

- l'embauche d'employés additionnels, à plein temps ou à temps partiel;
- l'adaptation du produit pour qu'il réponde aux exigences du marché mexicain;
- l'emballage et l'expédition; et
- le déchargement et la distribution des marchandises au Mexique.

L'importance de ces coûts pour l'entreprise dépendra de l'importance relative de ce contrat par rapport aux activités antérieures de l'entreprise. La durée du contrat, le fait qu'il s'agisse ou non d'une transaction unique ou du début d'une relation d'affaires durable sont également des éléments dont il faut tenir compte. Une grosse commande qui ne génère pas de revenus pendant six mois ou plus peut en vérité provoquer la faillite d'une petite entreprise qui n'est pas prête à supporter une trésorerie déficitaire pendant cette période. S'il n'est pas possible de financer une vente à l'exportation à même les activités actuelles, l'entreprise devra envisager d'autres méthodes de financement.

Une approche possible est de chercher à obtenir un financement sur la foi du contrat signé avec l'acheteur mexicain. Il ne faut toutefois pas prendre pour acquis qu'il est facile d'obtenir un tel financement. Cela dépend beaucoup de la réputation de l'exportateur canadien, de la crédibilité de l'acheteur mexicain et de l'aspect réaliste du calendrier de la transaction envisagée.

S'il n'est pas possible d'obtenir le financement de cette façon, l'exportateur canadien peut analyser plusieurs autres solutions. Il pourra peut-être emprunter des capitaux sur les inventaires de la société ou hypothéquer des actifs comme des terrains ou des bâtiments.

S'il n'est pas possible d'obtenir un financement à long terme, l'exportateur pourra tenter de réduire la période pendant laquelle sa trésorerie sera déficitaire. Une des possibilités est d'affacturer les comptes débiteurs dès que les marchandises sont expédiées au lieu d'attendre que le paiement n'arrive du Mexique. Cela nécessite de vendre pour une valeur inférieure des effets de commerce comme des lettres de change ou des lettres de crédit à une institution financière prête à procéder au règlement immédiat. L'institution financière acheteuse assume alors tous les risques et les responsabilités en ce qui concerne le recouvrement auprès de l'acheteur mexicain. L'exportateur, lui, reçoit immédiatement des fonds qu'il peut utiliser pour ses autres activités.

L'EXPORTATION DE SERVICES

Les prestataires canadiens de services ont de plus en plus conscience des importantes possibilités qu'ils ont d'exporter leurs services au Mexique. C'est ainsi que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a permis aux sociétés canadiennes et américaines de faire concurrence aux sociétés mexicaines pour les marchés publics du gouvernement fédéral mexicain. Cela revient à dire que les prestataires canadiens de services peuvent faire des soumissions sur un pied d'égalité avec leurs homologues mexicains et américains pour les contrats de services dont le montant dépasse 50 000 \$ US. La seule exception à cette règle concerne les services allant de pair avec des contrats de construction, pour lesquels le seuil est plus élevé.