

L'abc de l'exportation : les trois C

Le monde des contrats

Vous avez tout mis en œuvre afin d'établir votre crédibilité auprès d'un acheteur étranger. Vous avez déployé des efforts considérables en vue de vous assurer la confiance du client. Vous êtes maintenant prêt à négocier un contrat. De quoi devez-vous tenir compte? Comment vous assurer que les conditions négociées vous permettront de fournir les meilleurs produits ou services possibles? Cet article, le dernier de la série sur les trois C, offre certaines réponses à ces questions ardues.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a aidé des entreprises canadiennes à négocier des contrats avec des acheteurs de plus de 100 pays. Les agents de la CCC savent ce qui fonctionne, mais aussi ce qui ne fonctionne pas. Voici quelques conseils.

Couvrez vos coûts

Lorsque vous négociez un contrat d'exportation, établissez un calendrier des paiements qui vous permet de couvrir le coût de vos matières avant de livrer votre produit; ainsi, si des complications se présentent après la livraison, vous aurez au moins recouvré vos dépenses. Cela ne semble peut-être pas une façon très positive de penser, mais une saine dose de réalisme permet d'être bien préparé à toutes les éventualités. Il faut bien sûr parfois déployer des trésors d'imagination créatrice afin de convaincre un acheteur d'accepter de verser une somme élevée avant la livraison des produits.

Par exemple, la CCC a déjà collaboré avec un fabricant d'ordinateurs dont le client souhaitait effectuer des essais d'acceptation après avoir reçu le produit. Une telle situation aurait comporté des risques énormes pour le fabricant, parce que les coûts d'expédition auraient été élevés et qu'il n'aurait eu aucun contrôle sur la façon dont les essais étaient réalisés. Le fabricant a plutôt fait venir le client au Canada, afin qu'il approuve les produits ici même.

N'oubliez aucun détail

Lorsque vous négociez un contrat, ne vous concentrez pas seulement sur les produits livrables. Réfléchissez à votre procédé. C'est par une bonne gestion de projet qu'on évite les pertes. Ne signez aucun contrat dont les conditions sont vagues et ne laissez aucune question sans réponse.

Par exemple, une entreprise peut penser qu'il est inutile d'inscrire au contrat une revue de la configuration du premier article si le produit qu'elle doit livrer est identique à ceux qu'elle fabrique habituellement. Mais parfois il est difficile de traiter avec un acheteur étranger; il est donc préférable de prévoir au contrat des échéances et des phases d'approbation des produits. Cela vous évitera bien des maux de tête.

Faites preuve de sagesse en matière d'argent

La durée d'un contrat peut se calculer en mois — parfois en années. Pendant ce temps, la devise que votre acheteur doit utiliser pour vous payer peut s'apprécier ou se déprécier, ce qui se traduira pour vous par des gains ou des pertes inattendus. En matière de contrats, certaines options s'offrent à vous : vous pouvez fixer la valeur de la devise à ce qu'elle était à une certaine date, ou conclure un contrat à terme normalisé sur devises qui vous garantit un taux de change favorable. Il est important de savoir que certaines devises sont peu sûres. Pour éviter ce risque, la CCC conseille normalement aux exportateurs de négocier leurs contrats dans une autre devise qui reçoit l'assentiment de l'acheteur et du vendeur, le dollar américain ou le dollar canadien, par exemple.

Existe-t-il une règle d'or qui garantit la passation de contrats fructueux? Ne dépassez pas vos limites. Les grandes entreprises hésitent parfois à courir des risques; elles s'abstiendront de conclure des contrats qui semblent comporter des problèmes. Les entreprises de plus petite taille ont souvent l'impression qu'elles ne peuvent se permettre de refuser un tel contrat.

La promesse d'une vente peut parfois attirer l'exportateur en terrain dangereux. Soyez honnête avec vous-même : êtes-vous capable de fournir les produits exigés par le contrat? Les conditions vous conviennent-elles? Si la réponse à ces questions est non, vous pourriez perdre le contrat... et votre entreprise. Il serait peut-être préférable de chercher d'autres occasions d'affaire. Elles existent.

Et la CCC sera, bien sûr, toujours là pour vous aider.

Pour de plus amples renseignements sur la façon dont la CCC peut mettre la puissance du Canada au service de vos ventes à l'exportation, communiquer avec la CCC en composant le **1-800-748-8191**, ou cliquer sur le site internet **www.ccc.ca** *

Des solutions canadiennes pour nos exportateurs



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des contrats d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis.

Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada.

La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux nécessaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, numéro sans frais au Canada : **(1-800) 748-8191**, téléc. : **(613) 995-2121**, internet : **www.ccc.ca**

Gros débouchés au Royaume-Uni

Les énergies renouvelables : un marché en expansion

Le gouvernement du Royaume-Uni a fixé comme objectif plutôt ambitieux que, d'ici 2010, les énergies renouvelables devront fournir 10 % de l'électricité du pays. Comme actuellement celles-ci fournissent seulement 2,8 % de l'électricité produite au Royaume-Uni (où la consommation annuelle totale est de 350 000 GWh), la croissance du marché devrait être de 250 % durant la prochaine décennie.

