

## L'aide financière et l'expertise du gouvernement fédéral aident à minimiser les risques

par Jean-François Leroux, MAECI

La poursuite d'occasions d'affaires émanant des projets et des contrats financés par les institutions financières internationales (IFI) requiert un engagement sérieux des ressources humaines et financières d'une société exportatrice. Dans le cadre d'une stratégie visant le marché des IFI, une série d'étapes doivent être franchies. Les principales sont : la réalisation d'un plan de développement des marchés; l'identification de projets et d'occasions d'affaires; l'évaluation des possibilités offertes; la préparation de soumissions; et la mise en oeuvre. En vue d'aider à minimiser les risques liés à ces étapes, le gouvernement fédéral offre toute une gamme de services ainsi que de l'aide financière.

### Passer de la recherche au plan de commercialisation

Afin de concrétiser votre stratégie de développement des marchés, le volet « Stratégie de développement des marchés » du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du gouvernement fédéral peut consentir une aide financière remboursable couvrant des frais liés à la recherche de représentants locaux et au repérage des possibilités de soumissions pour des projets d'immobilisations. Votre plan de commercialisation doit être élaboré sur une période d'une à deux années.

### Mesurer la faisabilité du projet

Vos visites à l'étranger se sont avérées fructueuses et vous avez identifié un projet IFI précis pour lequel le pays bénéficiaire envisage de retenir vos services pour mieux définir le projet? Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'ACDI peut partager les coûts des études de faisabilité. Pour ce faire, votre société doit figurer sur une liste restreinte établie par le pays bénéficiaire. Dans le cas où votre société envisage d'investir dans un projet privé, le PCI peut partager les coûts de l'étude de faisabilité du projet en plus de fournir une aide financière pour sa réalisation. À cette étape, vous devriez normalement avoir choisi un partenaire local avec lequel vous développerez votre projet.

### Préparer la transaction souhaitée

Vous avez identifié une occasion d'affaires dans laquelle interviendrait un acheteur d'un gouvernement étranger? Les modalités d'exécution ou les cautions de soumissions requises présentent-elles toutefois un problème? La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut vous aider à conclure votre éventuelle transaction. La CCC peut ainsi faciliter l'analyse des risques liés aux exigences, aider à la préparation de votre soumission, participer aux négociations du contrat et signer un contrat principal avec votre client. La CCC s'occupera ensuite de l'administration de votre contrat.

Pour aider les sociétés à répondre aux appels d'offres de grands projets à l'extérieur du Canada, le volet « Soumissions pour projets d'immobilisations » du PDME peut contribuer à la préparation de soumissions ou de propositions qui se font aux côtés de compétiteurs internationaux. Pour ce faire, votre société doit viser la fourniture de biens et de services canadiens dans les domaines de l'ingénierie, de la construction, de l'architecture et de la gestion-conseil.

Il se peut que vous ayez approché la Société pour l'expansion des exportations (SEE) au début ou au cours de processus de préparation d'un projet IFI afin qu'elle finance une portion du projet. La SEE pourrait accepter d'en cofinancer une partie avec l'institution financière internationale qui mène le projet. Les principaux services de gestion financière et du risque offerts par la SEE incluent l'assurance du crédit et le financement à l'exportation, l'assurance-investissement à l'étranger, l'assurance-caution et la garantie-caution de bonne fin.

Le Canada finance également des fonds fiduciaires d'expertise-conseil pour consultants intéressés à travailler à la préparation des projets des IFI (consulter l'édition de *CanadExport* du 7 juillet 1997 pour plus de détails).

### Les IFI sur Internet

Enfin, le site Web IFInet (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet>) fournit un accès direct à de l'information sur les projets financés par les IFI et sur les travaux confiés à des experts-conseils canadiens, ainsi que des guides d'affaires destinés aux exportateurs. Une nouvelle page intitulée « Carrefour d'affaires des projets internationaux » se trouve maintenant sur le site Web IFInet et saura aider les sociétés canadiennes intéressées aux projets d'investissement internationaux.

Pour plus d'information sur les ressources disponibles ou sur les projets financés par les IFI, communiquer avec Jean-François Leroux, Division du financement à l'exportation, MAECI, tél.: (613) 996-6188, courriel : [jean-francois.leroux@extott16.x400.gc.ca](mailto:jean-francois.leroux@extott16.x400.gc.ca)



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Les institutions financières internationales : nouvelles, avis et débouchés