

déposés tant qu'ils n'ont pas franchi le système de compensation interbanque. De plus, la banque négociatrice peut aussi être à l'origine de retards. Une entreprise peut parfois négocier avec sa banque un crédit pour chaque dépôt, même avant la compensation, ce qui permet d'utiliser les fonds à d'autres fins.

Une particularité des affaires au Mexique est le fait que les paiements entre les entreprises se font le plus souvent en personne. Cela évite les risques qu'il y a à expédier des chèques par la poste mais cela remonte également à l'époque où les entreprises étaient dirigées par des gens qui se connaissaient et se faisaient confiance les uns les autres. Il est bon ici de signaler qu'il ne faudrait pas expédier les factures par la poste car on risque tout simplement de les ignorer. Une entreprise devrait au contraire prendre le temps d'organiser une réunion entre ses représentants et l'acheteur pour lui remettre la facture en personne.

## **LE FINANCEMENT À COURT TERME**

Si aucune autre solution n'aboutit, l'exportateur à court de liquidités devra envisager un financement à court terme. Il pourra emprunter des fonds auprès d'une banque ou d'une autre institution financière, probablement contre des comptes débiteurs garantis. Les organismes gouvernementaux fournissent également des crédits à l'exportation ou du financement à court terme.

C'est ainsi que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre toute une gamme de services qui peuvent aider à alléger les problèmes d'encaisse. Les exportateurs ayant besoin de périodes de remboursement courtes peuvent profiter d'une police d'assurance globale multirisques qui impose aux exportateurs d'assurer toutes les exportations en échange d'une prime de risque versée à la SEE. Une entreprise peut alors prendre ce compte débiteur assuré et, en se présentant à sa banque, encaisser rapidement des fonds afin d'alléger les problèmes de liquidités. Cette assurance s'applique à tous les risques commerciaux et globaux. La SEE offre également des assurances particulières pour les transactions importantes de biens et de services. Cette assurance court de la date réelle du contrat ou de l'expédition des marchandises jusqu'à la réception du paiement.

La SEE peut fournir le financement des exportations jusqu'à un plafond de 85 pour 100 de la valeur du contrat, à des taux fixes et flottants, aux acheteurs étrangers de marchandises, d'équipement et de services canadiens. Ces fonds sont remis directement à l'exportateur canadien au nom de l'emprunteur. En réalité, cela crée une vente au comptant qui peut contribuer largement aux liquidités, en particulier dans le cas des ventes importantes.

Grâce à ses lignes de crédit, la SEE offre également du financement simplifié à moyen et à long terme aux acheteurs étrangers qui veulent acheter auprès d'exportateurs canadiens. Ces lignes de crédit sont disponibles dans la plupart des pays dans lesquels les exportateurs canadiens font des affaires et elles constituent un outil de commercialisation utile qui facilite les achats auprès des exportateurs canadiens.

Les entreprises désireuses d'accélérer le paiement des comptes débiteurs à l'exportation ont aussi la possibilité de vendre les factures générées à la suite de la vente et de l'expédition des marchandises à une banque ou à une société spécialisée à leur valeur au comptant. Ce montant est égal à la valeur nominale des factures, moins les taux d'intérêt et les primes de risque qui s'appliquent. Le fait de vendre les comptes débiteurs à l'exportation transforme la transaction d'exportation en une vente au comptant et les avantages qui en découlent profitent à l'exportateur.