

En règle générale, les opérations se font à crédit ouvert quand l'exportateur a établi une relation de confiance durable avec l'acheteur. En effet, les partenaires commerciaux adoptent le mode de paiement le plus simple possible une fois que leur relation est bien établie.

Au fur et à mesure que les relations commerciales du Canada avec le Mexique prennent de l'ampleur, il est probable que le nombre d'opérations à crédit ouvert augmentera. Le renforcement des relations entre les institutions financières et les organismes de crédit nord-américains facilitera sans aucun doute ce processus.

Si une entreprise décide de traiter à crédit ouvert, elle devra procéder à une vérification attentive de la solvabilité du client. Il faudra s'informer personnellement auprès de sa banque, de ses fournisseurs et de ses clients. Une entreprise ne devrait pas vendre à crédit ouvert tant qu'elle n'estime pas que le risque financier que cela représente peut être soutenu. Les conditions de crédit devraient prévoir des stimulants pour payer à temps. Par exemple, le client pourrait être informé que tous les paiements reçus à temps entraîneront un crédit ou un rabais de dix pour cent.

Si l'acheteur ne réagit pas à la facture, il faudra prendre des mesures de recouvrement. Au Mexique, le recouvrement se fait souvent en personne. Il importe que l'exportateur sache pour quelle raison le paiement n'a pas été fait et qu'il obtienne un engagement à payer. Si cela s'avère impossible, il pourra alors être nécessaire de confier le dossier à une agence de recouvrement. Dun & Bradstreet Canada offre des services de recouvrement partout dans le monde grâce à ses affiliés à l'échelle internationale. Les honoraires sont calculés en pourcentage du montant recouvré. L'exportateur canadien peut également s'adresser à une agence mexicaine de recouvrement ou à un cabinet juridique, mais il faut alors s'assurer que le coût du recouvrement ne dépassera pas les revenus attendus.

## LA GESTION DES RISQUES

### LE RISQUE COMMERCIAL

Le risque le plus important que court l'exportateur, c'est que l'acheteur ne respecte pas l'entente. La gestion de crédit est une préoccupation majeure pour la plupart des entreprises qui font des affaires à l'étranger. Il est souvent nécessaire d'accorder du crédit afin d'obtenir des contrats et de retenir la clientèle étrangère, mais il faut aussi prendre certaines précautions pour vérifier la solvabilité de l'acheteur.

- Vérifiez à fond le dossier de crédit de clients étrangers.
- Signez un contrat de vente. C'est un document légal.
- Assurez-vous d'expédier exactement les marchandises décrites, en prenant soin de suivre les instructions de l'importateur en ce qui concerne les documents.