

L'ÉVALUATION DES RISQUES

Toute transaction d'affaires comporte un élément de risque mais, dans le cas des ventes dans son propre pays, celui-ci est le plus souvent limité à des questions comme le non-paiement et on dispose alors relativement facilement de moyens d'y remédier. Les risques auxquels sont confrontés les exportateurs sont beaucoup plus divers. Outre le risque de non-paiement, l'exportateur doit toujours se rappeler que les fluctuations du taux de change peuvent transformer une entreprise rentable en désastre financier. De la même façon, exporter dans un pays où la situation politique ou économique est instable comporte des risques additionnels.

Les exportateurs, ou les gouvernements qui les représentent, ont élaboré des façons de réduire certains de ces risques en constituant des tribunaux internationaux d'arbitrage ou en concluant des accords bilatéraux ou multilatéraux sur le commerce et l'investissement. Certaines techniques de financement peuvent également servir à gérer l'exposition de l'exportateur au risque. Celui-ci peut bien sûr prendre une assurance à l'exportation qui le paiera en cas de défaut de paiement de l'acheteur, mais il peut également se protéger contre le risque des fluctuations du taux de change grâce à des techniques comme celles des opérations de couverture ou l'achat de contrats à terme. À la différence du financement des ventes ou des achats, où le capital est mis à disposition à l'avance pour réaliser une transaction, le financement des risques suppose l'achat d'une «option» qui permettra de disposer des capitaux si l'entente échoue.

La quantité et la nature du financement nécessaire à l'appui des transactions internationales dépend dans une large mesure du niveau de risque. Si celui-ci est élevé, il faut le compenser par un financement additionnel ou des types variés de financement. L'évaluation du risque est donc la prochaine étape importante qui vous permettra de vous assurer que vos activités d'exportation au Mexique seront financées comme elles le doivent.

LES TYPES DE RISQUES

Toutes les entreprises sont exposées à des risques et les sociétés qui veulent exporter ne font pas exception à la règle. Les fournisseurs peuvent ne pas livrer les intrants à temps, les partenaires peuvent faire faillite, le marché peut devenir défavorable ou les sources de financement disparaître. Les exportateurs sont toutefois confrontés à un ensemble de risques additionnels que les entreprises qui se consacrent à leur marché national ne connaissent pas. Ceux-ci doivent être regroupés en trois grandes catégories :

1. Les risques propres au pays : ils couvrent les mesures que le gouvernement pourrait prendre en exerçant ses pouvoirs sur le marché étranger. Les gouvernements peuvent révoquer les permis, saisir des marchandises, entrer en guerre, geler les paiements, boycotter des marchandises, imposer des sanctions ou adopter de nombreuses autres mesures qui interrompent le commerce. Même les gouvernements en apparence amicaux peuvent devenir menaçants s'ils cherchent des façons d'exercer des représailles contre des pratiques commerciales qui ne leur plaisent pas.