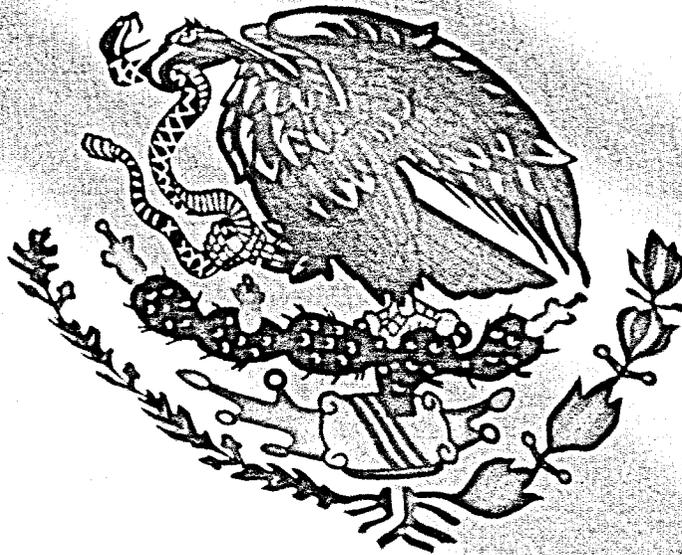
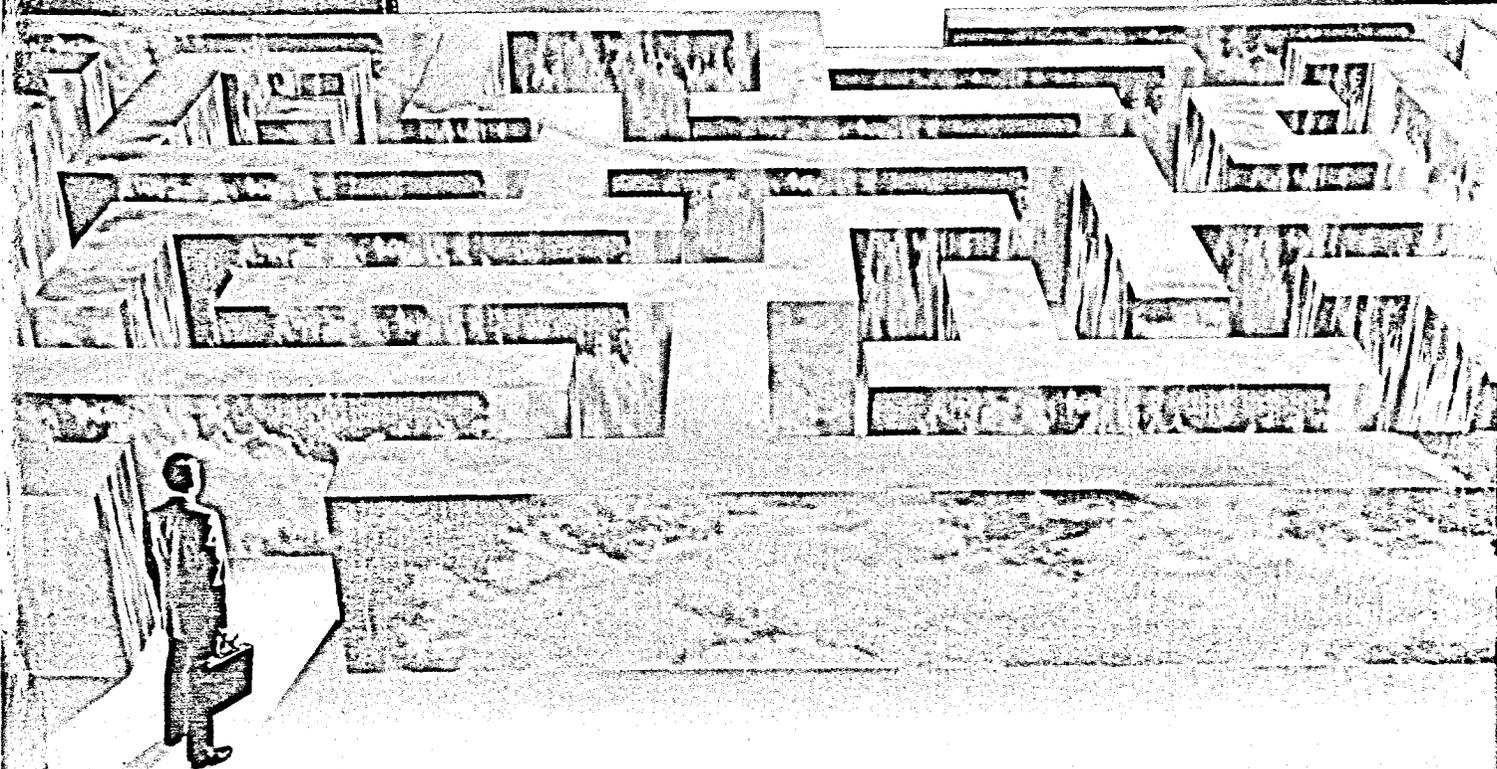


