

Chaque terme a des conséquences directes sur le niveau de liquidités d'une société. Dans une transaction EXW, les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur à la limite de l'usine et l'exportateur n'encourt plus aucun coût à partir de ce point. À l'autre extrémité, les transactions de type DDP imposent à l'exportateur d'assumer tous les risques et tous les coûts jusqu'à ce que les marchandises arrivent à leur destination finale. Il est évident que ces niveaux différents de risque et de responsabilité se traduiront dans le prix d'achat négocié. Les acheteurs paieront les marchandises EXW moins cher qu'ils ne le feront dans le cas des marchandises en DDP. Ce qui peut présenter un intérêt pour les exportateurs à court de liquidités est toutefois que les conditions «E» et «F» entraîneront moins de tension de liquidités que les conditions «C» ou «D».

GÉRER L'ENCAISSE

Gérer l'encaisse suppose de prendre des mesures pour accélérer l'encaissement des recettes et ralentir les sorties de caisse. L'entreprise devrait analyser laquelle des techniques de gestion suivantes peut être appliquée à son organisation :

- déposer les chèques immédiatement;
- limiter la petite caisse et les avances de fonds;
- utiliser des cartes de crédit pour les dépenses des employés;
- ne payer les taxes, les impôts et les factures que quand ils sont dus;
- ne pas payer à l'avance des postes comme l'assurance;
- placer les surplus de caisse dans des instruments comme des dépôts à court terme portant intérêts;
- tirer le meilleur parti possible de la fiscalité;
- imposer des limites au crédit accordé aux clients;
- utiliser les renseignements fournis par les agences de crédit, les banques et les agences d'évaluation financière pour fixer les conditions de crédit adaptées aux clients;
- facturer rapidement;
- contrôler les comptes débiteurs;
- facturer un intérêt sur les comptes en souffrance;
- exclure les comptes en souffrance;
- négocier avec les fournisseurs pour obtenir des conditions de paiement plus longues;
- tenir le banquier de l'entreprise informé à l'avance de ce qui se passe et conclure des accords d'aide à court terme; et
- négocier avec la banque pour que les chèques soient portés au compte, même avant qu'ils aient été compensés.

Le fait de consulter la banque ou les comptables de l'entreprise peut aider à choisir et à mettre en œuvre certaines de ces techniques.

De plus, il y a plusieurs stratégies propres au commerce international qui peuvent accélérer les flux de liquidités. Par exemple, un grand nombre de banques américaines et européennes n'accordent pas une valeur élevée aux chèques