

Comme avec les autres instruments de prêt, la période de remboursement du financement d'exportation devrait correspondre à la durée de vie de l'actif financé. S'il s'agit d'un crédit ouvert ou d'un projet d'infrastructure à long terme, l'instrument financier devra être adapté à l'échéance prévue pour la réalisation de l'actif financier. Ces instruments peuvent être utilisés pour quelques mois mais aussi pour plusieurs années.

Le taux d'intérêt sur la dette traduit la vision que le prêteur a du risque couru pour récupérer ces fonds. Les éléments qu'il faut garder à l'esprit quand on travaille sur n'importe quel marché d'exportation sont directement liés au taux d'intérêt que l'exportateur devrait s'attendre à payer pour financer une vente à l'exportation. Si l'exportateur fournit des garanties additionnelles, en plus des actifs qui permettent de réaliser la vente, cela réduit sensiblement le risque pour le prêteur et donc celui-ci devrait imposer un taux d'intérêt plus faible.

Sans garantie additionnelle, les exportateurs ne devront pas être surpris si les taux d'intérêt qu'on leur offre semblent, d'après les normes usuelles, proches de pratiques usuraires. Toutefois, les taux d'intérêt plus élevés dans ces conditions sont normaux sur nombre des marchés d'exportation d'aujourd'hui.

Une garantie pour un prêt à l'exportation n'est jamais aussi simple que l'exportateur le voudrait. Les prêteurs dans ce domaine se comportent comme des entreprises en exploitation et limiteront, dans la mesure du possible, le risque pour eux de perdre les capitaux qu'ils ont avancés pour permettre la vente à qu'il y aurait l'exportation. Il n'y a pas d'ensemble de règles pour déterminer la quantité de garanties qu'un prêteur à l'exportation cherchera, pas plus qu'il n'y a de précédents ou de règles usuelles qu'un exportateur peut utiliser. Il faut dans chaque cas faire son travail et être prêt à négocier au sujet de la quantité et de la qualité des garanties à fournir en regard d'un prêt à l'exportation.

En fin de compte, la réussite d'une négociation déterminera non seulement le taux d'intérêt sur le prêt à l'exportation mais pourrait également, pour les prêts importants pour l'entreprise, avoir un effet déterminant sur les activités de l'entreprise dans l'avenir. La capacité d'emprunt à venir, les engagements sur les prêts en cours et l'aptitude à gérer les obligations font partie des éléments que l'exportateur voudra toujours maîtriser quand il recherchera un financement à l'exportation.

La base d'actif d'une entreprise est la clé de la réussite du financement des exportations ou de toute autre forme de financement. Le fait de disposer d'un nombre suffisant d'actifs de qualité raisonnable permettra d'obtenir un taux d'intérêt plus avantageux, des conditions de remboursement moins serrées et d'offrir des garanties financières moins lourdes que ce n'aurait été le cas autrement.

S'il est contraint de fournir des garanties additionnelles en regard de l'actif financé, l'exportateur devra être sélectif dans son choix. Il doit se rappeler que le financement des exportations est très coûteux par nature, que la qualité d'une garantie en regard d'un prêt pourra servir à déterminer si les conditions sont suffisamment bonnes pour justifier d'aller de l'avant avec la commande à l'exportation.