# Comment financer les exportations au



# MEXIQUE

par Frank A. Campbell



**N**ul doute que vous êtes déjà au courant : vendre des produits canadiens au Mexique n'a jamais été aussi facile. Votre plan d'entreprise est au point, mais qu'en est-il du problème du financement?

«Le premier obstacle à surmonter», nous dit Ed Pelger, directeur de projet au Nouveau-Brunswick, «est de trouver le temps et l'argent qui manquent pour réussir son entrée dans un marché.»

Ne vous découragez pas, la conjoncture est tout à fait favorable au financement des échanges avec le Mexique. Le représentant au Canada d'une banque mexicaine nous affirme que «si le risque est jugé acceptable, le financement est disponible».

De renchérir Jeffrey L. Schneider, représentant à Mexico de la Banque de Montréal : «Ce n'est pas le crédit à court terme pour les exportations qui manque!»

Un diplomate en poste à Mexico nous fait part d'une évaluation plus prudente : «Par rapport à la situation d'il y a 18 mois, les banques font preuve d'une certaine prudence, en raison du ralentissement de la croissance au second semestre de l'année dernière. Par contre, si l'on compare avec la morosité de la période 1982-1988, alors, oui, il y a lieu d'être optimiste.»

Les raisons ne manquent pas pour expliquer la conjoncture favorable, la principale étant la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA. En 1993, le commerce bilatéral Canada-Mexique a atteint près de 4,2 milliards de dollars<sup>1</sup>. Rien n'interdit de penser que ce chiffre ne pourra qu'augmenter dans un proche avenir, surtout si l'on considère que les 85 millions de Mexicains importent chaque mois pour 5 à 6 milliards de dollars américains en biens et services.

Des chiffres comme ceux-là n'ont pas échappé à l'attention des banquiers tant canadiens que mexicains. Les investisseurs mexicains, après avoir placé leurs fonds au nord du Rio Grande pendant plus de dix ans, rapatrient aujourd'hui leurs placements au Mexique dans ce qui constitue l'un des plus massifs revirements de l'histoire de la finance internationale. En 1992, les apports nets de capitaux au Mexique ont totalisé 23 milliards de dollars américains - tout cet argent n'attend que les bonnes occasions d'affaires.

<sup>1</sup> Sauf indication contraire, toutes les sommes sont exprimées en dollars canadiens.



**Le représentant au Canada  
d'une banque mexicaine  
nous affirme que «si le  
risque est jugé acceptable,  
le financement est  
disponible».**

## À la recherche du financement

Il ne faudrait pas croire pour autant qu'un pont d'or attend les exportateurs canadiens intéressés au marché mexicain. Les fonds sont disponibles, mais les fournisseurs manquant de sérieux, d'engagement ou de patience sont priés de s'abstenir.

Alf Chaiton, vice-président au Développement de programme, du Forum pour la formation en commerce international (FITT), nous prévient : «Il ne s'agit surtout pas de dire à votre banquier : "L'ALENA est signé, ça veut dire des débouchés au Mexique, j'ai besoin d'une marge de crédit, vite". Vous devez lui montrer que vous avez une bonne stratégie commerciale, les châteaux en Espagne ou au Mexique ne l'intéressent pas.»

