

pays de l'acheteur, ainsi que les risques commerciaux associés à la transaction.

3. Exportation par crédit-bail

Les banques à charte canadiennes peuvent fournir des services d'exportation par crédit-bail par l'entremise de leurs succursales. Cette forme de financement commercial est habituellement utilisée par les exportateurs qui, de concert avec une société de crédit-bail, veulent se donner un avantage concurrentiel lorsque les régimes fiscaux de certains pays permettent de financer l'acquisition de biens d'équipement par l'importateur à un coût moindre que celui d'autres formes de financement commercial, ou lorsque des restrictions à l'importation empêchent l'acheteur d'acquies directement du matériel étranger. L'exportation par crédit-bail est habituellement un mode de financement à moyen et à long termes; selon les mécanismes utilisés, l'exportateur est payé au comptant pour le transfert de son titre de propriété à la société de crédit-bail et pour la livraison des biens d'équipement à l'acheteur.

4. Financement de projets

Le financement de projets garantit le remboursement à même les bénéfices que le projet devrait générer lorsqu'il deviendra opérationnel. Les actifs du projet peuvent servir de garantie, de sorte que les prêteurs n'ont essentiellement recours qu'aux actifs et qu'à la marge d'autofinancement du projet. Il y a bien des façons de structurer et d'obtenir des prêts pour des projets. Ces prêts, habituellement consentis à plus long terme, nécessitent de longues périodes de gestation et requièrent un financement innovateur. Les banques à charte canadiennes, par leurs divisions du commerce international et des banques marchandes, sont à l'avant-plan de la structuration de montages financiers à l'appui de projets, surtout dans les secteurs de l'extraction minière, de l'énergie, de la foresterie, du transport, des services d'utilité publique et du génie.

5. Financement par assurance-crédit à l'exportation

Les banques à charte canadiennes se joignent à la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour financer les exportations canadiennes.

Des exportations données peuvent être couvertes par une assurance-crédit en demandant à l'exportateur, qui détient une police d'assurance de la SEE, de désigner comme bénéficiaire de cette police la banque qui fournit le financement.

Certaines banques canadiennes exploitent des filiales spécialisées dans le financement du commerce, qui utilisent la police d'assurance-crédit de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), laquelle assure à 90% les crédits à court et à moyen termes. Le service de financement des exportations de la banque assume le 10% de risque non assuré et fournit le financement. L'exportateur canadien pourrait potentiellement bénéficier d'une prime réduite (selon les facteurs de risque, puisque le financement par assurance-crédit n'est consenti que pour une transaction donnée). Ce financement peut permettre un prompt remboursement sans recours de la part de l'exportateur, et il améliore la marge d'autofinancement.

Les banques à charte canadiennes coopèrent avec la SEE pour financer les exportations de biens et de services d'équipement au moyen de prêts à moyen et à long termes consentis à des acheteurs étrangers. Dans ces cas, la SEE a pour rôle de fournir un financement de

sorte que le coût global du prêt puisse se comparer aux conditions offertes par les organismes étrangers de financement des exportations.

La SEE ne s'occupe habituellement ni de l'acompte ni du financement des dépenses locales. Ainsi, les banques à charte canadiennes fournissent ce financement sous forme de prêt distinct consenti à des termes et à des taux commerciaux concurrentiels. Par conséquent, l'acheteur étranger de produits canadiens peut obtenir un montage financier qui couvre tout le montant de la transaction.

La SEE fournit également un financement lorsque les besoins totaux, le risque de pays ou d'autres conditions applicables au pays ou au type de financement en cause ne peuvent pas être couverts par les services financiers privés. Lorsqu'il a été déterminé qu'une transaction peut se prêter à un financement de la SEE, la banque de l'exportateur, parfois en consortium avec d'autres banques canadiennes, se joindra à la SEE pour fournir ce financement.

La SEE peut garantir des portions du prêt à l'exportation consenti par les banques à charte canadiennes lorsque les risques politiques en cause dépassent les niveaux que les banques établissent elles-mêmes pour leurs prêts, ou lorsque des règlements du gouvernement canadien empêchent les banques de consentir de nouveaux prêts à des emprunteurs de pays donnés. Les principales considérations régissant la vente de produits et de services canadiens à l'étranger sont des facteurs commerciaux comme le prix, la technologie, la qualité des produits et des services, la capacité d'honorer les dates prévues pour la livraison et la réputation globale des produits et services canadiens. Si le financement associé à toute grande opération d'exportation est également important, ce sont ces autres facteurs qui sont essentiels à la réalisation de toute grande transaction avec l'étranger. Dans les premières étapes de la négociation, l'exportateur devrait obtenir, de sa banque et de la SEE, une "lettre d'intérêt" esquissant de façon préliminaire les modalités générales selon lesquelles elles seraient disposées à appuyer le financement de la vente. Pour les transactions plus importantes, il n'est pas rare que l'emprunteur, son gouvernement ou son banquier soit au fait de la forme et des conditions de financement qui seront retenues dans le montage final.

B. La Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne qui a pour but de faciliter et de développer le commerce d'exportation du Canada. La SEE exécute son mandat en fournissant des services d'assurance, de garantie et de financement qui, conjugués à l'offre de conseils et à l'organisation de montages financiers, renforcent la compétitivité internationale des entreprises qui vendent des biens et des services canadiens.

1. Assurance-crédit à l'exportation et assurance-investissement

Les entreprises canadiennes de toutes tailles peuvent assurer leurs ventes à l'exportation contre le risque de non-paiement par les acheteurs étrangers. La SEE assume généralement 90 % des risques commerciaux et politiques incluant l'insolvabilité, le défaut ou le refus de l'acheteur de prendre livraison des marchandises, de même que le blocage de fonds, la guerre ou la rébellion, l'annulation de licences d'importation et autres permis