

LES SOURCES DE FINANCEMENT

Un grand nombre de sources de financement sont disponibles pour l'exportateur éventuel, mais certaines sont spécialisées dans des types particuliers de financement. C'est ainsi que le financement des transactions à court terme comme les lettres de crédit est disponible auprès des banques commerciales. Le financement opérationnel est, lui, plus facilement obtenu auprès de prêteurs ou d'investisseurs privés. Le financement des projets à long terme peut nécessiter la participation d'institutions financières internationales.

Il faut du temps pour trouver la source de financement qui convient. Dans le cas des grands projets d'investissement, cela peut prendre plusieurs années. Une bonne façon de commencer pour l'exportateur est de s'adresser aux personnes et aux institutions qu'il connaît déjà. Même si ses contacts ne lui apportent pas de capitaux, ils peuvent lui fournir des conseils, le présenter à des personnes compétentes et le mettre en relation avec d'autres qui peuvent l'aider. En règle générale, il y a avantage à faire une recherche sélective en approchant les personnes qui connaissent la compagnie ou ses activités, qui ont une connaissance du marché ciblé ou qui ont beaucoup d'expérience en exportation.

Les entreprises qui recherchent un financement devraient s'adresser à plusieurs sources étant donné que non seulement le taux mais également les niveaux de service varient beaucoup. Il pourrait aussi être utile de tester une proposition en la soumettant à un certain nombre de spécialistes du domaine avant d'approcher officiellement une source de financement. En plus d'économiser temps et efforts, cela évitera à l'entreprise de gaspiller un contact intéressant en lui faisant une proposition mal conçue ou hâtive.

Quand la proposition soulève l'intérêt d'une source de financement éventuelle, il faut apprendre à mieux connaître cette organisation, à savoir ce que sont ses préoccupations et ses objectifs. Cela permettra à l'entreprise de mettre l'accent, dans sa proposition financière, sur des détails indiquant dans quelle mesure la transaction envisagée correspond au mandat ou aux préoccupations de l'institution financière.

LES SOURCES COMMERCIALES

Les exportateurs canadiens peuvent choisir parmi une vaste gamme de sources commerciales de financement des exportations, chacune ayant ses propres priorités et ses points de vue et chacune offrant des taux d'intérêt, des conditions et des services différents. Quand il recherche des capitaux, l'exportateur devrait s'informer de ce qu'il est possible d'obtenir auprès des fournisseurs traditionnels de financement à l'exportation du secteur privé :

- les sociétés de confirmation qui se comportent comme des agents de l'acheteur;
- les sociétés de financement d'exportation qui peuvent acheter les comptes créditeurs de l'exportateur et lui fournir des services de gestion financière comme la facturation, la comptabilité et la perception;