

# Outlook

Numéro 09-02

## Les retombées économiques causent des difficultés dans les marchés à l'exportation

### DANS CE NUMÉRO

1. Les retombées économiques engendrent des difficultés dans les marchés à l'exportation
2. Millennium prend de l'expansion dans l'Ouest canadien
3. Demandez à Ron
4. La banque représente-t-elle un risque?
5. La recession est terminée!!

La récession s'est fait sentir sur les entreprises canadiennes et de nombreux piliers de l'économie nord-américaine se sont effondrés. Ces histoires ont eu lieu chez nous et elles ont fait couler beaucoup d'encre dans les médias. Nous en connaissons tous les menus détails. Si nous avons ressenti durement les contrecoups de la récession, qu'en est-il des pays en développement?

Comme le dirait Rex Murphy, « Les pays plus pauvres ont été pris dans la confluence de circonstances négatives indépendantes de leur volonté. » Dans les pays en développement, le ralentissement de l'économie mondiale, avec les États-Unis en tête, ce marché étant un débouché important pour les produits de nombreux pays en développement, a occasionné une perte de liquidité pour les banques et un resserrement du crédit, une dévaluation des monnaies et la chute du cours des produits de base. Au cours de la dernière année, les assureurs crédit ont traité un nombre inégalé de demandes d'indemnisation attribuables à ces facteurs.

La meilleure façon d'illustrer l'impact d'une combinaison de ces facteurs est à l'aide de cet exemple :

- Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, un négociant canadien reçoit une commande de lentilles de 100 000 USD d'un acheteur mexicain avec lequel il a déjà fait affaires.
  - Les lentilles seront livrées à Mc Allen, Texas au plus tard le 1<sup>er</sup> novembre 2008.
  - Le paiement se fera à 60 jours de l'arrivée à Mc Allen, soit le 1<sup>er</sup> février 2009.
- Que peut-il se passer entre l'acceptation de la commande et l'échéance du paiement?
- En raison des problèmes de liquidité de la banque de l'acheteur mexicain, des problèmes de crédit et de change, la banque réduit la marge de crédit de l'acheteur ce qui se répercute sur sa trésorerie.
  - L'acheteur auquel les lentilles ont été revendues éprouve aussi des difficultés de trésorerie pour les mêmes raisons, et retarde le paiement.



Lorsque la commande a été passée le 1<sup>er</sup> septembre 2008, le taux de change était de 10,3 pesos pour 1 USD. Lorsque le paiement est devenu exigible le 1<sup>er</sup> février 2009, le taux de change était de 14,36 pesos mexicains pour 1 USD. Cela veut dire que l'acheteur mexicain a dû déboursier 1 436 K pesos au lieu des 1 030 K pesos prévus au moment de la passation de la commande. Comme de nombreux Mexicains s'attendaient à ce que leur monnaie s'apprécie face au dollar américain, ils n'ont pas acheté de contrat de couverture. L'acheteur devait donc assumer une hausse de prix d'environ 39 % suite à la dévaluation du peso mexicain.

- Entre septembre et décembre, le prix des lentilles a chuté sur les marchés mondiaux et l'acheteur a dû réduire son prix afin de pouvoir vendre le produit.

Tous ces facteurs ont eu une incidence sur la situation financière de l'acheteur, si bien que cette transaction et de nombreuses autres conclues durant cette période, se sont révélées peu rentables. L'acheteur n'a pu payer à l'échéance.

Quelles options l'acheteur avait-il?

1. L'acheteur aurait pu demander des concessions de prix au fournisseur, mais cela aurait été très difficile, puisque le négociant canadien avait déjà payé le fournisseur original.
2. Si l'acheteur était fiable, il aurait pu demander d'étaler les paiements sur une plus longue période, pendant qu'il adaptait sa trésorerie aux circonstances.
3. Il aurait pu ne pas payer du tout ou faire faillite.
4. Il aurait pu invoquer un différend commercial en disant que les biens étaient défectueux ou dire qu'il n'avait pas reçu les marchandises.

Cet exemple, qui est basé sur des cas réels, démontre comment les facteurs économiques du pays de l'acheteur peuvent influencer sur le risque de crédit avant qu'il ne soit possible de réagir.

## Millennium prend de l'expansion dans l'Ouest canadien

Millennium, à titre de courtier spécialisé national en assurance comptes clients et risques politiques, a représenté des clients d'un océan à l'autre. Nous renforçons de nouveau notre équipe en nommant Kevin Sullivan, directeur de la région de l'Ouest, qui comprend la C.-B., l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba.

Kevin est diplômé du Collège Ashbury à Ottawa et de l'Université Dalhousie, à Halifax. Kevin a acquis une expérience considérable en assurance crédit ces six dernières années, au Canada et aux États-Unis, ce qui sera très utile pour servir les clients après la récession. Kevin est à Vancouver, mais il visitera régulièrement les clients des Prairies, même l'hiver.



## Demandez à Ron

L'année a été dure. Compte tenu du nombre de demandes d'indemnisation que vous avez analysées ces 12 derniers mois, que suggèreriez-vous aux exportateurs?

Vous avez tout à fait raison. Quelques ajustements à la manière dont les exportateurs font des affaires pourraient éviter des problèmes.