Il en va du commerce avec l'étranger comme des affaires au Canada : les relations avec votre banquier sont un facteur important. «Vos rapports avec la banque sont bons? Votre projet est solide? Votre banquier vous écoutera avec intérêt.» Tout aussi importantes seront les relations de votre partenaire mexicain avec son banquier.

M. Chaiton ajoute qu'«il faut être déterminé pour réussir dans le commerce international». FITT, comme d'ailleurs d'autres organisations dans le domaine, veut, entre autres, aider les entreprises canadiennes à acquérir cet état d'esprit par une bonne préparation.

Gilles Lebrun, directeur de la Formation et du counselling, à la BFD, et coordonnateur du Club montréalais des nouveaux exportateurs, insiste sur l'importance qu'il faut accorder à la préparation d'un plan d'entreprise clair et d'un plan financier solide. «Faites et refaites vos calculs, un plan d'entreprise n'est pas un catalogue de promesses. Nous sommes là pour conseiller

les exportateurs; nous devons parfois servir des mises en garde, quand leurs projets dépassent leurs capacités. Certains sont trop prudents, leur projet ne va pas assez loin, c'est notre rôle de les encourager à développer leur proposition.»

Un responsable d'une banque mexicaine nous dit qu'un «bon risque», c'est une entreprise dont les bénéfices sont intéressants, les actifs suffisants et la croissance régulière. Peter Wren, directeur administratif de la division des finances commerciales à Toronto, de la Banque de Montréal, précise : «Les banques vont examiner divers points, comme les capacités d'exploitation, la trésorerie, les compétences des dirigeants de l'entreprise, leur expérience, etc.» Un autre responsable bancaire insiste quant à lui sur la dimension financière : «La capitalisation de l'entreprise doit être adéquate, sans quoi une banque ne s'intéressera pas au projet.»

En règle générale, il est crucial de savoir d'où le financement viendra avant de conclure une affaire, pour la simple raison que les taux d'intérêt mexicains sont très élevés par rapport aux taux canadiens. Si l'acheteur mexicain paie vos marchandises en utilisant sa marge de crédit bancaire, il fera face à des taux d'intérêt entre 20 et 30 p. 100, nous dit M. Chaiton. S'il utilise un prêt commercial, il peut s'attendre à des taux de 23 à 25 p. 100, ou même plus.

Par rapport à leurs homologues canadiens, les banquiers mexicains sont aux prises avec un coût du capital plus élevé - et appliquent des écarts plus grands. Si les bons du Trésor offrent au Canada un rendement d'environ 3 p. 100, l'instrument mexicain équivalent offre des rendements aussi élevés que 11 ou 12 p. 100.

Si vous pouvez indiquer à votre partenaire mexicain où trouver du crédit à meilleur marché, il n'en sera que plus intéressé à faire des affaires avec vous. Ainsi, avant d'entamer toute négociation à Mexico ou à Monterrey, il s'impose que vous rencontriez en personne votre banquier et un agent de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Signalons que toutes les sociétés mexicaines ne s'intéressent pas nécessairement aux sources canadiennes de financement. Claudio Escobar, directeur de la division mexicaine de la société d'Ottawa Lumonics Inc., rappelle que les entreprises mexicaines importantes des lasers de Lumonics sont pour la plupart des multinationales ou de grandes sociétés, qui paient leurs achats à même leurs fonds propres ou en arrangeant le financement auprès d'établissements financiers américains.

## La gamme des services offerts par la SEE

Néanmoins, M. Escobar signale toujours à ses clients mexicains les possibilités qu'offrent les sources canadiennes de financement, dont l'une des meilleures reste la Société pour l'expansion des exportations. On lit dans le rapport annuel 1992 de la SEE que le Mexique constitue un marché de choix pour ses clients : la SEE a soutenu en 1992 plus de 50 p. 100 de toutes les exportations visibles de marchandises canadiennes à destination du Mexique.

