

Si le paiement pose effectivement des difficultés et s'il est clair que l'importateur est en défaut, plusieurs recours sont à votre disposition.

- Tentez de percevoir en insistant avec des arguments persuasifs.
- Logez un protêt formel pour enregistrer la dette. Vous établissez ainsi votre réclamation légale contre un importateur qui ne peut pas ou qui ne veut pas vous payer. Un notaire de la ville de l'acheteur dressera et présentera les documents de protêt pour exiger le paiement.
- Si les mesures ci-dessus ne donnent aucun résultat, présentez-vous devant les tribunaux ou un arbitre commercial. La majorité des pays industrialisés ont institué une procédure permanente d'arbitrage qui s'applique en cas de défauts de paiement et d'autres différends commerciaux.

## **LE RISQUE DE CHANGE**

Le commerce international peut faire courir un risque de change considérable à l'importateur ou à l'exportateur. Un contrat à payer en dollars – la solution que préfère l'exportateur canadien – exposerait l'importateur au risque des fluctuations de change. Par contre, l'exportateur canadien se trouve dans une situation risquée si le contrat prévoit le paiement en pesos. Ces risques peuvent être atténués ou évités au moyen d'opérations de couverture sur le marché des changes.

Pour l'exportateur qui attend un paiement en pesos, la couverture signifie la négociation du paiement futur par l'importateur au taux de change en vigueur à la date de signature du contrat. L'exportateur élimine ainsi le risque de fluctuations possibles de la valeur du peso par rapport au dollar canadien. Les banques et d'autres institutions financières peuvent participer à la prise de mesures de gestion du risque de change. Idéalement, l'entreprise devrait tenter de transférer le risque de change à l'importateur étranger du produit en le convainquant d'effectuer le paiement en dollars canadiens (ou américains).

## **L'ASSURANCE CRÉDIT À L'EXPORTATION**

D'autres formes de protection existent en plus des modes de paiement décrits précédemment. La plus courante est l'assurance crédit à l'exportation. Tant la Société pour l'expansion des exportations (SEE) que des compagnies d'assurance privées offrent des polices destinées à protéger les comptes débiteurs d'exportations contre le non-paiement par des acheteurs étrangers. Lors de la souscription d'une assurance crédit à l'exportation, il faut considérer plusieurs facteurs importants, dont les risques couverts, la mesure dans laquelle ces risques sont partagés par l'assureur et l'assuré, les primes et les services rendus par l'assureur.