

# Aux frontières de l'exportation



par Scott Shepherd, président directeur général de NORTHSTAR Trade Finance Inc.

## Financement à l'exportation pour les PME

Il était une fois deux jeunes filles qui faisaient une randonnée dans ma province d'origine, la Colombie-Britannique.

Elles s'apprentent à traverser un ruisseau quand une grenouille saute hors de l'eau, et leur dit : « Embrassez-moi et vous deviendrez un banquier spécialisé dans le financement à l'exportation. »

L'une des jeunes filles attrape la grenouille et la jette dans son sac à dos.

« Tu ne l'embrasses pas? » lui demande sa compagne.

« Tu veux rire! répond la première. Les banquiers spécialisés dans le financement à l'exportation, ça court les rues. Mais une grenouille qui parle, ça vaut des millions sur les marchés d'exportation! »

Je ne suis pas certain que l'activité des banquiers finançant l'exportation ait si peu de poids. Par contre, je suis convaincu qu'en vous familiarisant avec cette activité, vous réaliserez le meilleur investissement que vous puissiez jamais faire.

Voici mon point de vue en tant qu'exploitant d'une petite entreprise qui s'applique à assister les nouveaux exportateurs canadiens et ceux qui souhaitent étendre leur activité, en finançant leurs acheteurs étrangers.

NORTHSTAR Trade Finance compte juste un peu plus d'une vingtaine d'employés, mais le rayonnement de notre équipe est sans rapport avec la petitesse de son effectif. Cela tient à ce que nous avons établi des liens professionnels étroits avec un certain nombre de grandes banques, telles que la Banque de Montréal, la Banque Royale du Canada et la HSBC Bank Canada. Le 15 février, la Banque Nationale du Canada se joignait au groupe de nos partenaires. Ensemble, ces institu-

tions nous fournissent plus de 300 millions de dollars de capitaux pour aider les chefs d'entreprise sur les marchés mondiaux.

À tout moment, NORTHSTAR peut

fournir du crédit à des entreprises dans des pays aussi divers que le Chili, la Chine, l'Islande, et bien d'autres.

Cela signifie que nous sommes engagés dans une grande variété de relations commerciales et de situations économiques. Chaque cas est particulier et différent des autres. On peut, cependant, en

tirer un certain nombre de leçons universelles qui intéresseront sûrement les lecteurs de *CanadExport*.

Dans les mois à venir, je vous présenterai, de mon point de vue de banquier spécialisé dans le financement à l'exportation, un certain nombre de tendances et de réalisations importantes. J'aborderai des sujets comme l'examen, par un comité du Sénat, du mandat de la Société pour



M. Scott Shepherd,  
p.d.g de  
NORTHSTAR

## Débouchés en Norvège

(Suite de la page 6)

En raison de la topographie et des grandes distances, la distribution en Norvège est beaucoup plus coûteuse que dans les autres pays scandinaves. Les plus gros distributeurs sont CHS Electronics, Ingram Micro, Computer 2000, Getronics, Actebis et Merkantidata (Norvège).

Il est très facile pour des entreprises canadiennes de faire affaire en Norvège : l'anglais est couramment utilisé, les marchés sont accessibles et il y a un minimum de formalités administratives. Les Norvégiens sont très directs et transparents dans leurs relations.

l'expansion des exportations. Je me pencherai sur les possibilités qu'offre la foison de débouchés à l'échelle du monde alors que le Canada concentre plus que jamais ses exportations sur les États-Unis. Ou sur quel parti les exportateurs pourraient tirer des possibilités qu'offre le commerce électronique.

J'aborderai aussi un certain nombre de sujets plus généraux, notamment où positionner votre entreprise dans le cycle du financement des exportations, et ce que doit savoir le petit exportateur pour faire affaire sans heurt avec les gros prêteurs.

Je ne manque pas de sujets. Globalement, en 1996, les banques canadiennes ont fourni 66 milliards de dollars en facilités de crédit aux exportateurs. Les coopératives de crédit offrent également toute une gamme de possibilités de financement des exportations et les groupes d'assurance, les sociétés d'affacturage et les organismes gouvernementaux jouent aussi un rôle important.

Ces divers intervenants accroissent le choix de solutions auxquelles ont accès les exportateurs.

Ce sont tous là des sujets qui peuvent être savoureux, et je serai bientôt de retour pour vous offrir de quoi vous délecter!

Dans l'intervalle, n'hésitez pas à me faire part de vos questions ou de vos commentaires à : [s.shepherd@northstar.ca](mailto:s.shepherd@northstar.ca)  
internet : [www.northstar.ca](http://www.northstar.ca) \*

Les chefs de file du Canada comme Cognos, Corel, Newbridge et Nortel Networks possèdent leurs propres bureaux en Norvège, tandis que de nombreuses autres sociétés canadiennes y vendent leurs produits par l'entremise d'agents et de distributeurs.

Pour plus de renseignements sur les débouchés, communiquer avec M. Bjorn J. Hanssen, agent de promotion du commerce, ambassade du Canada à Oslo, tél. : (011-47) 22 99 53 00, téléc. : (011-47) 22 99 53 01, courriel : [bjorn.hanssen@dfait-maeci.gc.ca](mailto:bjorn.hanssen@dfait-maeci.gc.ca) \*