

Ce type d'engagement de la SEE en vertu d'une ligne de crédit entraîne des coûts qui sont à supporter à la fois par l'exportateur et par l'importateur. L'exportateur canadien doit payer des frais de risque qui sont calculés selon le pays dans lequel les produits sont expédiés, selon les conditions du prêt demandé et selon la nature du risque souverain ou du risque commercial en cause. L'emprunteur mexicain devra lui verser une commission d'engagement sur le montant financé, plus des frais d'administration. Ces frais sont le plus souvent facturés à l'importateur mexicain.

Le taux d'intérêt réel sur la ligne de crédit variera le plus souvent. Deux solutions sont disponibles : un taux flottant fonction du taux interbancaire offert à Londres (LIBOR) ou un taux fixe calculé à partir du «taux de Consensus». Les conditions du taux de Consensus sont fixées par le secrétariat de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à Genève. La SEE se sert de celles-ci pour déterminer les taux d'intérêt appliqués à ces lignes de crédit. Les conditions de remboursement pour l'emprunteur mexicain varieront de 2 à 10 ans. La banque mexicaine fixera alors des conditions comparables de remboursement à l'importateur mexicain.

La SEE offre également une assurance-crédit à l'exportation. En vertu de ce programme, le crédit à l'exportation offert à l'importateur mexicain par l'exportateur canadien peut être assuré par la SEE contre les risques commerciaux et politiques de non-paiement. Le coût de l'assurance variera selon la nature du risque qui sera évaluée en fonction du pays, du risque politique, des conditions de facturation, du produit ou des services vendus et du volume global d'exportation assuré (l'étalement du risque). La prime se situera généralement entre 0,50 dollars et 1,50 dollars pour chaque 100 dollars de volume assuré. Cela revient à dire que la prime d'assurance pourra être inférieure à la moitié du coût des frais financiers qu'un exportateur doit verser pour garantir le financement en vertu d'une ligne de crédit. Une fois la ligne de crédit accordée, l'exportateur canadien n'a plus à s'inquiéter que l'acheteur ne paie pas. Toutefois, en vertu de ce programme d'assurance et dans le cas où l'acheteur au Mexique serait en défaut de paiement, l'exportateur doit faire ce qui est en son possible pour récupérer les fonds au Mexique et il devra attendre une période définie d'avance, le plus souvent six mois, après le défaut de paiement avant de pouvoir faire réclamation en vertu de la police d'assurance. Le délai de paiement de la demande dépendra de la nature de la transaction et des mesures que l'exportateur aura prises pour se faire payer après le défaut, en fonction des conditions du contrat commercial.

On se reportera au chapitre VIII pour obtenir de plus amples renseignements sur la SEE et sur la façon de s'adresser à cet organisme.