

LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

La crise économique qui a suivi la dévaluation du peso en 1994 a entraîné un nombre élevé de faillites, en particulier dans les entreprises fortement endettées en dollars. Cette situation explique la réticence à prolonger les crédits. Le type de financement le plus sûr est une lettre de crédit irrévocable. Il s'agit d'un accord entre banques en vertu duquel la banque mexicaine de l'acheteur transfère des fonds à la banque canadienne du vendeur une fois que les conditions définies à l'avance ont été respectées. C'est ainsi qu'une lettre de crédit peut préciser que le paiement complet interviendra 90 jours après la livraison. Cela permet aux vendeurs canadiens d'accorder des conditions de paiement concurrentielles sans encourir de risques importants de non-paiement. Le vendeur peut également vendre la traite à un escompteur avant que celle-ci ne soit payable.

Les clients au crédit le plus solide comme les grandes chaînes et les magasins à rayons ont recours couramment à cette méthode de paiement. Il peut être très difficile pour des petits clients d'obtenir des lettres de crédit étant donné que le Mexique ne fait que commencer à mettre en place un réseau de bureaux de crédit. Le financement au Mexique est très difficile : les banques rejettent 80 pour 100 de toutes les demandes de prêts d'entreprises ayant moins de 70 employés. Dans le cas des fournisseurs locaux et de ceux qui n'ont pas de lettres de crédit, la tradition est que le vendeur recouvre ses fonds en personne. De plus, il est courant de payer au bout de délais de 90 à 120 jours et il n'est pas rare que le délai de paiement atteigne 180 jours.

Les fluctuations du taux de change constituent un autre risque qui a pris de l'importance depuis la dévaluation. Il pourrait y avoir des variations importantes des taux pendant la période de 120 jours couverte par une lettre de crédit. Indiquer que la vente se fait en dollars canadiens ou américains est une solution évidente, mais les acheteurs mexicains sont réticents, et on les comprend, à acheter à de telles conditions à une époque où l'inflation est de l'ordre de 3,5 pour 100 par mois. Pour les transactions importantes, il y aura nettement intérêt à s'interroger sur l'évolution des cours des devises même s'il peut être plus pratique de se contenter d'utiliser les taux du marché lors de la négociation des prix. C'est ainsi qu'en juin 1995, les livraisons en pesos en septembre se vendaient sur la Chicago Mercantile Exchange à environ 10 pour 100 de moins que le prix spot et les livraisons de décembre étaient à un cours inférieur de 17 pour 100. La transaction minimale était d'un montant de N \$500 000 pesos.

L'EXPÉDITION ET LA DISTRIBUTION

Les détaillants ne disposent pas au Mexique de centres de distribution centralisés. Ils attendent du fabricant qu'il expédie directement à chaque succursale du magasin. Dans de nombreux cas, les fabricants mexicains ont leurs propres systèmes de livraison. Pour les quantités plus petites, le fabricant ou l'agent peut recourir à des services locaux de camionnage en dehors de la ville de Mexico. Dans le cas des marchandises importées, si le détaillant a acheté directement, c'est en général, le courtier en douanes du détaillant qui s'occupe du dédouanement et qui veille à la livraison pour chacun des magasins du détaillant.