Même les banques commerciales reconnaissent que «la SEE est une source importante quand il s'agit de financer les ventes de produits et services canadiens au Mexique».

Doug Ward, agent des services financiers à la SEE, explique que la Société peut choisir parmi la gamme des services d'assurance ou de financement qu'elle offre l'arrangement qui conviendra le mieux aux besoins du client.

En 1992, le Mexique est devenu le quatrième en importance des marchés où la SEE fournit des assurances, le volume y ayant doublé pour atteindre 324 millions de dollars. L'assurance-crédit qu'offre la Société garantit vos comptes clients s'il y a défaut de paiement. Souvent les banques acceptent l'assurance-crédit de la SEE en garantie de votre marge de crédit. La Société offre d'autres services encore : prêts à l'exportation, assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, assurance sur crédit documentaire.

La SEE peut aussi faciliter l'achat de produits d'équipement en fournissant à votre client du financement à moyen et long terme. On lit dans une brochure de la Société que «pour la plupart des biens d'équipement, la SEE peut généralement financer jusqu'à 85 p. 100 du contenu canadien d'une transaction d'exportation».

Votre client mexicain a accès au financement canadien par le biais de l'une ou l'autre d'une douzaine de lignes de crédit que la SEE a ouvertes au bénéfice d'entreprises ou d'organisations mexicaines. Ces lignes de crédit, à leur maximum, ont déjà représenté une somme totale de plus de 800 millions de dollars.

La plupart des lignes de crédit de la SEE sont établies avec des banques mexicaines. Toutefois, deux d'entre elles ont été ouvertes au bénéfice de la pétrolière publique mexicaine, PEMEX; grâce à l'une de ces dernières, la société GH Bettis d'Edmonton a pu vendre à



**En 1992, les apports nets de capitaux au Mexique ont totalisé 23 milliards de dollars américains - tout cet argent n'attend que les bonnes occasions d'affaires.**

PEMEX pour 281 750 \$ US d'actuateurs hydrauliques utilisés dans l'exploitation du gaz naturel.

Une ligne de crédit de la SEE ouverte au bénéfice de la Banco Nacional de Mexico a fourni un prêt de 1,4 million de dollars à Cementos Tolteca S.A. de C.V. en vue de se procurer des moteurs électriques c.c., les pièces de rechange nécessaires et des services auprès de l'établissement de Peterborough de Générale Électrique du Canada.

Faire appel au financement de la SEE présente nombre d'avantages, pour vous et pour votre client. L'une des options offertes consiste en un prêt à taux fixe, dont les remboursements peuvent être échelonnés sur une période variant de deux à huit ans et demi. Parce que les conditions applicables sont pré-déterminées, le traitement des demandes de financement par le biais des lignes de crédit ouvertes pour les établissements mexicains se fait promptement et sans heurts. On trouvera la marche à suivre en la matière en consultant une brochure de la SEE, intitulée *Pour les exportateurs canadiens : Lignes de crédit au Mexique*.

Il s'agit d'abord de communiquer avec un responsable de la SEE, qui a des bureaux partout au Canada. On vous demandera de fournir certains renseignements de nature financière et technique au sujet de votre entreprise, de même qu'un exemplaire du projet de contrat commercial (si possible).

Une banque mexicaine bénéficiant d'une ligne de crédit de la SEE vérifiera les références de votre client éventuel au Mexique, puis transmettra à la Société une demande de financement. Le montant des prêts consentis peut varier entre 50 000 et 5 millions de dollars américains. Il reste alors à la SEE d'analyser la demande, après quoi la Société et la banque mexicaine indiquent rapidement si la transaction visée est admissible.

Si c'est le cas, la SEE transmet à la banque mexicaine un ordre de paiement provisoire. Sur réception de tous les documents requis par cet ordre de paiement, la Société vous envoie directement le règlement, pour le compte de la banque mexicaine.

Vos clients apprécieront avec quelle facilité se déroule un tel arrangement, de même que les taux d'intérêt avantageux qui s'y rattachent : de l'ordre de 15 p. 100, frais bancaires locaux compris, soit sensiblement moins élevés que les taux pratiqués au Mexique.

