

LE COMMERCE À CRÉDIT OUVERT

Les transactions à crédit ouvert sont les plus simples, les moins coûteuses, mais également les plus risquées pour l'exportateur puisque le financement nécessaire est pris en charge entièrement par l'entreprise exportatrice jusqu'à ce qu'elle reçoive le paiement de l'importateur. Le financement à crédit ouvert est en réalité la façon dont la plupart des affaires se traitent à l'échelle nationale, c'est-à-dire que les marchandises sont expédiées, puis la facture, et on reçoit le paiement quelque temps plus tard.

Dans le commerce à crédit ouvert, l'exportateur expédie à l'acheteur en même temps les marchandises, les documents d'expédition et une facture. Cette forme de commerce permet à l'exportateur de n'avoir à encourir que des coûts minimaux de documentation et de transaction mais c'est également lui qui assume le plus de risques dans la transaction.

En règle générale, les transactions se font à crédit ouvert quand l'exportateur a établi une relation de confiance et durable avec l'acheteur. Ce mécanisme commercial est également populaire parce qu'il est relativement facile. Environ 60 pour 100 de toutes les exportations du Canada sont faites à crédit ouvert, dont 70 pour 100 aux États-Unis. Cela correspond à la tendance constatée dans le commerce international d'adopter les procédures de paiement les plus simples possibles une fois que la relation entre les deux parties est établie. On peut également y voir la manifestation des pressions exercées sur les exportateurs pour offrir les conditions de crédit les plus concurrentielles. La nécessité d'offrir des conditions de paiement équivalentes à celles des concurrents est particulièrement importante aux États-Unis, où les entreprises canadiennes font souvent concurrence à des fournisseurs américains.

Au fur et à mesure que les relations commerciales du Canada avec le Mexique prennent de l'ampleur, il est probable que le nombre de transactions à crédit ouvert augmentera. Le renforcement des relations entre les institutions financières et les organismes de crédit nord-américains facilitera sans aucun doute ce processus.

Si une entreprise décide de traiter à crédit ouvert, elle devra procéder à une vérification attentive du crédit du client. Il faudra s'informer auprès de sa banque, des fournisseurs et des clients de façon personnelle. Une entreprise ne devrait pas vendre à crédit ouvert tant qu'elle n'estime pas que le risque financier que cela représente est supportable. Les conditions de crédit devraient prévoir des stimulants pour payer à temps. C'est ainsi que si une entreprise est assurée contre le non-paiement des comptes débiteurs, son facteur de coassurance sera de dix pour cent. Ce dix pour cent devrait être inclus dans le prix et le client devrait être informé que tous les paiements reçus à temps entraîneront un crédit ou un rabais de dix pour cent.

Si l'acheteur ne réagit pas à la facture, il faudra prendre des mesures de recouvrement. On s'efforcera alors de garantir le paiement de la facture sans pour autant mettre inutilement en péril la relation avec un client qui pourrait encore être prometteur. L'exportateur pourra alors décider de poster un rappel ou de téléphoner à l'acheteur en lui demandant de procéder au paiement. Au Mexique,