

## Qu'offre la SEE?

La SEE offre aux exportateurs canadiens et à leurs acheteurs différents produits et services, y compris de l'assurance-crédit à l'exportation, du financement, des garanties et des cautions.

Les services d'assurance de la SEE protègent les exportateurs contre diverses pertes associées aux risques commerciaux et politiques. La Société offre notamment :

- de l'assurance-crédit à court et à moyen terme;
- de l'assurance et des garanties liées à la soumission et à la bonne fin;
- un appui en matière de cautionnement;
- de l'assurance-équipement (risque politique);
- de l'assurance-investissement à l'étranger.

Les services de gestion des risques de la SEE peuvent assurer une entreprise jusqu'à concurrence de 90 p. 100 de ses pertes en cas de défaut de paiement d'un acheteur étranger. Cette protection aide les entreprises à s'implanter sur de nouveaux marchés sans mettre en péril leur santé financière. Les créances à l'étranger assurées par la SEE peuvent aussi servir de garantie pour obtenir des lignes de crédit bancaires.

## Le financement de la SEE : un univers de différence

Comme les acheteurs étrangers recherchent souvent du financement lorsqu'ils font un achat, la SEE peut leur consentir des prêts pour qu'ils puissent acheter des biens d'équipement et des services canadiens. Ce service augmente l'avantage concurrentiel des exportateurs canadiens et réduit d'autant leur risque.

Les services de financement de la SEE permettent aux exportateurs canadiens d'offrir à leurs clients des montages de financement souples à moyen ou à long terme, entre autres :

- des lignes de crédit établies avec des banques ou organismes dans le monde entier
- des protocoles;
- des achats de billets à ordre;
- des prêts directs à l'acheteur;
- du financement préexpédition à long terme;
- du crédit-bail adossé;
- des montages en financement.

## Services aux PME exportatrices

La SEE aide les PME entreprises à accroître leurs exportations en s'appuyant notamment sur les experts et les instruments suivants :

**Équipe des services financiers aux PME :** L'équipe coordonne toutes les initiatives de la SEE à l'intention des PME qui exportent des biens d'équipement et des services. Elle met l'accent sur la simplification des procédures administratives, l'élaboration de nouveaux produits, l'établissement de partenariats et la recherche de solutions pour cet important secteur de l'économie canadienne.

**Équipe des exportateurs en essor :** Créée en 1995, cette équipe s'emploie exclusivement à aider les exportateurs de plus petite taille à gérer les risques liés à l'exportation. Les entreprises peuvent joindre un membre de l'équipe en composant le 1-800-850-9626 du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, heure locale. Elles ont ainsi accès à un interlocuteur qui connaît bien les besoins des petits exportateurs et qui peut mettre des polices d'assurance en place sur-le-champ et approuver des ventes de millions de dollars à des acheteurs étrangers.

**Assurance-crédit :** Cette assurance couvre les créances des PME et leur permet de libérer leur fonds de roulement et d'accroître leurs marges de crédit bancaires et les cautions qui leur sont consenties.

**Cautions :** L'acheteur exige souvent que l'exportateur lui fournisse une sûreté pour garantir l'exécution du contrat, l'achèvement des travaux ou la livraison des marchandises. Cette sûreté prend habituellement la forme d'une caution émise au nom de l'exportateur par une société de cautionnement.

**Approbation du crédit des acheteurs :** Une vente dépend souvent de la capacité de l'exportateur à répondre rapidement à une demande de crédit de l'acheteur. Le Service de la vérification et de l'analyse du crédit de la SEE se sert de divers outils novateurs, faisant appel entre autres aux technologies de l'information, pour fournir en temps opportun les approbations de crédit dont les clients ont besoin.

**Financement à l'exportation :** Les entreprises qui exportent des biens d'équipement, ou dont les ventes sont habituellement assorties de durées de crédit plus longues, peuvent utiliser les solutions variées de financement que la SEE peut offrir à leurs acheteurs pour décrocher des contrats.

**Garantie générale sur les créances (MARG) :** Ce programme, né de la collaboration entre la SEE et diverses institutions financières canadiennes, aide les exportateurs à accroître leurs marges de crédit, du fait qu'ils peuvent offrir leurs créances à l'étranger à leurs banques comme sûretés.

**Accord-cadre de garantie pour les petits exportateurs :** Il s'agit d'un accord de partage des risques en vertu duquel la SEE garantit jusqu'à 75 p. 100 des prêts accordés par des banques canadiennes à des tiers étrangers, afin qu'ils puissent payer comptant les biens d'équipement et les services que leur vendent des PME canadiennes.

**Northstar Trade Finance Inc. :** En partenariat avec la SEE, Northstar aide les PME canadiennes à être plus concurrentielles en accordant des prêts de 100 000 \$ à 3 millions de dollars, principalement à des acheteurs de biens d'équipement et de services. L'assurance de la SEE protège Northstar contre les risques de non paiement par l'acheteur.

### POUR EN SAVOIR PLUS

Il est possible d'obtenir de plus amples renseignements sur la SEE par téléphone : 1-888-332-3320, télécopieur : (613) 598-6697, courrier électronique : [export@edc4.edc.ca](mailto:export@edc4.edc.ca), par la poste : SEE, 151, rue O'Connor, Ottawa (Canada), K1A 1K3 ou sur le site Web de la SEE : <http://www.edc.ca>



### Faits et chiffres de la SEE pour 1996

- Nombre de clients : 2 965 (2 520 étaient des PME)
- Volume d'activités : 22 milliards de dollars canadiens
- La SEE a appuyé des exportations dans 200 pays