

## Conseils

(Suite de la première page.)

ou des experts-conseils, effectuer des vérifications de solvabilité, vous informer des barrières à l'importation, vous proposer des approches de marché et vous informer des prochaines foires et missions commerciales.

Enfin, des visites régulières — suivies de messages envoyés par télécopieur ou d'appels téléphoniques — sont nécessaires pour maintenir les liens personnels importants qui sous-tendent toutes les relations couronnées de succès en Corée.

Les affaires se font sur une base personnelle entre fournisseurs et clients qui se connaissent.

Alors que vous vous préparez à votre première rencontre avec vos partenaires commerciaux coréens, tenez compte des conseils suivants dans le cadre de vos activités quotidiennes :

- Essayez d'être toujours présenté de manière formelle par l'ambassade ou un agent local.
- Ayez toujours sur vous des cartes de visite qui indiquent avec précision votre poste dans l'entreprise.
- Ne présumez jamais que tout ce que vous dites en anglais est compris — effectuez le suivi de la rencontre avec un compte rendu écrit des discussions et des engagements.
- N'oubliez pas que les Coréens considèrent les relations humaines comme essentielles — les affaires se font entre amis.
- Attendez-vous à être diverti et à divertir en retour. Ne soyez pas surpris si tout est revenu à la normale le lendemain.
- N'oubliez pas que le rang est extrêmement important. Déterminez les titres et les postes appropriés dans l'organisation de votre client coréen.

## La SEE peut vous aider à exporter en Corée

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada, considère la Corée comme un marché commercial cible.

La SEE possède de l'expérience sur le marché coréen depuis le milieu des années 70; elle a financé des transactions de plus de 500 millions de dollars dans les domaines de l'énergie nucléaire, des communications et de l'aérospatiale.

En 1990, le commerce entre la Corée et le Canada s'est élevé à 3,8 milliards de dollars et l'on s'attend à ce que, d'ici la fin de 1991, il dépasse 4 milliards de dollars.

Traditionnellement, le Canada a exporté des produits non finis et semi-finis tels le charbon, la pâte à papier, l'acier et des minerais. Toutefois, avec la croissance prévue des relations commerciales, les exportateurs de produits finis dans les domaines de la défense, de l'aérospatiale, de la biotechnologie, du transport et des télécommunications pourraient aussi développer des marchés. Au milieu des années 90, la SEE a reconnu la situation économique meilleure de la Corée et sa solvabilité et a pris des mesures en vue de s'assurer que le financement demeure très compétitif.

Au cours des dernières années, la Corée n'a pas emprunté de fonds à l'étranger pour financer son développement; cependant, il semble qu'en raison de la croissance et de la demande d'importations qui se poursuivent, on aura recours à un financement accru de l'étranger.

Avec la libéralisation du secteur financier, qui doit commencer cette année, le financement est devenu un élément de plus en plus important sur ce marché sophistiqué.

Les exportateurs canadiens pourraient trouver avantageux de rechercher le soutien et l'aide de la SEE dans le cadre de leurs entreprises d'exportation. Voici

certains des avantages que l'on tirerait du recours à la SEE lorsqu'on envisage d'exporter vers le marché coréen :

- le financement à moyen et à long termes et les programmes de garantie à long terme de la SEE offrent une solution de rechange au financement à court terme;
- la SEE peut fournir un financement personnalisé à des taux commerciaux et à des conditions qui reflètent les besoins des clients et la situation sur le marché;
- le financement peut être considéré sur une base fixe ou flottante en dollars US ou en toute autre devise principale;
- les produits de la SEE ont une structure d'amortissement souple qui tient compte de la durée de vie de l'avoire et des flux de la trésorerie des projets;
- les clients peuvent profiter de l'expérience de la SEE en matière de financement sur des marchés commerciaux aux États-Unis et en Europe; et
- la SEE peut collaborer avec d'autres établissements dans le cadre de projets d'immobilisations afin d'élaborer un mode de financement rentable.

La SEE peut envisager le financement au moyen de garanties, de prêts directs et de crédits-fournisseurs accordés aux acheteurs du secteur privé et du gouvernement. La transaction doit comporter l'achat de produits et services ayant un contenu canadien minimal de 60 %.

La SEE continue à adapter son financement et son assurance aux faits nouveaux et aux besoins en constante évolution du marché. Cette capacité d'adaptation est fondée sur la fourniture de services souples, adaptés et fiables aux exportateurs canadiens et à leurs clients étrangers.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon dont la SEE peut vous aider dans le cadre de vos entreprises d'exportation, veuillez communiquer avec le bureau de la SEE le plus proche.