

## La gamme des services offerts par la SEE

Néanmoins, M. Escobar signale toujours à ses clients mexicains les possibilités qu'offrent les sources canadiennes de financement, dont l'une des meilleures reste la Société pour l'expansion des exportations. On lit dans le rapport annuel 1992 de la SEE que le Mexique constitue un marché de choix pour ses clients : la SEE a soutenu en 1992 plus de 50 p. 100 de toutes les exportations visibles de marchandises canadiennes à destination du Mexique.

Même les banques commerciales reconnaissent que «la SEE est une source importante quand il s'agit de financer les ventes de produits et services canadiens au Mexique».


Doug Ward, agent des services financiers à la SEE, explique que la Société peut choisir parmi la gamme des services d'assurance ou de financement qu'elle offre l'arrangement qui conviendra le mieux aux besoins du client.

En 1992, le Mexique est devenu le quatrième en importance des marchés où la SEE fournit des assurances, le volume y ayant doublé pour atteindre 324 millions de dollars. L'assurance-crédit qu'offre la Société garantit vos comptes clients s'il y a défaut de paiement. Souvent les banques acceptent l'assurance-crédit de la SEE en garantie de votre marge de crédit. La Société offre d'autres services encore : prêts à l'exportation, assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, assurance sur crédit documentaire.

La SEE peut aussi faciliter l'achat de produits d'équipement en fournissant à votre client du financement à moyen et long terme. On lit dans une brochure de la Société que «pour la plupart des biens d'équipement, la SEE peut généralement financer jusqu'à 85 p. 100 du contenu canadien d'une transaction d'exportation».

Votre client mexicain a accès au financement canadien par le biais de l'une ou l'autre d'une douzaine de lignes de crédit que la SEE a ouvertes au bénéfice d'entreprises ou d'organisations mexicaines. Ces lignes de crédit, à leur maximum, ont déjà représenté une somme totale de plus de 800 millions de dollars.

La plupart des lignes de crédit de la SEE sont établies avec des banques mexicaines. Toutefois, deux d'entre elles ont été ouvertes au bénéfice de la pétrolière publique mexicaine, PEMEX; grâce à l'une de ces dernières, la société GH Bettis d'Edmonton a pu vendre à



**En 1992, les apports nets de capitaux au Mexique ont totalisé 23 milliards de dollars américains - tout cet argent n'attend que les bonnes occasions d'affaires.**

PEMEX pour 281 750 \$ US d'actuateurs hydrauliques utilisés dans l'exploitation du gaz naturel.

Une ligne de crédit de la SEE ouverte au bénéfice de la Banco Nacional de Mexico a fourni un prêt de 1,4 million de dollars à Cementos Tolteca S.A. de C.V. en vue de se procurer des moteurs électriques c.c., les pièces de rechange nécessaires et des services auprès de l'établissement de Peterborough de Générale Électrique du Canada.

Faire appel au financement de la SEE présente nombre d'avantages, pour vous et pour votre client. L'une des options offertes consiste en un prêt à taux fixe, dont les remboursements peuvent être échelonnés sur une période variant de deux à huit ans et demi. Parce que les conditions applicables sont pré-déterminées, le traitement des demandes de financement par le biais des lignes de crédit ouvertes pour les établissements mexicains se fait promptement et sans heurts. On trouvera la marche à suivre en la matière en consultant une brochure de la SEE, intitulée *Pour les exportateurs canadiens : Lignes de crédit au Mexique*.

Il s'agit d'abord de communiquer avec un responsable de la SEE, qui a des bureaux partout au Canada. On vous demandera de fournir certains renseignements de nature financière et technique au sujet de votre entreprise, de même qu'un exemplaire du projet de contrat commercial (si possible).

Une banque mexicaine bénéficiant d'une ligne de crédit de la SEE vérifiera les références de votre client éventuel au Mexique, puis transmettra à la Société une demande de financement. Le montant des prêts consentis peut varier entre 50 000 et 5 millions de dollars américains. Il reste alors à la SEE d'analyser la demande, après quoi la Société et la banque mexicaine indiquent rapidement si la transaction visée est admissible.

Si c'est le cas, la SEE transmet à la banque mexicaine un ordre de paiement provisoire. Sur réception de tous les documents requis par cet ordre de paiement, la Société vous envoie directement le règlement, pour le compte de la banque mexicaine.

Vos clients apprécieront avec quelle facilité se déroule un tel arrangement, de même que les taux d'intérêt avantageux qui s'y rattachent : de l'ordre de 15 p. 100, frais bancaires locaux compris, soit sensiblement moins élevés que les taux pratiqués au Mexique.

Quand des gens d'affaires communiquent avec des fonctionnaires fédéraux ou provinciaux au sujet de la vente au Mexique de biens d'équipement, il n'y a rien d'étonnant à ce que ces derniers s'accordent à dire que «s'adresser à la SEE et à sa banque canadienne est le meilleur conseil qu'ils puissent donner».

Des chefs de file du secteur privé, qu'ils aient recours ou non aux services de financement de la SEE, sont unanimes à ce sujet. «Adressez-vous à la SEE, affirme Brent Raddysh, directeur général à Regina de la société Sweeprite Mfg. Inc., elle en connaît beaucoup en matière de comptes clients à l'étranger.»

Husky Injection Molding Systems Ltd., de Bolton en Ontario, a eu recours régulièrement aux services de financement de la Société. Voici ce qu'en pense son directeur commercial, Jim Wilson : «La SEE offre des instruments très concurrentiels, elle a rendu d'éminents services à nombre de nos clients au Mexique. Sans elle, nos affaires y auraient été bien plus difficiles.»

Sachez que même des banques commerciales canadiennes réfèrent à l'occasion des clients à la SEE. Concurrents sur le marché mexicain, les banques canadiennes et la Société trouvent pourtant leur intérêt à coopérer. Par exemple, souvent une banque commerciale financera une tranche de 15 p. 100 du paiement anticipé d'une transaction, la SEE se chargeant de l'autre tranche de 85 p. 100.

## La succursale de votre quartier

Dans tous les cas, le financement à moyen et à long terme n'est accordé par la SEE que pour le commerce de biens d'équipement. Si vous souhaitez exporter des produits de consommation, il vaut mieux vous adresser à votre succursale bancaire.