

Le financement de l'exportation de services au Mexique présente un ensemble différent de défis. L'exportation de certains types de services juridiques, comptables et d'experts-conseils ne nécessitera souvent que peu de financement additionnel, si ce n'est pour couvrir les coûts de communications et de déplacements. Si une entreprise a besoin de fonds à court terme, il suffira d'utiliser les cartes de crédit ou la marge de crédit bancaire que l'entreprise a déjà.

L'exportateur de services pourra également négocier avec l'acheteur mexicain des paiements échelonnés afin de s'assurer que la société encaissera des fonds au fur et à mesure que diverses parties du contrat seront terminées. Il est courant pour de nombreux contrats de services mexicains de négocier des avances ou des paiements échelonnés. Dans le cadre de contrats plus importants, le client mexicain pourra demander que le règlement de ses avances ou de ses paiements échelonnés soit garanti par des cautions de bonne fin afin qu'il soit assuré que le service soit fourni à la satisfaction de l'acheteur. Dans un tel cas, l'exportateur pourra devoir consacrer une somme non négligeable à l'obtention d'une telle caution et cela pourra avoir des répercussions sur son fonds de roulement, sur sa marge de crédit et accroître les risques allant de pair avec la réalisation du contrat.

Il faut ajouter que la prestation de services au Mexique à partir du Canada ne peut être envisagée que comme une stratégie à court terme. Dans une large mesure, les entreprises de services dépendent de contacts personnels et de la prestation même du service. À long terme, si les prestataires canadiens de services veulent augmenter et renforcer leurs exportations au Mexique, ils devront y implanter une présence. Non seulement cela leur permettra de répondre aux besoins de leurs clients, mais cela simplifiera également énormément les transactions financières avec les banquiers et les créanciers.

Tout cela porte à croire que dans le cas des contrats de services à plus long terme, ou qui sont liés à des projets plus importants, il faudra une forme de financement. L'exportateur pourra avoir besoin d'obtenir des capitaux pour :

- instaurer un système de communication sophistiqué entre le bureau canadien et le client mexicain;
- organiser le déménagement et l'installation d'employés au Mexique;
- ouvrir un bureau permanent au Mexique; et
- remettre une caution de bonne fin élevée pour la durée d'un contrat.

Il n'est pas nécessairement facile d'obtenir un tel financement. À la différence des bons exportateurs, les prestataires de services n'ont généralement que peu de garanties tangibles à offrir aux institutions financières. Si les fabricants peuvent emprunter relativement facilement au regard de leurs stocks et de leurs comptes débiteurs, les prestataires de services doivent souvent chercher d'autres solutions.