

LE CRÉDIT ET LE RECOUVREMENT À L'EXPORTATION

Le crédit

Vous pouvez et devriez utiliser le crédit à l'exportation comme un outil de commercialisation. Vous auriez à choisir des conditions de paiement qui donneront satisfaction aux importateurs tout en protégeant vos propres intérêts. N'oubliez jamais que l'acheteur et le vendeur exercent leurs activités dans des conditions très différentes l'un de l'autre et ont des objectifs également différents. L'exportateur veut être réglé aussi vite que possible dans la devise indiquée, tandis que l'importateur espère recevoir à temps les marchandises commandées et obtenir les délais de paiement les plus longs.

L'évaluation

Vous devez vous assurer de la solvabilité de l'acheteur et de son pays. L'évaluation du risque-pays est une étape fondamentale dans l'élaboration d'une politique de crédit. Voici les éléments qu'il faut connaître au sujet d'un pays. Ces renseignements sont quelquefois difficiles à obtenir et nous vous conseillons de vous adresser à votre banque ou à la Société pour l'expansion des exportations.

1. Économie

- Produit intérieur brut et revenu par habitant
- Balance des paiements
- Endettement international
- Taux de change de la devise
- Contrôle des changes
- Taux d'inflation
- Taux de chômage
- Entente commerciale y compris les échanges actuels avec le Canada
- Restrictions commerciales — contingentements et tarifs douaniers à l'importation
- Douanes, traitements préférentiels, droits de douane
- Niveau de développement industriel
- Population, répartition
- Niveau de compétence et de salaire de la main-d'oeuvre
- Répartition des revenus
- Règlement en matière d'étiquetage et d'emballage

2. Facteurs politiques et juridiques

- Type de gouvernement, stabilité
- Attitude vis-à-vis des entreprises étrangères, particulièrement des entreprises canadiennes

- Dossier du Crédit international
- Politique fiscale et monétaire
- Loi fiscale et Loi sur les capitaux
- Réputation du système judiciaire — recouvrement des créances

Une évaluation détaillée de ce pays vous permettra d'établir le degré de stabilité du marché.

La deuxième étape consiste à évaluer la solvabilité de votre acheteur. Essayez de savoir depuis combien de temps sa société existe, quelles sont l'importance de ses installations et la valeur de ses importations, sa force financière, sa cote de crédit et sa solvabilité.

Les moyens de répondre à ces questions sont nombreux :

- En général, les grandes banques peuvent, par l'intermédiaire de leurs filiales et de leurs correspondants à l'étranger, obtenir des renseignements sur toute société.
- Le service des délégués commerciaux pourra vous dire si l'acheteur est connu d'autres entreprises canadiennes et pourra peut-être vous mettre en relation avec ses fournisseurs locaux.