

7. LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET D'EXPORTATION

Vous avez un excellent produit ou service, une stratégie d'entrée sur le marché et vous avez hâte de conclure votre première vente. Mais, un instant! Qu'en est-il du financement? Comment pouvez-vous vous assurer que les clients étrangers paieront pour leurs achats? Que ferez-vous si un

client vous demande un financement?

Vous pouvez penser que le fait de parler de financement avant d'avoir effectué une première vente est un peu comme mettre la charrue devant les boeufs, mais la connaissance de vos options de financement en exportation peut être essentielle.

Imaginez que vous venez de recevoir une très importante commande outre-mer pour un de vos produits ou services. Soudainement, il vous faut plus de capacité de production et de financement pour exécuter cette commande. Lorsque vient le temps de payer pour une vente, l'acheteur demandera probablement une échéance de repaiement de 30, 60, 90 jours ou plus. Qu'arrive-t-il si l'acheteur manque à ses engagements ou fait faillite avant de payer? Pour plusieurs nouveaux ou petits exportateurs,

l'autofinancement d'un projet d'exportation en développement peut s'avérer une entreprise très risquée.

Il existe cependant plusieurs options de financement susceptibles de réduire vos risques et vous donner un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux. Plusieurs nouveaux exportateurs ne savent pas qu'ils peuvent offrir à leurs clients étrangers des prêts concurrentiels ou des modalités de financement par l'entremise de membres d'Équipe Canada inc, tels que la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Planification du financement des exportations

Quoique nous ayons tous entendu parler d'entreprises d'exportation qui ont réussi en très peu de temps, la plupart des histoires à succès en exportation supposent un effort soutenu sur de relativement longues périodes. Le maintien de cet effort exige une stabilité et une force financières. Le succès en exportation suppose souvent une stabilité financière qui vient de ventes intérieures établies ou d'autres sources vous assurant des mouvements de trésorerie fiables.

Des mouvements de trésorerie sécuritaires ou un budget de trésorerie sont absolument essentiels au financement de votre désir d'exportation. L'exportation peut être coûteuse. Il faut se rappeler que même si le Canada est un des pays où il coûte le moins cher pour faire des affaires, les coûts d'exportation peuvent être importants.

« Il est essentiel de faire une recherche sur les subtilités de chaque culture étrangère. Il est important d'être diplomatique, particulièrement lors d'une "garantie de paiement" pour ventes outre-mer. Dans certaines cultures, demander un paiement directement peut constituer une insulte terrible. Par ailleurs, il est important d'être payé, particulièrement dû au fait que les exportateurs doivent habituellement faire un investissement important pour mettre leurs produits sur les marchés outre-mer. »

EXPORTATEUR