Quand des gens d'affaires communiquent avec des fonctionnaires fédéraux ou provinciaux au sujet de la vente au Mexique de biens d'équipement, il n'y a rien d'étonnant à ce que ces derniers s'accordent à dire que «s'adresser à la SEE et à sa banque canadienne est le meilleur conseil qu'ils puissent donner».

Des chefs de file du secteur privé, qu'ils aient recours ou non aux services de financement de la SEE, sont unanimes à ce sujet. «Adressez-vous à la SEE, affirme Brent Raddysh, directeur général à Regina de la société Sweeprite Mfg. Inc., elle en connaît beaucoup en matière de comptes clients à l'étranger.»

Husky Injection Molding Systems Ltd., de Bolton en Ontario, a eu recours régulièrement aux services de financement de la Société. Voici ce qu'en pense son directeur commercial, Jim Wilson : «La SEE offre des instruments très concurrentiels, elle a rendu d'éminents services à nombre de nos clients au Mexique. Sans elle, nos affaires y auraient été bien plus difficiles.»

Sachez que même des banques commerciales canadiennes réfèrent à l'occasion des clients à la SEE. Concurrents sur le marché mexicain, les banques canadiennes et la Société trouvent pourtant leur intérêt à coopérer. Par exemple, souvent une banque commerciale financera une tranche de 15 p. 100 du paiement anticipé d'une transaction, la SEE se chargeant de l'autre tranche de 85 p. 100.

## La succursale de votre quartier

Dans tous les cas, le financement à moyen et à long terme n'est accordé par la SEE que pour le commerce de biens d'équipement. Si vous souhaitez exporter des produits de consommation, il vaut mieux vous adresser à votre succursale bancaire.

C'est elle qui vous mettra en rapport avec le service des transactions internationales de la banque.

Rassurez-vous, même les succursales locales s'intéressent aux opérations de financement au Mexique.

M. Wren de la Banque de Montréal fait part de ses réflexions au sujet des événements qui ont débuté en 1982 avec l'amorce de la crise de l'endettement au Mexique (et dans le reste du monde, d'ailleurs). Il rappelle que, malgré les obstacles qui continuent à faire surface de temps à autre, on s'entend généralement pour dire que le Mexique a franchi le cap et que son économie est en voie de stabilisation : « Nous nous sommes un peu retirés de ce marché et sommes devenus moins entreprenants, mais les banques recommencent à y investir. »

Il ajoute : « Nos clients n'hésitent plus à s'y aventurer et, en règle générale, les banques suivent le mouvement. »

M. Frank Fernandez, de la société d'investissement Merrill Lynch, souligne que les banques canadiennes et américaines ne se bousculent pas encore pour s'établir au Mexique. Toutefois, un certain nombre de banques canadiennes ont déjà fait un premier pas en ouvrant un bureau de représentation au Mexique, notamment la Banque Scotia, la Banque Royale du Canada, la Banque de Montréal et la Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC).

M. Raddysh, de Sweep Rite Manufacturing, dit que les banques canadiennes sont d'un précieux secours et qu'elles ont un personnel préposé au traitement des lettres de crédit et des transactions en monnaie étrangère. « Nous avons traité avec plusieurs banques qui se sont chargées des lettres de crédit pour une affaire avec le Mexique, et tout a fonctionné comme sur des roulettes. »

La plupart des spécialistes estiment qu'il vaut mieux s'adresser à son banquier avant d'effectuer un premier voyage de prospection au Mexique. Adressez-vous à la SEE ou au service international d'une banque commerciale. Si votre succursale n'offre pas ce service, demandez qu'un vous indique une succursale (ou une autre banque) qui peut répondre à vos besoins.

Grâce à ce premier contact, vous saurez peut-être mieux comment structurer votre financement. On vous remettra peut-être aussi une lettre de référence à l'intention du représentant de la banque au Mexique, qui vous sera utile si vos démarches aboutissent et que vous avez besoin de financement.



