiques et sociales qui pourraient affecter le commerce international.

3. Renseignements sur la solvabilité

Les départements des banques chargés du crédit devraient fournir aux clients les renseignements nécessaires sur la solvabilité des acheteurs et des fournisseurs. Ces informations sont bien évidemment sans engagement ou responsabilité de la part des banques.

4. Renseignements sur les importateurs

Lorsque les exportateurs reçoivent des commandes d'importateurs étrangers qu'ils ne connaissent pas, ils doivent décider quelles seront les conditions de la transaction. Si l'importateur est une grosse société réputée, il pourra être nécessaire d'opérer à compte ouvert pour des raisons de concurrence. Si l'acheteur est moins connu et surtout moins solide financièrement, il est recommandé d'opter pour une livraison sur recouvrement à l'étranger ou même pour un crédit documentaire irrévocable. Mais cela dépend bien sûr des circonstances. Pour connaître l'importance, la réputation et la solidité financière d'un acheteur étranger, un exportateur peut s'adresser à sa banque qui connaîtra peut-être la société en question grâce à son réseau de contacts. La banque peut également obtenir des renseignements supplémentaires en consultant des agences de notation.

5. Renseignements sur les exportateurs

Alors que la plupart des demandes portant sur la solvabilité sont adressées par les vendeurs afin de déterminer la capacité et la volonté des acheteurs de payer les produits qu'ils vont acquérir, il est parfois utile à un acheteur de se renseigner sur l'honnêteté et la réputation du vendeur. Un acheteur qui paie des marchandises est en droit d'attendre un certain degré de qualité et d'espérer que l'exportateur est digne de confiance et peut livrer ces marchandises sur une base régulière. Ainsi, il est recommandé aux banques des pays en développement de fournir des renseignements aux acheteurs étrangers indiquant si leurs exportateurs sont en mesure de livrer le produit exactement tel qu'il a été décrit et d'assurer aux acheteurs que les livraisons seront faites régulièrement.

6. Présentations

Étant donné la nature de leurs activités, les banques ont d'excellents contacts avec des banques étrangères, des institutions gouvernementales et des banques

centrales. Dès lors, il peut être intéressant qu'elles fournissent des lettres de recommandations (lettres d'introduction) à leurs clients locaux qui partent négocier à l'étranger.

Si un homme d'affaires, par exemple, voyage à l'étranger pour établir des contacts en vue de pénétrer de nouveaux marchés, il devra rencontrer différentes personnes, notamment auprès des institutions et des agences pour des renseignements sur les réglementations, auprès des chambres de commerce ou des banques étrangères. Un client pourra obtenir auprès d'une banque internationale des lettres de recommandation qui lui ouvriront toutes les portes.

8.0 CE QUE LES EXPORTATEURS DEVRAIENT ENTREPRENDRE

Les exportateurs devraient établir des contacts durables avec les acheteurs en abordant avec tous les intervenants les questions suivantes:

1. Développement de produits
2. Transport et manutention
3. Logistique
4. Qualité
5. Facilité de paiement (notamment de façon à inciter les financiers à accorder des crédits aux transactions à l'exportation)

Cela signifie créer un solide réseau Afrique-Europe qui améliorera la chaîne de valeur, du développement du produit à la qualité afin d'assurer une part de marché solide. Ce réseau devrait prendre la forme d'une entente portant sur les normes à maintenir dans le secteur horticole en terme de chaîne de valeur. Celle-ci doit déterminer les besoins du marché que doivent satisfaire les nouvelles variétés et les nouveaux produits. Elle doit mener des programmes d'essai très poussés sous les différents climats africains et soutenir aux cultivateurs non seulement en leur fournissant des renseignements de nature culturelle ou technique, mais aussi en leur apportant un soutien en matière de gestion.

Le réseau doit se spécialiser dans la connaissance du climat africain ainsi que de la gestion de la production dans les exploitations horticoles.

