

S'ajoutent à cela, dans le cas d'une transaction internationale, d'autres éléments qui font que la réalisation d'une vente à l'étranger est toujours plus complexe que dans son propre pays.

- Une vente à l'exportation nécessitera toujours davantage de capitaux, parce qu'elle entraîne des frais additionnels comme les coûts de transport, d'assurance et de douanes.
- Les délais entre le moment où les coûts additionnels sont encourus et celui où le paiement est encaissé seront toujours plus longs dans le cas d'exportations puisqu'il faut tenir compte, en plus du délai usuel, du temps de transport, de dédouanement et d'acheminement du règlement d'un pays à l'autre.
- Les ventes à l'exportation présentent toujours des risques additionnels reliés aux fluctuations du cours des devises, au défaut de paiement et au règlement des différends au-delà des frontières, ou encore à cause d'éléments de nature politique.

C'est la raison pour laquelle la garantie exigée par l'établissement qui assure le financement pourra être différente de ce qu'elle serait pour une vente dans son propre pays. Les caractéristiques particulières au financement des ventes à l'exportation ont conduit à élaborer des techniques et des instruments adaptés.

LES STRATÉGIES D'EXPORTATION

Une entreprise canadienne a le choix entre plusieurs solutions pour exporter au Mexique. La plus simple est d'exporter indirectement, par l'intermédiaire d'une maison de commerce ou d'une société de gestion d'exportations, ou en vendant des éléments ou des services à une entreprise qui exporte directement. L'exportation indirecte réduit les risques encourus par le fabricant canadien, mais elle réduit également la rentabilité de l'opération et le contrôle que le fabricant a sur elle. Les entreprises qui s'intéressent réellement aux marchés étrangers passent rapidement à l'exportation directe. Cela revient à dire qu'elles assument la responsabilité de la vente et de l'expédition des marchandises, ou de la prestation de services aux acheteurs mexicains. Ce type d'exportation nécessite toutefois de s'engager sérieusement dans cette voie, de faire attention aux détails et d'obtenir les formes de financement qui conviennent.

L'EXPORTATION DES MARCHANDISES

Une grande partie de l'exportation directe vers le Mexique nécessite l'expédition de marchandises. Dans de telles transactions, le financement peut être nécessaire pour couvrir les coûts additionnels de production qu'il faut engager pour remplir une nouvelle commande du Mexique quand il ne serait pas possible de le faire avec les inventaires actuels. Ces coûts additionnels peuvent comprendre les éléments suivants :

- l'achat de matières premières additionnelles;
- l'achat d'éléments semi-finis;
- l'achat de nouvel équipement de production, l'amélioration ou l'agrandissement d'une installation;
- le paiement de temps supplémentaire aux employés actuels de production;