1. Pour éviter des différends commerciaux potentiels après l'expédition des marchandises, il serait utile de demander à l'acheteur d'accuser réception de l'expédition par courriel.
2. Les exportateurs devraient envoyer à leurs acheteurs un relevé mensuel électronique indiquant le solde du compte et leur demandant de signaler des erreurs dans les 10 jours.
3. Les entreprises qui obtiennent des commandes téléphoniques et envoient ensuite un avis de commande à l'acheteur, devraient bien décrire leur démarche et obtenir une acceptation du souscripteur à l'effet qu'il s'agit d'un contrat ferme (au lieu d'un bon de commande écrit).
4. Dans des marchés volatils, où les risques politiques peuvent changer rapidement ou lorsqu'on vend des produits de base sujets à des fluctuations de prix, l'exportateur devrait obtenir une avance avant de passer une commande auprès de ses fournisseurs.
5. Les exportateurs doivent être à l'affût de la conjoncture économique des grands marchés où ils font affaires. Lorsque les conditions du marché sont instables, ils doivent constamment mettre à jour les données financières de l'acheteur. L'expérience de paiement antérieure ne compte plus.
6. EDC a récemment présenté cette recommandation pour le Mexique. « La meilleure preuve de livraison est le document d'importation (*Pedimento de Importacion*). Nous recommandons toujours que nos clients fassent un suivi sur toutes leurs expéditions et qu'ils obtiennent une copie des documents d'importation auprès du courtier en douanes mexicain ..... »
7. Assurez-vous toujours que la quantité figurant sur votre bon d'achat et votre facture est identique à celle approuvée dans l'approbation de crédit écrite.
8. Lorsque l'acheteur demande que les biens soient consignés à un autre acheteur ou qu'une facture soit établie à l'ordre d'un autre acheteur, assurez-vous que la demande soit bien étayée et que la partie responsable du paiement soit d'accord avec l'approbation de crédit. Sinon, le nouveau débiteur doit être approuvé.
9. Si possible, les titulaires de police devraient conserver le droit d'effectuer les recouvrements. Ils contrôlent ainsi le processus et s'assurent que leurs intérêts sont protégés.

Durant le ralentissement économique, Millennium a mis ses clients à jour en publiant des bulletins de souscription et des blogues. Les circonstances changent rapidement aujourd'hui et il est utile d'avoir une entité à qui les entreprises peuvent communiquer leurs difficultés et qui peut aider à trouver des solutions.

## La banque représente-t-elle un risque?

Comme cela s'est produit au Mexique, si une banque est en péril en raison de mauvaises décisions ou de la conjoncture économique, elle a tendance à resserrer ses critères de crédit. Les acheteurs éprouvent plus de difficulté à obtenir des prêts de fonds de roulement. Ils peuvent habituellement supporter des marchés de crédit plus serrés, mais que se passe-t-il lorsque la banque de l'acheteur fait faillite ou se retire du marché? Si cela devait se produire, l'acheteur devrait trouver une autre source de financement, laquelle pourrait ne pas être disponible. S'il trouve du financement, il pourrait payer plus cher et avoir des conditions plus restrictives.

Au Canada, nous avons vu de nombreux prêteurs sur actifs, tels que Wachovia, GMAC et GE Capital, quitter le Canada ou réduire leurs activités canadiennes. De plus, BNP Paribas a annoncé qu'elle abandonnait le financement commercial à moyen terme, ce qui a forcé certaines entreprises à trouver un nouveau financement. Dans de tels cas, les acheteurs ont du temps pour trouver une nouvelle source de financement, mais que se passe-t-il lorsque leur banque fait faillite? En affaires aujourd'hui, portes fermées le lendemain.

Lorsqu'une banque ferme ses portes ou que l'organisme de réglementation la force à cesser ses activités, le client a peu ou pas de temps pour changer ses arrangements bancaires et il peut être tenu d'obtenir une protection afin de pouvoir restructurer son financement.

Dans l'article de Barrie McKenna et Boyd Erman intitulé « *CIT bankruptcy could create lending vacuum* », paru dans le numéro du vendredi 17 juillet 2009 de [globeandmail.com](http://globeandmail.com), on y disait que le démantèlement de CIT pourrait laisser de nombreuses petites entreprises sans bonnes solutions de financement. CIT est une source de financement très importante pour de nombreuses petites et moyennes entreprises du Canada et des É.-U.

Le risque d'une faillite bancaire est réel. Dans son émission radio du mardi 18 août 2009, « Michael Hlinka » mentionnait que la Colonial Bank, dont les actifs s'élevaient à 25 milliards USD, et quatre autres institutions financières américaines ont été fermées le même jour par la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Au 29 août 2009, 416 banques américaines éprouvent des difficultés, mentionne la FDIC.

Dans une économie mondiale, il faut prendre en compte un plus grand nombre de facteurs lorsqu'on analyse la solvabilité d'un acheteur et sa capacité d'honorer ses obligations futures. De nombreuses entreprises semblent avoir réduit leur expertise de crédit ces dernières années et avoir mis plus d'accent sur les recouvrements et l'expérience de paiement.

L'assurance crédit peut souvent pallier le manque d'expertise analytique des titulaires de police, mais les entreprises doivent réaliser qu'elles ont des millions de dollars de comptes clients à risque et qu'elles devraient les gérer de la même manière que les autres risques de contrepartie. Elles devraient conserver, gérer et établir des réserves correspondant à leur niveau de confort, et transférer les risques qu'elles ne peuvent évaluer convenablement, qui sont trop élevés pour faire l'objet de réserves ou qui peuvent causer des problèmes de concentration.

### La récession est terminée!!!

Vrai? Les économistes estiment qu'une récession est terminée lorsque l'économie affiche un trimestre de croissance positive, même si le taux de chômage est à la hausse et les faillites commerciales continuent. Après la récession de 1991-1992, le nombre de faillites a beaucoup augmenté. Les banques ont retiré la marge de crédit des entreprises dont la situation financière s'était affaiblie durant la récession. Il était très difficile de refinancer ses activités et de nombreuses entreprises ont fait faillite.