

LES LIQUIDITÉS

Les liquidités donnent la vie à toute entreprise. Alors qu'elles entrent et sortent de l'entreprise, on s'attend à ce que, à long terme, il y ait davantage de liquidités à entrer qu'à sortir, permettant ainsi de verser des primes aux employés et des dividendes aux propriétaires. Les entreprises échouent parfois cependant, même si leur situation économique à long terme est solide, parce qu'elles ne peuvent pas gérer efficacement leurs liquidités à court terme. Une pénurie imprévue de liquidités qui dure trop longtemps peut entraîner des dommages irréparables aux activités et à la crédibilité d'une entreprise.

Si la gestion efficace de l'encaisse est importante pour toutes les entreprises, elle est absolument essentielle pour l'exportateur. Celui-ci doit, en plus des contraintes imposées à une entreprise purement nationale :

- vendre à une base de clientèle étrangère qui peut moins bien réagir aux moyens usuels pour accélérer les paiements et qui sera moins accessible en cas de défaut;
- envisager toute une série de facteurs qui peuvent interrompre, déranger ou retarder le paiement. Il peut s'agir de retards de transmission, de fluctuation des taux de change et même de l'imposition d'un contrôle des changes;
- utiliser des conditions de paiement souples comme outil de vente de façon plus fréquente et plus agressive que sur le marché national; et
- supporter des coûts en proportion plus élevée (expédition, transport, assurance, douanes, etc.) pour obtenir le même chiffre d'affaires.

Certaines de ces caractéristiques des activités d'affaires internationales ont pour effet de retarder les paiements, d'autres de rendre la perception plus difficile et d'autres encore d'allonger le temps écoulé entre le moment où un coût est engagé et la perception des revenus. En conséquence, évaluer à l'avance la situation de l'encaisse et trouver des façons de la financer devient indispensable pour les entreprises exportatrices.

L'un des objectifs essentiels de la planification des liquidités générées par les activités d'exportation est de comparer dans le temps les déboursés et les recettes. Pour ce type de prévisions, les entreprises devraient utiliser une feuille de planification de l'encaisse. Cet outil fait appel aux catégories de coûts définies par l'entreprise. Pour remplir une telle feuille, il faut se reporter à la feuille de calcul des coûts d'exportation et se demander comment les coûts encourus seront payés. Connaissant ces déboursés, il faudra voir à quelle date les revenus sont prévus. Le total cumulé au bas de la feuille devrait indiquer la situation de l'encaisse de l'entreprise à n'importe quel moment.

Il faut ajouter qu'on peut préparer de telles feuilles pour des activités particulières, comme par exemple l'exportation sur un marché précis, afin d'évaluer son effet sur l'entreprise. Ces calculs devraient cependant s'appliquer à l'ensemble de l'entreprise étant donné que c'est elle, dans sa totalité, qui sera touchée par une longue période de résultats négatifs de ses projets.