

9. LE FINANCEMENT

Une question essentielle pour l'exportateur est de connaître les conséquences financières de ses activités d'exportation. Il doit en particulier :

- calculer tous les coûts encourus pour mener la transaction à terme;
- évaluer les recettes et les dépenses de l'entreprise pour repérer les périodes à revenu négatif; et
- évaluer tous les risques qui pourraient avoir des conséquences sur le calendrier ou le montant de revenus générés par la transaction.

L'ÉVALUATION DES COÛTS

La première étape de l'évaluation des coûts est de calculer si l'entente envisagée sera ou non viable financièrement et de préciser quel financement, s'il en faut, sera nécessaire pour la mener à bien. Une bonne façon d'y parvenir est de préparer une feuille de calcul des coûts.

En indiquant sur celle-ci tous les éléments de la transaction, l'entreprise pourra calculer un coût par unité. Le résultat obtenu permettra de faire une comparaison avec les prix de produits ou de services concurrents sur le marché cible. Si les coûts n'ont pas l'air concurrentiels, on peut utiliser cette feuille de calcul des coûts pour trouver les dépenses qui peuvent être réduites ou éliminées. L'entreprise peut profiter de ces calculs pour élaborer une stratégie de détermination des prix et avoir une idée du résultat final qui lui servira lors des négociations avec des partenaires, des agents, des distributeurs, des détaillants ou des acheteurs.

CALCUL DES COÛTS

Étape du processus d'exportation	Postes de coût possibles	INCOTERMS
Fabrication du produit	R-D	
	Matériaux, composants	
	Main-d'œuvre	
	Modification du produit ou du processus	
Vente	Recherche sur le marché	
	Communications	
	Voyage et hébergement	À l'usine (EXW)
	Manifestations (foires commerciales, missions)	
	Préparation des documents de commercialisation	
	Traduction dans la langue de destination	
	Publicité	
	Négociations	
	Honoraires juridiques et autres frais	
	Commissions des agents	

suite à la page suivante