**Vous pouvez alors dormir sur vos deux oreilles en sachant que, lorsque tous les documents nécessaires seront en règle et que les marchandises auront été expédiées, vous serez payé.**

Enfin, il se peut que, suite à cette entrevue, vous obteniez les fonds nécessaires pour augmenter votre capitalisation. Bref, cette première démarche ne peut que vous aider lors de vos prochains séjours au Mexique.

## **Doit-on quand même s'adresser aux banques mexicaines?**

Bien entendu, avec les prêts à moyen terme consentis par la SEE et les besoins à court terme assurés par les banques canadiennes, inutile de s'adresser aux banques mexicaines, n'est-ce pas?

Erreur.

Un document de travail publié par l'Americas Society de New York fait valoir que, même compte tenu des nouveaux débouchés ouverts par l'ALENA, les banques mexicaines disposent d'avantages énormes sur leurs concurrents étrangers grâce à leur réseau de succursales, à leur réputation locale et à leur connaissance des habitudes du marché mexicain.

En réalité, vous avez besoin de l'appui des banques mexicaines, pour diverses raisons. Pensez par exemple à la lettre de crédit qui permettra à votre client de vous payer les produits livrés, du moins au début d'une relation commerciale. Pour obtenir cette lettre de crédit, votre client doit tout d'abord s'adresser à son banquier.

M. Raddysh exhorte à la prudence. Il estime en effet qu'il faut prendre certaines précautions en choisissant une banque mexicaine : « Il est important de choisir un distributeur respecté qui puisse assurer le financement de la transaction par une banque bien cotée au Mexique. »

Il a entendu, par oui-dire, que toutes les banques mexicaines n'ont pas bonne réputation et qu'il faut donc se méfier. C'est pourquoi

vous avez intérêt à tenir compte des conseils de votre partenaire commercial : « Si nous devions nous engager sans intermédiaire, il faudrait nous mettre au travail dès maintenant pour savoir exactement quel est le rôle de toutes les parties. »

Si, malgré une lettre de crédit tirée sur la banque mexicaine, vous n'êtes pas certain d'être payé, demandez à une banque canadienne de confirmer la lettre de crédit, ce qu'elle ne fera que si elle est convaincue de la solvabilité de son homologue mexicain. À tout événement, en accordant une confirmation, la banque assume elle-même les risques qui incombent à la banque mexicaine. Vous pouvez alors dormir sur vos deux oreilles en sachant que, lorsque tous les documents nécessaires seront en règle et que les marchandises auront été expédiées, vous serez payé.

Bien entendu, cette tranquillité d'esprit vous coûtera quelque chose. Mais rassurez-vous, les commissions de confirmation sont minimes, soit entre 1/4 et 3/8 d'un pour cent de la somme totale plus 1/8 d'un pour cent au titre de la négociation ou du règlement.

La plupart des affaires traitées au Mexique par la SEE et les banques commerciales canadiennes passent par les banques mexicaines. À titre d'exemple, les fonds accordés par une banque mexicaine à vos clients pour qu'ils puissent vous payer proviennent peut-être de l'une des lignes de crédit de la SEE, que nous avons déjà évoquées. Il se peut aussi que la banque mexicaine se voie octroyer un prêt par une banque canadienne.

Seules les banques mexicaines peuvent vous accorder les prêts nécessaires pour acheter des biens immobiliers ou financer la formation d'une coentreprise. De plus, si vous prévoyez exporter des biens fabriqués au Mexique vers le Canada ou d'autres pays - si par exemple vous implantez une usine là-bas -, sachez que le Mexique, tout comme le Canada, a des programmes et des organismes qui pourraient s'avérer utiles, notamment des prêts à l'exportation à des taux préférentiels.

Vous aurez certainement intérêt à vous informer au sujet de la Bancomext. Malgré son nom, il ne s'agit pas simplement d'une banque, puisque son champ d'action englobe celui de la SEE et du Service canadien des délégués commerciaux.

