

le gouvernement client, qui encaisse les recettes tant que la dette du projet n'est pas récupérée. Après une période précisée à l'avance, les actifs sont redonnés au gouvernement mexicain. Toutefois, à ce jour, la participation canadienne aux projets mexicains de type CET n'a été que relativement faible, en partie parce que les institutions financières canadiennes n'ont manifesté que peu d'intérêt à fournir les capitaux nécessaires pour y participer.

LES CRÉDITS POUR LES PROJETS D'INVESTISSEMENT

Sur un marché très concurrentiel comme celui du Mexique, emporter d'importants marchés d'infrastructure dépend de sa capacité d'offrir un financement à moyen (jusqu'à cinq ans) et à long terme (de 5 à 15 ans).

Les banques canadiennes et les autres institutions financières offrent ce type de financement. On peut citer la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et d'autres organismes gouvernementaux. Dans de nombreux cas, les institutions financières internationales comme la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement peuvent également y participer. La taille et la portée d'un grand nombre de projets de développement à long terme nécessitent de trouver diverses sources de financement. Il n'est pas rare pour ce type d'entreprise de mettre en place des consortiums financiers. Les propositions de financement à moyen et à long terme nécessiteront donc une longue période d'évaluation et une documentation complète avant d'être approuvées. Il y a deux grands types d'accords de financement à moyen et à long terme que les exportateurs devraient étudier. Ce sont les crédits acheteur et les crédits fournisseur.

LES CRÉDITS ACHETEUR

Les crédits acheteur sont fournis directement par l'acheteur ou par l'intermédiaire d'une ligne de crédit attribuée à une banque mexicaine. Quand un crédit acheteur est en place, l'exportateur vend sans recours au prêteur.

Les institutions financières internationales et les gouvernements étrangers peuvent offrir des crédits dans le cas des achats concernant la mise en place d'infrastructures. Les entreprises peuvent également, à titre individuel, obtenir un financement pour leurs achats. De tels crédits sont souvent émis par les institutions financières internationales pour les achats effectués par les gouvernements des pays en développement ou dans le cas d'économies en transition. Les entreprises de ces pays peuvent également obtenir un financement pour l'achat de technologie ou d'équipement dont elles ont besoin pour améliorer ou agrandir leurs installations. S'il n'est pas possible de trouver un financement sur place, l'acheteur doit demander au vendeur de participer à la recherche du capital nécessaire. Toutefois, au bout du compte, c'est à l'acheteur qu'incombe le remboursement du prêt ou du crédit.