Le réseau doit également mettre en avant des transitaires, des agents d'expédition et des compagnies aériennes dignes de confiance - en bref, un système de transport bien organisé - afin de faire participer tous les exportateurs africains et de faciliter le trafic des marchandises, ce qui permettra de faire entrer les produits le plus vite possible sur les marchés internationaux.

Que le produit soit vendu sur une bourse, par des agents ou directement par des chaînes de supermarchés, le réseau doit maintenir des contacts solides avec les acheteurs qui, en l'occurrence, jouent un rôle primordial en assurant que le financement fondé sur les créances à l'exportation soit mené à bien.

9.0 **CONCLUSION**

Le marché du forfaitage ne représente qu'une part minime du commerce au niveau mondial. Cependant, dans le cas du commerce des produits horticoles des pays en développement, ce marché doit croître et parvenir à maturité sur une longue période et doit être reconnu en tant qu'instrument de financement des crédits à l'exportation dans l'économie de marché, instrument qui peut s'avérer fort utile pour les exportateurs, les importateurs, les banques et les institutions financières. Afin que ce marché puisse se développer, il faut des institutions spécialisées et des départements de forfaitage des banques de compensation qui établissent des titres de base à partir de leur guichet clients, des caisses d'épargne qui vont détenir ou commercialiser ces titres, des maisons de commerce spécialisées qui vont intervenir sur le marché et qui vont tirer de leurs titres de forfaitage un bénéfice plus de six fois par an et des banques commerciales qui vont conseiller les teneurs de marché professionnel.

Les transactions de financement qui ont été abordées dans ce document s'inscrivent particulièrement bien dans ce qu'on peut appeler le marché primaire. Il existe deux parties dans toute transaction: l'exportateur et l'acheteur. Aux termes du forfaitage, l'acheteur demande à sa banque de payer la banque de l'exportateur dans un délai déterminé par le biais d'instruments négociables sans recours. L'exportateur reçoit un montant escompté au comptant de la banque qui hérite des paiements futurs représentés par les billets à ordre. Ceux-ci constituent des actifs qui peuvent être vendus à un tiers à un prix fixé par entente mutuelle. L'achat et la vente entre détenteurs successifs dans un délai déterminé à des taux d'escompte variables s'inscrivent dans ce qu'on appelle le marché secondaire.

Il peut sembler minimaliste de dire que le marché primaire et le marché secondaire, comme tout marché, attirent des opérateurs différents, dont les objectifs et l'organisation structurelle diffèrent énormément. Par exemple, dans le marché secondaire, de grandes banques de dépôt qui ont un réseau bien développé de contacts clients, tels que des banques d'entreprise allemandes qui connaissent bien le forfaitage, peuvent proposer ce type de financement sans recours à leurs clients et détenir les billets à ordre jusqu'à leur échéance.

Références

- Banque commerciale West LB
- Banque Barclays
- Peter D Griffiths-Sara Consultants, Londres
- The London Forfait Company
- Bourse aux fleurs Alsmere

- Tesco
- Marks & Spencer
- Exportateurs :
 - Wingflora
 - Zurrell
 - Florimark
 - J Gardenier
- Comité de promotion de l'horticulture du Zimbabwe
- Société d'affacturage, Zimbabwe
- NMB, Zimbabwe
- Banque centrale du Zimbabwe
- Rabobank

ANNEXE

Projet indicatif de la liste de conditions d'une facilité d'émission d'effets d'un montant de xxx millions de dollars US.

Pour discussion uniquement

Le document qui suit trace les grandes lignes d'une proposition de facilité d'émission d'effets. A ce stade, il offre uniquement une base de discussion et ne doit en aucun cas être interprété comme une offre de la part des arrangeurs ou des acheteurs.

