

Puisque ces organismes se préoccupent d'abord de votre succès et non pas de leurs profits, il est plus prudent de les contacter dès le début de vos démarches, et même de leur demander de l'aide au cours de la préparation d'une proposition.

Si vous ne savez pas par où commencer, adressez-vous au personnel du Centre de commerce international de votre région ou au bureau de commerce de votre province. On vous y orientera dans la bonne direction.

## Les outils à votre disposition


La plupart des provinces, sinon toutes, ont des organismes qui prêtent une assistance financière au nouvel exportateur ou qui peuvent vous mettre en contact avec des organismes fédéraux qui offrent des programmes d'aide à l'exportation comme Accès Amérique du Nord.

Selon Ed Pelger, le ministre du Développement économique et du Tourisme du Nouveau-Brunswick travaille de concert avec les banques et d'autres institutions afin de fournir aux entreprises néo-brunswickoises intéressées des renseignements sur le Mexique ainsi que sur tout autre pays.

Parmi les autres outils disponibles, signalons le financement commercial sans recours à une institution financière; en d'autres termes, il s'agit de fournir des marchandises par règlement sur crédit ouvert. Mais soyez prudents.

En outre, certaines grandes entreprises mexicaines préfèrent s'approvisionner de cette façon plutôt que d'immobiliser leurs fonds dans des lettres de crédit. De dire Neil Rennie, directeur général de la division des finances commerciales, de la CIBC à Toronto, «au fur et à mesure que le risque de crédit du Mexique diminue et que les grandes entreprises mexicaines se font mieux connaître auprès de leurs fournisseurs canadiens, les sociétés mexicaines cesseront d'utiliser les lettres de crédit». Cependant, les spécialistes recommandent aux entreprises canadiennes de faire preuve de prudence avant d'accepter de vendre leurs produits et services à ces conditions.

La SEE dispose de programmes d'assurance-crédit visant à aider les exportateurs pour les transactions en compte ouvert. L'assurance atténue les risques de non-paiement de la part de l'acheteur et la banque canadienne peut escompter des comptes-clients ou fournir,



**Les sociétés mexicaines ont  
amassé plus de 8 milliards  
de dollars grâce à plus  
d'une vingtaine d'émissions  
internationales depuis  
le début de 1991.**

en garantie, une assurance assortie de lignes de crédit d'exploitation. Près de 20 p. 100 de l'aide fournie aux exportateurs par la SEE en 1993 ont consisté en des transactions en compte ouvert à court terme (jusqu'à 180 jours).

L'une des façons de vendre vos biens et vos services - et de vous faire payer - est de tirer avantage du financement offert par des organismes de développement international. Il existe deux façons de procéder. La première consiste à se renseigner au sujet des projets qui sont financés et à présenter des soumissions dans le cadre de ces projets. En ce qui concerne le Mexique, la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement et la Société financière internationale sont trois bonnes sources d'information, tout comme le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Vous pouvez profiter du Programme de coopération industrielle de l'ACDI aux fins de la formation de coentreprises ou d'alliances commerciales entre entreprises canadiennes et mexicaines. Cette approche sera plus ou moins fructueuse selon ce que vous commercialisez.

De plus, les spécialistes proposent un autre moyen de financement, rarement envisagé. Il concerne la croissance du marché financier mexicain. Les sociétés mexicaines ont amassé plus de 8 milliards de dollars grâce à plus d'une vingtaine d'émissions internationales depuis le début de 1991. Les institutions financières canadiennes n'ont pas été très actives dans ce domaine, c'est pourquoi les entreprises intéressées devront faire appel à des maisons de courtage américaines comme Lehman Brothers, Goldman Sachs, et First Boston.

Si ce mode de financement vous intéresse, consultez un courtier de bonne réputation. Il va sans dire que les grandes sociétés canadiennes réputées obtiendront des fonds plus facilement qu'une entreprise qui fait ses débuts sur la scène internationale.

## Prendre toutes les précautions nécessaires

Selon David McFadden, du cabinet d'avocats torontois Smyth, Lyons, Torrance, Stevenson and Meyer, l'aide juridique doit être considérée comme un élément de toute première importance, que vous dirigiez une petite entreprise nouvellement créée ou une grande société établie de longue date. Cela ne signifie pas que l'«on doit absolument s'entourer d'avocats du matin au soir», mais on a intérêt à être averti à temps des problèmes qui peuvent se présenter. «J'ai eu connaissance d'histoires déplorables. Des gens ont par exemple été invités à sortir et à faire la fête avec des Mexicains et se sont après coup aperçus que l'offre qu'on leur faisait n'était pas ce dont ils s'attendaient.»

S'entourer des conseils d'un bon fiscaliste semble donc être une bonne idée, bien que, comme le constate M. McFadden, le fait qu'il existe une convention de double imposition entre le Canada et le Mexique «facilite les choses». Celui-ci souligne également que «les lois mexicaines sont en perpétuel changement, tant dans le domaine de l'investissement ou de la fiscalité que dans celui de la protection de l'environnement. Les lois sont en fait remaniées d'un mois à l'autre, alors il faut être capable de se tenir à jour si on veut savoir où on en est».

Les assurances sont un autre élément essentiel qui permet de se couvrir contre les risques. Mieux vaut être bien assuré, surtout lorsqu'on commence à expédier des marchandises ou à offrir des services. La SEE donne bien sûr la possibilité de s'assurer contre toutes sortes de risques, mais il n'est pas dit qu'il ne faut pas chercher ailleurs. Prenez donc votre temps. Étudiez toutes les possibilités. C'est aussi vrai ici qu'au Mexique : mieux vaut bien s'informer avant d'engager des fonds, même, voire surtout, acquis à crédit.

Un des aspects positifs de nos rapports commerciaux actuels avec le Mexique, c'est qu'il n'y a pas de contrôle des changes. Le rapatriement des bénéfices ne semble pas poser de problèmes non plus. Assurez-vous toutefois d'être bien conseillé du point de vue juridique et comptable.