

- La situation et le pays de l'acheteur. Fait peu étonnant, les importants clients bien établis, installés dans des pays stables, comportent moins de risque que les petites entreprises ou que celles qui éprouvent des difficultés financières.
- La situation de l'exportateur. Les exportateurs qui sont en mesure de faire la preuve que leurs méthodes d'octroi de crédit et leur capacité de livrer la marchandise conformément à leurs contrats commerciaux réduisent le risque pour l'assureur.
- Le type de marchandises exportées. Les articles spécialisés comportant peu de valeur de récupération posent un risque plus élevé à l'assureur que les articles de consommation courante, lesquels peuvent être facilement revendus à des tiers.

## **LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)**

La SEE est le plus important assureur du crédit à l'exportation. Entièrement détenue par le gouvernement du Canada, la SEE fait la promotion des exportations canadiennes en offrant de l'assurance crédit à l'exportation et des facilités de financement des exportations. La SEE assure une vaste gamme d'exportations canadiennes, y compris des matières premières, des marchandises, des produits semi-finis, des produits de consommation et des services. Pour répondre à la diversité des besoins des exportateurs, la Société offre de l'assurance à court et à moyen terme, des garanties d'exécution et de l'assurance-investissement à l'étranger.

La réglementation de la SEE stipule qu'un certain pourcentage des produits ou des services assurés doit provenir du Canada et se conformer aux exigences relatives au contenu canadien. Le contenu canadien correspond à la valeur des exportations canadiennes, moins le coût des produits et des services importés au Canada et incorporés aux produits ou services qui ont ensuite été exportés du Canada. Dans le cadre de son mandat de soutien des exportations canadiennes, la SEE exige que le contenu canadien maximal réalisable soit atteint. En insistant sur une proportion élevée de contenu canadien, la SEE vise à s'assurer que les sources canadiennes d'approvisionnement sont prises en considération pour le contrat d'exportation.

Les exportateurs sont tenus de remplir un rapport sur le contenu canadien pour se conformer aux exigences de la SEE à cet égard. Ce rapport décompose le contrat d'exportation en parties canadiennes et étrangères quant aux frais de vente, aux matières, à la main-d'œuvre directe, à l'expédition, à d'autres frais (y compris les frais généraux) et au bénéfice afin de déterminer le pourcentage réel des coûts de provenance canadienne par rapport à l'ensemble des exportations canadiennes. Ce pourcentage doit généralement être supérieur à 60 pour 100 pour que les exportations soient admissibles à l'assurance de la SEE.