

En commerce international, l'expertise fait toute la différence

Imaginons une demande provenant d'un pays ayant des pratiques commerciales avec lesquelles un chef d'entreprise québécoise est peu familier. Sur quels critères doit-il alors se baser pour bien analyser les avantages et les risques que présente ce projet ?



Bin Liao
DIRECTEUR COMMERCE INTERNATIONAL

C'est la situation à laquelle a dû faire face un fabricant de commutateurs à fibre optique du Québec, en recevant une demande d'une compagnie algérienne d'installation de lignes de transmission. Cette compagnie voulait avoir l'assurance qu'advenant l'obtention du contrat, l'entreprise québécoise serait capable de remplir ses engagements contractuels.

Mis au fait de la situation, le directeur international de la Banque Nationale de la région, qui possède une solide expérience du commerce international, a procédé sans tarder à une analyse détaillée du projet afin de bien évaluer tous les risques associés à la transaction.

UNE BONNE PRÉPARATION POUR MIEUX RÉUSSIR

D'entrée de jeu, les différents aspects de la transaction ont été abordés : termes et conditions du contrat, structure de financement requise pour mener le contrat à terme, modes de paiement adaptés pour sécuriser la transaction. Sans oublier bien sûr la stratégie de change à adopter pour limiter le risque relié à la fluctuation des devises.

À la suite de l'étude du contrat, le directeur international a fait ajouter une nouvelle clause à l'effet que dans l'éventualité où il y aurait un litige, celui-ci se réglerait en vertu des lois canadiennes. Quant à la structure de financement et aux modes de paiement, le directeur international a proposé une combinaison de lettre de crédit et de lettre de garantie couvrant les avances progressives et la performance de l'entreprise. Finalement, le contrat étant libellé en dollars US, une stratégie de change tenant compte de l'étalement de l'entrée des devises tout au long du contrat a été conseillée.

SERVICES ACCESSIBLES ET CONSEILS JUDICIEUX

Alors qu'il était en Algérie pour rencontrer les acheteurs, le président de l'entreprise québécoise constate que les articles du contrat portant sur les modalités de paiement ne reflétaient pas exactement les discussions préalables. L'entreprise serait payée par une compagnie affiliée et non par la compagnie mère. Le président pris soin alors de transmettre le contrat par télécopieur à son directeur international responsable de son dossier.

« Quelques heures plus tard, raconte le président de la compagnie exportatrice de commutateurs à fibre optique, j'ai pris connaissance des recommandations et des changements proposés par mon directeur. J'ai demandé que des corrections soient apportées à l'entente. À ma grande satisfaction, elles ont été considérées comme des améliorations. C'est ainsi qu'à trois reprises en cours des négociations, j'ai contacté celui que j'appelle maintenant mon *banquier international*. Je dois dire qu'en matière de notoriété et de confiance, lorsqu'une banque de prestige s'implique dans un dossier et qu'elle est partie prenante à la transaction, cela facilite grandement la réalisation. »

CONCILIER LES AMBITIONS DES UNS ET LA PRUDENCE DES AUTRES

« Notre rôle, précise Bin Liao, consiste à conseiller le client en commerce international, et ce, tant à l'importation qu'à l'exportation. Notre objectif est clair : pour qu'un partenariat avec une entreprise soit gagnant/gagnant, tout doit être mis en œuvre pour diminuer les risques. Nous sommes également en mesure d'évaluer le risque des institutions financières étrangères impliquées dans le dossier et de faire prendre à notre client une décision éclairée et justifiée. »

Le phénomène de la mondialisation étant de plus en plus présent, les marchés d'importation et d'exportation sont en pleine évolution. Nous assistons donc à l'ouverture de certains pays qui, jusqu'à tout récemment, ne faisaient pas partie des marchés internationaux potentiels visés par les entreprises québécoises. « Les entreprises québécoises méritent des services qui soient à la mesure de leur soif de grandir et de progresser. Et à ce chapitre, les conseils et les services que nous offrons répondent à leurs ambitions », de conclure M. Liao.

Source : Division des cahiers corporatifs et projets spéciaux de Sun Media.