Modalités et conditions

Type de prêt:	Facilité d'émission d'effets (le Prêt)
Émetteur:	xxx Ltd, une société à vocation particulière créée dans le seul but d'acheter des créances provenant d'exportateurs africains (la Société)
Objectif:	Le produit du prêt sera utilisé par la société pour acquérir des créances à l'exportation préalablement émises par des exportateurs africains envers des acheteurs acceptés des pays de l'OCDE.
Montant:	xx millions de dollars US
Arrangeurs:	Une banque africaine multinationale de réputation internationale
Acheteurs:	Des banques internationales qui seront contactées par les arrangeurs
Agent:	Une banque internationale réputée qui sera désignée par les arrangeurs et acceptée par les acheteurs.
Structure:	L'émetteur achètera les titres de créances à l'exportation émis par des exportateurs africains envers des entités des pays de l'OCDE. Ces créances seront représentées par des titres de créances éligibles émis en format international (voir ci-dessous les titres de créance éligibles) par les acheteurs des produits exportés. La société émettra des billets à ordre qui seront vendus à l'acheteur. La société utilisera le produit de cette vente pour acheter les titres de créances éligibles. La société, par le biais de garantie sur les acheteurs d'effets,

endossera les titres de créances éligibles acquis grâce au produit de l'emprunt. Ces titres seront détenus par l'Agent pour présentation et remboursement à l'échéance.

Titres de créances éligibles Les titres de créances éligibles que la société peut acquérir avec le produit de l'emprunt sont:
Des billets à ordre
Des lettres de change
Des traites
Des lettres de crédit (par le biais de cessions)

Importateurs éligibles: a) Les entreprises de premier ordre acceptées par les arrangeurs
b) D'autres entreprises, à condition que les titres de créances émis soit avalisés ou garantis par une banque, une entreprise ou un État acceptés par les arrangeurs.

Échéance: 360 jours à compter de la date de signature de l'accord de prêt.

Échéance de chaque titre: 360 jours, sous réserve qu'aucun effet ne peut échoir après l'échéance finale

Remboursement: Par le remboursement des titres de créances éligibles à l'échéance

Frais (calculés en fonction du montant du prêt):

Arrangement: --%
Garantie: --%
Prêt: --%

Taux d'escompte/d'intérêt nominal: --% au dessus du taux LIBOR retenu.

Garantie: i. Les titres de créances éligibles émis par les importateurs éligibles, endossés par les acheteur et détenus par l'Agent.
ii. Cession à l'acheteur de tous les actifs qui sont la propriété ou qui sont détenus par la société.

Documentation: L'accord de prêt sera assorti des clauses habituelles pour ce type de transaction.

Taxes et retenues: Les paiements effectués par la société seront exempts de toute taxe et impôt présents ou à venir.

Cession: L'acheteur est habilité à tout moment à vendre, transférer ou accorder une participation au prêt à tout investisseur sans le consentement préalable de la société. La société ne peut en aucun cas céder l'intérêt garanti à des tiers sans le consentement écrit préalable des arrangeurs.

Clauses suspensives

D'utilisation: L'utilisation du prêt est conditionnée, inter alia, à la fourniture des documents nécessaires y compris, mais non limité à:

- i. L'Accord de prêts et/ou l'accord d'achat de titres signés en bonne et due forme
- ii. Le paiement des frais afférents.
- iii. Tous les documents relatifs à la garantie, y compris les titres de créances éligibles signés à la satisfaction des arrangeurs
- iv. Les opinions de conseillers juridiques anglais (ou selon ce qu'il sera besoin) et locaux, etc.

Acceptations: La société s'assurera que le gouvernement et les organisations concernées auront, dans les formes prescrites, donné leur approbation et procéder aux inscriptions nécessaires à la mise en œuvre de l'accord.

Frais: Toutes les dépenses raisonnablement nécessaires à la mise en œuvre de l'accord sont à la charge de la société.

Droit applicable : Selon ce qu'il conviendra aux parties

Force Majeure: Cette offre reste valable, pour les arrangeurs, à moins que n'interviennent des changements négatifs sur les marchés financiers internationaux ou dans la situation financière de la société avant la date de signature de l'accord de prêt.

Xxxxxx
Pour: les arrangeurs

Les conditions et modalités de l'accord sont acceptées par les parties

Pour: La société (l'émetteur de titre)

Xxxxxxx(Signature, raison sociale et date)