Tout comme les banques commerciales privées mexicaines Banamex et Banca Serfin possèdent des bureaux au Canada, la



**les banques mexicaines  
posent toutes sortes  
de questions, surtout  
lorsqu'elles ne vous  
connaissent pas.**

Bancomex a ses propres bureaux à Toronto, Montréal et Vancouver. Chaque bureau est dirigé par un délégué commercial qui pourra vous donner de précieux conseils sur l'exercice des affaires au Mexique.

Cet organisme d'État peut vous conseiller où vous établir au Mexique, arranger des rendez-vous pour votre prochain séjour ou encore vous fournir un accompagnateur pendant les entrevues, le tout gratuitement.

«En fait, nous sommes une banque de développement du commerce», affirme M. Orozco, délégué commercial adjoint de la Bancomex à Montréal. La banque octroie des prêts pour la promotion des exportations, pour l'achat de matières premières ou pour l'agrandissement de votre usine au Mexique. Elle peut aussi accorder un crédit acheteur à une société canadienne souhaitant se procurer des produits mexicains, tout comme la SEE prêterait de l'argent à une entreprise mexicaine désirant acheter des biens ou des services au Canada.

Par ailleurs, vous pouvez obtenir des crédits normalement réservés aux sociétés mexicaines en fondant une coentreprise. Toutefois, même une entreprise que vous possédez à part entière devrait y avoir droit à condition d'être inscrite au Mexique.

Méfiez vous cependant : si vous croyez que tout cet argent est disponible pour le premier venu, vous vous trompez. Comme d'habitude, il est utile d'apporter non seulement une nouvelle technologie, mais aussi des capitaux. Comme le souligne un banquier canadien, les banques mexicaines posent toutes sortes de questions, surtout lorsqu'elles ne vous connaissent pas.

## Choisir le taux d'intérêt qui vous convient

Que vous cherchiez des services bancaires au Canada ou au Mexique, il y a une chose que vous ne devez pas oublier : c'est vous qui payez. Les intérêts, les commissions et les honoraires font partie des frais d'exercice des affaires, mais n'hésitez pas à comparer les taux d'intérêt afin de trouver celui qui vous convient.

Tout dépend de l'influence que vous pouvez exercer. Selon Peter Wren de la Banque de Montréal, «si une société est prospère, que ses mouvements de trésorerie sont bons et qu'elle offre un produit particulier ou éprouvé, le risque sera jugé moindre, ce qui influera manifestement sur les taux d'intérêt».

Le type de garantie que vous pouvez offrir peut également faire la différence. «Si le client est prêt à fournir des bons du Trésor, un montant en espèces ou toute autre forme de garantie liquide, les banques seront beaucoup plus disposées à lui accorder un prêt à un taux d'intérêt plus bas, puisque le risque est moins grand», ajoute M. Wren.

Il est important de vous renseigner, surtout si vous empruntez auprès du système bancaire mexicain où les taux d'intérêt et les frais sont beaucoup plus élevés. Même les PME peuvent épargner de l'argent, si elles y consacrent le temps nécessaire.

Un conseiller financier suggère une stratégie très simple. Demandez des propositions à trois ou quatre banques. Dites-leur que vous avez contacté certains de leurs concurrents, et attendez les résultats.

N'oubliez pas que vous en aurez pour votre argent, ni plus, ni moins. Plutôt que de présumer que le taux d'intérêt le plus bas est nécessairement le meilleur, il faut tenir compte d'autres facteurs, comme la fiabilité de l'institution. Comme le souligne un banquier, «assurez-vous de bien comprendre la façon dont sont établis les taux et demandez si de faibles taux signifient moins de services ou un risque accru».

Ironiquement, ce sont parfois les petites entreprises qui sont le mieux placées pour obtenir le meilleur taux. Une grande société se préoccupera davantage d'autres facteurs comme les services commerciaux, les conseils en matière d'investissement et la gestion de la trésorerie, le paiement des employés, etc. Pour une PME qui compte peu d'employés et qui a moins de décisions financières à prendre, le loyer de l'argent peut représenter le seul facteur vraiment important.

## Rien n'est gratuit

Au sujet des coûts, l'un des thèmes les plus souvent abordés par les spécialistes du commerce avec le Mexique est l'importance des démarches préliminaires comme les visites, les études de faisabilité et les foires.

