

Exportateurs (Suite de la page 1)

des banquiers et des institutions financières, qui sera élaboré pour tout le Canada par l'Institut des banquiers canadiens.

Financement à court terme

La SEE développe actuellement un système de garantie ayant pour objet d'inciter les banques à accorder plus de crédits de fonctionnement aux exportateurs canadiens en fonction de leur créances sur l'étranger. De son côté, la Corporation commerciale canadienne (CCC) a pris l'initiative d'élaborer un programme de paiements échelonnés, qui aidera à fournir un préfinancement aux exportateurs.

Financement à l'exportation à moyen terme

Deux projets de cadres de travail ont été élaborés, afin de renforcer le partenariat entre la SEE, les banques et les institutions financières canadiennes en vue d'accorder un financement à moyen et à long terme aux exportateurs canadiens et surtout aux PME : 1) le Cadre PME de partage des risques, axé sur les entreprises dont le chiffre de ventes annuelles à l'exportation ne dépasse pas 10 millions de dollars et 2) le Cadre général de partage des risques, qui vise les autres exportateurs.

Des copies du rapport sont disponibles à l'infoCentre du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Voir l'encadré à la page 8.

Les trucs du métier

Conquérir un marché d'exportation n'est pas toujours chose facile. Que d'efforts à déployer et combien d'obstacles à surmonter. Et pourtant un jour, c'est la réussite : on paraphe une entente de principe avec un nouveau client ou mieux encore, on finit par signer ce contrat bien mérité.

A partir du prochain numéro, *CanadExport* mettra à votre disposition une nouvelle rubrique vous permettant de nous faire part des secrets de votre réussite dans les différents marchés d'exportation. Voici donc l'occasion d'échanger ces petits "trucs" du métier grâce auxquels on réussit à percer les marchés étrangers.

Les délégués commerciaux font de leur mieux pour expliquer aux gens d'affaires les ambiguïtés du marché dans leurs territoires respectifs. Cependant, votre vision personnelle, modelée par votre expérience du terrain, est irremplaçable. *CanadExport* vous offre ses colonnes pour la partager avec les autres joueurs de l'équipe Canada.

CanadExport attend vos récits avec impatience.

Garanties contractuelles à haut risque?

La SEE à la rescousse

CanadExport a appris que de nombreux exportateurs ne sont pas au courant de l'existence de la gamme de produits et de services disponibles auprès du groupe des assurances à moyen terme de la SEE. Etant donné leur importance pour les exportateurs, *CanadExport* est ravi d'en présenter les grandes lignes.

Fournir des garanties contractuelles dans le cadre d'un projet international, tel que souvent exigé par les acheteurs étrangers pour garantir la soumission ou l'exécution complète d'un contrat, peut comporter des risques et bloquer les ressources financières d'une entreprise. La SEE peut apporter son aide,

en protégeant l'exportateur, la banque ou la société de cautionnement. Voici comment :

Pour les garanties bancaires et les cautions, la SEE offre a) assurance-caution de soumission et assurance-caution de bonne exécution, qui protègent les exportateurs jusqu'à 90% des pertes résultant d'appels injustifiés ou d'appels justifiés pour des raisons indépendantes de la volonté de l'exportateur (par exemple, les situations de force majeure); et b) garanties-cautions de soumission et garanties-cautions de bonne exécution qui couvrent la banque à 100% contre les pertes résultant d'appels injustifiés ou justifiés.

Pour les cautions, la SEE réassure habituellement la société de cautionnement qui émet la caution et partage

(Voir page 3— Les cautions)

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur : Don Wight
Mise en page : Don Wight
Publication : LEAHY C&D

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Tirage : 38 500 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CANADEXPORT*.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication sur le commerce (BCT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : *CANADEXPORT* (BCT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.