



La société pour l'expansion des exportations

Une entreprise originale

BIEN qu'une grande partie du commerce international se fasse contre paiement comptant, on fait de plus en plus appel aux crédits et aux investissements, et les exportateurs doivent continuellement chercher de nouveaux moyens de financement, d'assurance et de garantie qui leur permettent d'offrir des prix concurrentiels aux acheteurs. Pour réussir, l'exportateur canadien devrait donc disposer d'assurance-crédit, de garanties et de facilités de prêts comparables à celles de ses concurrents étrangers.

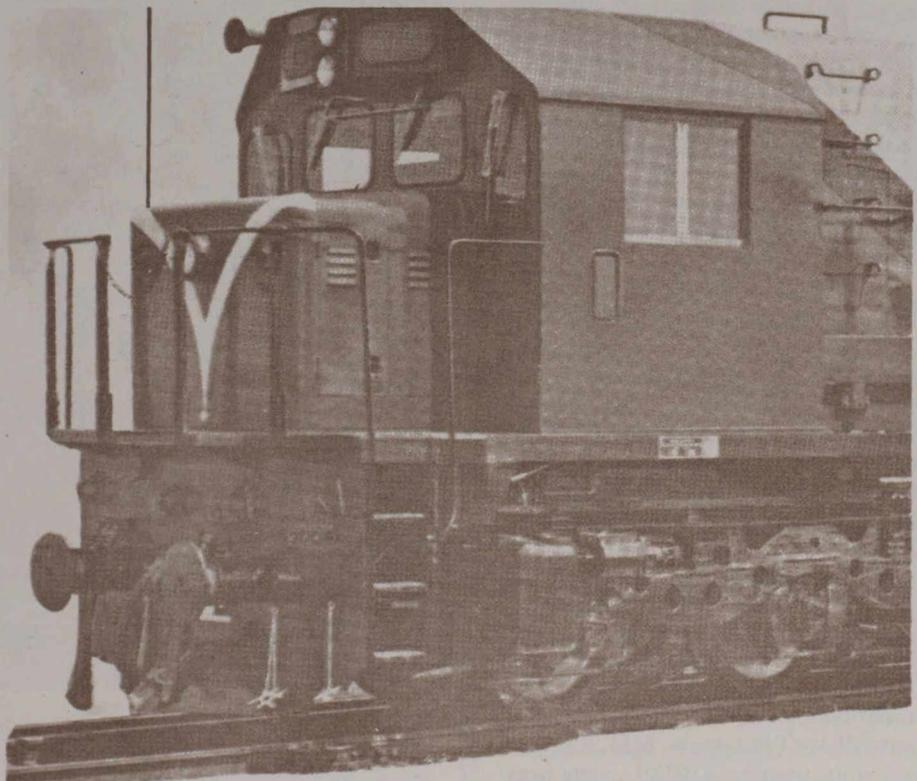
La Société pour l'expansion des exportations (SEE) tend à fournir aux exportateurs canadiens les moyens de rester dans la course.

Le rôle de la SEE ne doit pas être confondu avec celui de l'ACDI, bailleur de fonds bien connu en Afrique. L'ACDI est une agence gouvernementale ayant pour rôle essentiel d'apporter une aide au développement tandis que la SEE tend surtout à favoriser l'exportation des biens d'équipements et de services et fonctionne selon des critères commerciaux. L'ACDI conçoit des projets d'aide, tandis que la SEE s'attend à ce que les exportateurs viennent solliciter ses services pour une opération financière.

La SEE est une société de la Couronne autonome possédant un capital d'un milliard de dollars et un pouvoir d'assurance et de garanties de près de 7 milliards. La SEE n'accorde pas de subventions mais prête aux conditions les plus avantageuses possibles. Ses prêts peuvent aller soit à un exportateur canadien soit à un acheteur étranger, soit à un gouvernement pour le compte d'une entreprise d'Etat.

La SEE en Afrique

La SEE effectue de nombreuses opérations financières dans des pays



● La locomotive diesel électrique GT-22 est un produit industriel canadien dont la vente est subventionnée par la SEE.

africains depuis plusieurs années. Elle a financé des projets agro-industriels tel que le complexe sucrier de Ferké en Côte d'Ivoire, des ventes d'avions et de simulateurs de vol, des navires et des locomotives, des usines complètes, des machines pour l'industrie de la pâte à papier, en somme, tout un éventail de biens d'équipement canadiens.

De 1961 à 1980, des garanties et des prêts ont été accordés dans dix pays africains : Algérie, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Kenya, Libéria, Maroc, Sénégal, Zaïre et Zambie. Les conventions avec l'Algérie ont été les plus importantes (quelque 6 millions de dollars), la Côte d'Ivoire occupant la seconde position pour un montant de

54,7 millions. Les ententes bilatérales d'assurance-investissement intéressent cinq pays africains : Gambie, Ghana, Guinée, Libéria et Maroc. En 1978, un nouveau programme d'assurance-cautionnement a permis à la Société d'ingénierie montréalaise SNC de réaliser un contrat de 80 millions de dollars en Algérie pour la construction d'une fonderie de fer à Rouiba dans le cadre du projet Berliet. Depuis 1978 les sociétés de construction peuvent obtenir des assurances-cautionnements dans les mêmes conditions que les exportateurs de biens d'équipement, même si la participation canadienne n'atteint pas les 80 % généralement exigés. ■