À cet effet, le gouvernement du Royaume-Uni a adopté une nouvelle série de réglementations. Cela inclut notamment l'obligation pour les fournisseurs du pays de s'approvisionner (selon des pourcentages établis) en électricité produite à partir de sources d'énergies renouvelables, ainsi que de nouvelles mesures fiscales qui pénalisent la consommation de combustibles fossiles et favorisent l'utilisation des énergies renouvelables.

Le gouvernement du Royaume-Uni a aussi annoncé, dernièrement, qu'un montant supplémentaire de plus de 550 millions de dollars (250 millions de livres sterling) serait alloué à titre d'aide au financement de la recherche et développement, de projets pilotes ou de projets de démonstration dans le domaine des énergies renouvelables, ainsi que de la commercialisation et de la promotion des énergies renouvelables pour accroître le recours à celles-ci sur le marché britannique.

Ces nouvelles mesures d'importance devraient favoriser une expansion considérable du marché des énergies renouvelables au Royaume-Uni et, du fait même, ouvrir de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes œuvrant dans ce secteur.

Débouchés

Le Canada est un chef de file mondial pour ce qui est de la production d'énergie renouvelable, les sources d'énergies renouvelables fournissant 17 % de l'énergie primaire et 62 % de l'électricité produite au Canada. Cela est attribuable essentiellement

à l'importance considérable de l'hydroélectricité au Canada. Vu l'expertise canadienne et le pourcentage relativement peu élevé d'électricité à base d'énergies renouvelables au Royaume-Uni, il devrait y avoir de nombreuses occasions d'affaires pour les sociétés canadiennes.

Les débouchés devraient être particulièrement intéressants dans les domaines de la biomasse (comme énergie primaire et comme carburant pour le transport), de l'énergie des vents de reflux, des petites centrales hydroélectriques et de l'énergie photovoltaïque. Une fois que les piles à combustible et, dans une moindre mesure, les technologies utilisant l'énergie marémotrice et l'énergie des vagues pourront être diffusées commercialement et en grande quantité, le marché britannique offrira des débouchés encore plus considérables.

EUROPE

Le marché britannique s'est considérablement ouvert aux fournisseurs étrangers, surtout depuis que bon nombre de services publics ont été privatisés. Les acheteurs britanniques recherchent des produits et des services qui répondent à leurs besoins à un coût qui satisfasse leurs actionnaires.

Stratégies d'accès au marché

Les entreprises canadiennes offrant des produits, des technologies ou des services particuliers, ou pouvant avoir une application directe dans les nouveaux projets ou dans les projets en cours au Royaume-Uni, devraient penser à entrer directement sur le marché, que ce soit en travaillant conjointement avec un des grands producteurs, distributeurs ou fournisseurs d'électricité du Royaume-Uni ou en formant un consortium pour promouvoir et développer un projet donné.

Les stratégies adoptées pour pénétrer le marché s'avèreront d'une importance capitale, en particulier vu que bon nombre de technologies liées aux énergies

renouvelables, à l'échelle mondiale, en sont au stade de la démonstration ou au tout premier stade de commercialisation. Les technologies de plusieurs entreprises canadiennes spécialisées dans les énergies renouvelables sont déjà bien acceptées au Royaume-Uni; cela peut d'ailleurs être dû au fait que leurs projets de commercialisation initiale ont été réalisés dans ce pays.

Étant donné que bon nombre des technologies liées aux énergies renouvelables ne font que commencer à être commercialisées, les débouchés au Royaume-Uni sont moins sujets à la nécessité de conclure des accords vendeur-acheteur traditionnels, mais nécessitent plutôt de trouver des partenaires britanniques qui faciliteront la commercialisation. Compte tenu de la vigueur de la livre sterling depuis quelques années, les produits importés canadiens sont très avantageux pour les Britanniques, même après y avoir ajouté les droits d'importation.

Pour les entreprises canadiennes, faire des affaires au Royaume-Uni offre des avantages appréciables, notamment vu que les pratiques commerciales sont similaires, les systèmes juridiques sont analogues, les contrats sont respectés et la langue est la même. Un long passé d'expérience commune en commerce et en investissement a tissé des liens commerciaux solides entre les deux pays.

On trouvera les coordonnées des principaux producteurs, fournisseurs et distributeurs britanniques d'électricité dans la section « Principaux contacts » du rapport « Le marché des énergies renouvelables au Royaume-Uni » du MAECI. En outre, l'association professionnelle représentant le segment correspondant d'énergies renouvelables pourrait s'avérer d'une bonne aide pour trouver des entreprises désireuses de faire partie du consortium. On trouvera les détails à la fin du même rapport, disponible sur l'internet à **www.infoexport.gc.ca/ie-fr/MarketProspect.jsp?cid=114&oid=36#592**

Pour plus d'informations, communiquer avec M. Simon Smith, agent à l'expansion des affaires, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : **(011-44-20) 7258-6600**, téléc. : **(011-44-20) 7258-6384**, courriel : **simon.smith@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/london/french/home.htm** *