

- un profil de l'exportateur;
- des états financiers vérifiés pour les trois dernières années; et
- un résumé des antécédents de l'exportateur en vente internationale.

La SEE étudiera également la solvabilité et la fiabilité de l'acheteur étranger ou de l'institution financière. Elle a besoin des détails du soutien financier demandé. Pour les projets plus importants, elle pourra également exiger une étude de faisabilité, des détails sur l'organisation d'un consortium ainsi que les projections financières du projet.

La SEE peut aider l'exportateur à conclure une entente en lui remettant un certain nombre de documents d'aide. Une lettre d'intérêt signifie que le financement de la SEE pourrait être disponible à l'appui de la transaction. Une lettre détaillée d'intérêt fournit des indications sur la nature et sur l'importance de l'appui que la SEE pourrait apporter à la transaction. Une lettre d'offre pro forma définit les conditions de l'aide probable de la SEE. Enfin, une lettre d'offre de la SEE donne les conditions finales de financement et celles qui apparaîtront dans l'accord officiel de prêt. En s'adressant dès le début à la SEE, les exportateurs éventuels peuvent obtenir ces lettres qui les aideront dans leurs efforts de commercialisation.

LES MODALITÉS DE PARTAGE DES RISQUES

Le fait d'offrir un financement à l'exportation, à moyen et à long terme, aux acheteurs étrangers est un élément essentiel de l'ensemble offert par de nombreuses sociétés canadiennes, en particulier dans le secteur des biens d'équipement. C'est pour cela que la SEE et les banques commerciales ont collaboré pour mettre au point une nouvelle approche coopérative afin de partager les risques de tels projets et de pouvoir offrir un financement.

La SEE s'occupera du financement à moyen et à long terme dans les pays en développement, mais elle ne dispose pas au Canada d'un réseau pour offrir ses services à l'échelle nationale, en particulier aux PME. Les banques commerciales disposent des réseaux et des ressources nécessaires pour prolonger la capacité de la société d'État afin d'appuyer les exportateurs de biens d'équipement. Pour combiner leurs forces respectives, ces organismes s'affairent à instituer deux cadres de partage des risques :

1. Le cadre de partage des risques pour PME qui permet aux banques canadiennes de fournir directement un financement à moyen terme avec une garantie partielle de la SEE pour certains types de transactions dans un grand nombre de pays en développement. Ce cadre, en vertu duquel la SEE garantit 75 pour 100 du montant à financer, a fait l'objet d'un accord avec les six grandes banques en novembre 1994.
2. Le second cadre concerne le partage des risques pour les gros exportateurs, c'est-à-dire ayant des ventes supérieures à dix millions de dollars canadiens. Des négociations sont amorcées entre le gouvernement et les banques au sujet d'une proposition de la SEE pour la mise en œuvre d'un programme de partage des risques à plus grande échelle. Les pays seraient répartis en deux catégories, à risque plus élevé et moins élevé. Cette dernière, dans laquelle les banques prennent à leur propre compte 40 pour 100 des prêts à moyen terme, comprend le Mexique.

Étant donné que 85 pour 100 des exportations du Canada entrent dans des contrats évalués à plus de 25 millions de dollars canadiens, l'enjeu est important. Les PME, qui sont souvent des sous-traitants de ces gros contrats, sont aussi vivement intéressées à la réussite de ces négociations.