

LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

D'après M. James Brockbank, directeur général des Services financiers, Amériques, de la SEE, nombre des banquiers sont prudents quand il s'agit de financer à long terme des investissements à l'exportation au Mexique. La SEE comble donc un besoin important. «Nous avons l'habitude de répondre aux besoins de financement à long terme des projets acceptables au Mexique, dit-il, et les petites entreprises constituent pour nous un marché cible important.»

Les lignes de crédit de la SEE sont particulièrement utiles pour les PME qui cherchent à financer des ventes de biens d'équipement au Mexique. De la même façon, les entreprises peuvent profiter du nouveau processus d'approbation simplifié, précise M. Rolfe Cooke, vice-président de la SEE, région de l'Ontario. «L'admissibilité d'un exportateur à nos programmes est évaluée et décidée par la direction régionale dans un délai qui peut être aussi court que trois jours et pour un financement aussi faible que 50 000 \$ CAN.»

L'un des produits qu'offre la SEE est l'assurance de risque politique, ce qui oblige cet organisme à suivre très attentivement l'évolution des pays étrangers. Y a-t-il un risque politique au Mexique? «Il y a certainement des risques, dit M. Brockbank. Toutefois, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) assure une meilleure protection aux exportateurs ou aux investisseurs canadiens que sur des marchés comme ceux d'Afrique du Sud ou ailleurs en Amérique latine. C'est pourquoi nombre d'entreprises qui investissent sur le marché mexicain ne prennent pas d'assurance contre les risques politiques pour leur investissement une fois qu'elles ont appris à connaître ce marché.»

LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Son mandat est de promouvoir les exportations canadiennes en fournissant aux exportateurs un vaste éventail de services de financement et de gestion du risque, y compris de l'assurance crédit à l'exportation, du financement aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens et des garanties. Comme l'essentiel de ce financement est offert à des conditions relativement favorables (c'est-à-dire en dessous de celles du marché)¹, la SEE assure et finance 50 à 60 pour 100 des activités des entreprises canadiennes au Mexique. La plupart des transactions proviennent de petites et moyennes entreprises (PME).

Le Mexique constitue un marché prioritaire pour la SEE, qui offre sa gamme entière de services financiers à l'appui des exportations de biens et de services à des acheteurs du secteur privé et du secteur public. Citons entre autres neuf lignes de crédit auprès d'institutions financières mexicaines auxquelles les exportations canadiennes de biens d'équipement et de services évaluées à plus de 50 000 \$ CAN peuvent être admissibles.

La SEE peut aussi aider les exportateurs canadiens en fournissant un financement à leurs clients étrangers éventuels. Elle a pour mandat de financer jusqu'à 85 pour 100 des achats de biens d'équipement, d'équipement et de services canadiens par les acheteurs étrangers. Elle offre pour cela des financements à moyen et à long terme, dont :

1. des prêts directs, financés couramment sur des périodes de sept à dix ans, dont une partie est à taux fixe et l'autre à taux flottant;
2. des attributions de lignes de crédit, qu'il n'est possible d'obtenir qu'après que la transaction entre l'acheteur et l'exportateur ait été approuvée; et
3. des achats de billets à ordre et de l'affacturage à forfait pour des transactions dont l'importance va de petite à moyenne sur des périodes allant de deux à cinq ans.

Les crédits consentis aux emprunteurs étrangers sont versés directement à l'exportateur canadien par la SEE au fur et à mesure que l'exportateur remplit ses obligations. La SEE fait ensuite la perception auprès de l'emprunteur en appliquant le taux d'intérêt et les conditions de remboursement qui ont été convenus.

Le financement de la SEE n'est pas automatique et les exportateurs éventuels devront parfois travailler dur pour l'obtenir. Avant de consentir un financement, la SEE doit être convaincue que la transaction est réalisable, que l'exportateur dispose des compétences techniques et financières pour la mener à bien, que le contenu canadien a été maximisé et que l'acheteur étranger est solvable. Pour s'engager dans une transaction, la SEE pourra exiger :

- de l'information sur les marchandises exportées;
- une évaluation du prix du contrat;
- les conditions prévues de paiement et de livraison;
- une Déclaration des retombées pour le Canada, afin de déterminer si les avantages que retire le Canada de la transaction justifient la participation de la SEE;
- une ébauche de proposition ou de contrat commercial;

1. Les taux de la SEE inférieurs aux taux du marché permettent aux exportateurs canadiens de faire concurrence à des entreprises d'autres pays industrialisés qui bénéficient également de crédits subventionnés. Le montant réel des subventions offertes par la SEE et ses concurrents, comme Eximbank aux États-Unis, Export Credits Guarantee Department (ECGD) en Grande-Bretagne et la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE) en France, est régi par une entente internationale appelée le Consensus qui définit le montant maximal de financement permis, les conditions maximales de remboursement autorisées et le taux d'intérêt minimum permis pour aider les exportateurs.