



**les banques mexicaines
posent toutes sortes
de questions, surtout
lorsqu'elles ne vous
connaissent pas.**

Bancomex a ses propres bureaux à Toronto, Montréal et Vancouver. Chaque bureau est dirigé par un délégué commercial qui pourra vous donner de précieux conseils sur l'exercice des affaires au Mexique.

Cet organisme d'État peut vous conseiller où vous établir au Mexique, arranger des rendez-vous pour votre prochain séjour ou encore vous fournir un accompagnateur pendant les entrevues, le tout gratuitement.

«En fait, nous sommes une banque de développement du commerce», affirme M. Orozco, délégué commercial adjoint de la Bancomex à Montréal. La banque octroie des prêts pour la promotion des exportations, pour l'achat de matières premières ou pour l'agrandissement de votre usine au Mexique. Elle peut aussi accorder un crédit acheteur à une société canadienne souhaitant se procurer des produits mexicains, tout comme la SEE prêterait de l'argent à une entreprise mexicaine désirant acheter des biens ou des services au Canada.

Par ailleurs, vous pouvez obtenir des crédits normalement réservés aux sociétés mexicaines en fondant une coentreprise. Toutefois, même une entreprise que vous possédez à part entière devrait y avoir droit à condition d'être inscrite au Mexique.

Méfiez vous cependant : si vous croyez que tout cet argent est disponible pour le premier venu, vous vous trompez. Comme d'habitude, il est utile d'apporter non seulement une nouvelle technologie, mais aussi des capitaux. Comme le souligne un banquier canadien, les banques mexicaines posent toutes sortes de questions, surtout lorsqu'elles ne vous connaissent pas.

Choisir le taux d'intérêt qui vous convient

Que vous cherchiez des services bancaires au Canada ou au Mexique, il y a une chose que vous ne devez pas oublier : c'est vous qui payez. Les intérêts, les commissions et les honoraires font partie des frais d'exercice des affaires, mais n'hésitez pas à comparer les taux d'intérêt afin de trouver celui qui vous convient.

Tout dépend de l'influence que vous pouvez exercer. Selon Peter Wren de la Banque de Montréal, «si une société est prospère, que ses mouvements de trésorerie sont bons et qu'elle offre un produit particulier ou éprouvé, le risque sera jugé moindre, ce qui influera manifestement sur les taux d'intérêt».

Le type de garantie que vous pouvez offrir peut également faire la différence. «Si le client est prêt à fournir des bons du Trésor, un montant en espèces ou toute autre forme de garantie liquide, les banques seront beaucoup plus disposées à lui accorder un prêt à un taux d'intérêt plus bas, puisque le risque est moins grand», ajoute M. Wren.

Il est important de vous renseigner, surtout si vous empruntez auprès du système bancaire mexicain où les taux d'intérêt et les frais sont beaucoup plus élevés. Même les PME peuvent épargner de l'argent, si elles y consacrent le temps nécessaire.

Un conseiller financier suggère une stratégie très simple. Demandez des propositions à trois ou quatre banques. Dites-leur que vous avez contacté certains de leurs concurrents, et attendez les résultats.

N'oubliez pas que vous en aurez pour votre argent, ni plus, ni moins. Plutôt que de présumer que le taux d'intérêt le plus bas est nécessairement le meilleur, il faut tenir compte d'autres facteurs, comme la fiabilité de l'institution. Comme le souligne un banquier, «assurez-vous de bien comprendre la façon dont sont établis les taux et demandez si de faibles taux signifient moins de services ou un risque accru».

Ironiquement, ce sont parfois les petites entreprises qui sont le mieux placées pour obtenir le meilleur taux. Une grande société se préoccupera davantage d'autres facteurs comme les services commerciaux, les conseils en matière d'investissement et la gestion de la trésorerie, le paiement des employés, etc. Pour une PME qui compte peu d'employés et qui a moins de décisions financières à prendre, le loyer de l'argent peut représenter le seul facteur vraiment important.

Rien n'est gratuit

Au sujet des coûts, l'un des thèmes les plus souvent abordés par les spécialistes du commerce avec le Mexique est l'importance des démarches préliminaires comme les visites, les études de faisabilité et les foires.

Interrogé sur ces démarches, M. Chaiton, de FITT, affirme qu'«elles peuvent être très coûteuses. En règle générale, il vous faudra faire probablement jusqu'à six visites, au coût de 3 000 \$ chacune, sur une période de 18 à 24 mois, avant de s'attendre à conclure une transaction de petite ou de moyenne envergure.»

N'est-ce pas un peu décourageant?

«Cela veut simplement dire qu'il faut savoir ce que l'on fait», rassure M. Chaiton. Comme la concurrence est très vive, c'est au début qu'il faut travailler un peu plus fort. Toute la question est de savoir «si vous pouvez trouver un créneau et établir de bonnes relations de travail avec un partenaire mexicain pour tirer parti des débouchés».

Le tout nouveau programme national de formation mis de l'avant par le secteur privé, GéoFITT Mexique, est relié au programme NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique) d'Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Les participants au premier programme économisent de deux façons, explique M. Chaiton. D'une part, les entreprises paient 1 500 \$ pour suivre la formation FITT et 950 \$ pour participer à la délégation commerciale du MAECI dans le cadre de NEMEX. En règle générale, il en coûterait jusqu'à 5 000 \$ et un visiteur ne serait probablement pas capable seul de trouver l'équivalent du programme commercial d'envergure élaboré par MAECI. D'autre part, elles «économisent quelques visites», compte tenu des contacts et de la préparation dont elles bénéficient dans le cadre de GéoFITT/NEMEX.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du MAECI finance un certain nombre d'activités jusqu'à 50 p. 100 des frais, pouvant aller des visites et de la participation aux foires commerciales étrangères jusqu'au paiement des frais juridiques reliés à des ententes de commercialisation et à l'implantation de bureaux commerciaux permanents.

Les entreprises devraient mettre autant de soins à élaborer des propositions afin d'obtenir des fonds publics, qu'à chercher du financement auprès des banques privées.