

CONCLUSION : TIRER LE MEILLEUR PARTI DU FINANCEMENT

Financer des exportations n'est pas la même chose que financer des activités sur son propre territoire. À cause des risques que suppose le commerce international, le financement des exportations est nécessairement plus complexe, prend davantage de temps et est donc plus coûteux. Tout cela explique qu'il faille utiliser ce type de financement avec attention et de façon très sélective.

Pour optimiser l'utilisation de ce financement et pour réussir au Mexique, comme sur tout autre marché étranger, une entreprise doit avoir des objectifs clairs. Rien ne peut remplacer une idée très précise de l'orientation stratégique de l'entreprise. Celle-ci peut être intégrée au plan d'affaires mais l'exportateur éventuel doit être prêt à modifier son plan au fur et à mesure qu'il recueillera des renseignements additionnels ou que les circonstances évolueront. Les mécanismes les plus importants dans l'ensemble du processus sont probablement ceux qui servent au suivi et au contrôle. Ils permettent à l'exportateur de savoir exactement ce qui se passe, comment ces activités cadrent avec sa stratégie d'ensemble et ce qu'il reste à faire.

Ces observations de nature générale sont importantes pour tous les aspects du fonctionnement d'une entreprise, mais ils sont fondamentaux pour la planification financière. Si l'exportateur n'a pas une idée précise de sa situation de caisse, de ses liquidités et du moment auquel il attend les revenus, même le contrat le plus lucratif pourra finir par ruiner une entreprise. Pour bien gérer ce type de problème avec les transactions internationales, l'entreprise canadienne doit avoir une solide compréhension de l'ensemble du processus d'exportation, savoir ce que cela implique, qu'en attendre et quand l'attendre.

Il est également nécessaire d'intégrer le financement de l'exportation au cadre global financier. Tout type de financement peut avoir des conséquences sur la situation financière d'ensemble d'une entreprise. Les ratios d'exploitation, les conventions d'endettement, la capacité d'emprunt et l'aptitude de la direction à résister aux pressions qui s'exercent pour gérer la dette font partie du petit nombre des éléments importants dont il faut tenir compte quand on augmente son niveau d'endettement pour exporter, ou pour toute autre raison. Le financement des exportations joue toutefois un rôle précis dans les entreprises et présente ses propres risques.

À la différence des sources de financement plus traditionnelles, comme les prêts d'exploitation et les dettes à terme, qui dépendent normalement de la capacité générale d'une entreprise à rembourser, le financement des exportations dépend essentiellement du remboursement de la vente à l'exportation. L'évaluation du risque de perception prend une coloration très différente quand ce paiement dépend en totalité de la perception des comptes débiteurs à l'exportation. La taille d'une commande, la volatilité des devises, l'instabilité politique et d'autres éléments comportent des éléments de risque qui vont bien au-delà de ceux auxquels une entreprise travaillant dans son pays est exposée.

Les principaux éléments dont il faut tenir compte quand on a recours au financement des exportations sont les conditions de remboursement de la dette, le taux d'intérêt et les garanties à offrir.