Interrogé sur ces démarches, M. Chaiton, de FITT, affirme qu'«elles peuvent être très coûteuses. En règle générale, il vous faudra faire probablement jusqu'à six visites, au coût de 3 000 \$ chacune, sur une période de 18 à 24 mois, avant de s'attendre à conclure une transaction de petite ou de moyenne envergure.»

N'est-ce pas un peu décourageant?

«Cela veut simplement dire qu'il faut savoir ce que l'on fait», rassure M. Chaiton. Comme la concurrence est très vive, c'est au début qu'il faut travailler un peu plus fort. Toute la question est de savoir «si vous pouvez trouver un créneau et établir de bonnes relations de travail avec un partenaire mexicain pour tirer parti des débouchés».

Le tout nouveau programme national de formation mis de l'avant par le secteur privé, GéoFITT Mexique, est relié au programme NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique) d'Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Les participants au premier programme économisent de deux façons, explique M. Chaiton. D'une part, les entreprises paient 1 500 \$ pour suivre la formation FITT et 950 \$ pour participer à la délégation commerciale du MAECI dans le cadre de NEMEX. En règle générale, il en coûterait jusqu'à 5 000 \$ et un visiteur ne serait probablement pas capable seul de trouver l'équivalent du programme commercial d'envergure élaboré par MAECI. D'autre part, elles «économisent quelques visites», compte tenu des contacts et de la préparation dont elles bénéficient dans le cadre de GéoFITT/NEMEX.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du MAECI finance un certain nombre d'activités jusqu'à 50 p. 100 des frais, pouvant aller des visites et de la participation aux foires commerciales étrangères jusqu'au paiement des frais juridiques reliés à des ententes de commercialisation et à l'implantation de bureaux commerciaux permanents.

Les entreprises devraient mettre autant de soins à élaborer des propositions afin d'obtenir des fonds publics, qu'à chercher du financement auprès des banques privées.

Puisque ces organismes se préoccupent d'abord de votre succès et non pas de leurs profits, il est plus prudent de les contacter dès le début de vos démarches, et même de leur demander de l'aide au cours de la préparation d'une proposition.

Si vous ne savez pas par où commencer, adressez-vous au personnel du Centre de commerce international de votre région ou au bureau de commerce de votre province. On vous y orientera dans la bonne direction.

## Les outils à votre disposition

La plupart des provinces, sinon toutes, ont des organismes qui prêtent une assistance financière au nouvel exportateur ou qui peuvent vous mettre en contact avec des organismes fédéraux qui offrent des programmes d'aide à l'exportation comme Accès Amérique du Nord.

Selon Ed Pelger, le ministre du Développement économique et du Tourisme du Nouveau-Brunswick travaille de concert avec les banques et d'autres institutions afin de fournir aux entreprises néo-brunswickoises intéressées des renseignements sur le Mexique ainsi que sur tout autre pays.

Parmi les autres outils disponibles, signalons le financement commercial sans recours à une institution financière; en d'autres termes, il s'agit de fournir des marchandises par règlement sur crédit ouvert. Mais soyez prudents.

En outre, certaines grandes entreprises mexicaines préfèrent s'approvisionner de cette façon plutôt que d'immobiliser leurs fonds dans des lettres de crédit. De dire Neil Rennie, directeur général de la division des finances commerciales, de la CIBC à Toronto, «au fur et à mesure que le risque de crédit du Mexique diminue et que les grandes entreprises mexicaines se font mieux connaître auprès de leurs fournisseurs canadiens, les sociétés mexicaines cesseront d'utiliser les lettres de crédit». Cependant, les spécialistes recommandent aux entreprises canadiennes de faire preuve de prudence avant d'accepter de vendre leurs produits et services à ces conditions.

La SEE dispose de programmes d'assurance-crédit visant à aider les exportateurs pour les transactions en compte ouvert. L'assurance atténue les risques de non-paiement de la part de l'acheteur et la banque canadienne peut escompter des comptes-clients ou fournir,



**Les sociétés mexicaines ont  
amassé plus de 8 milliards  
de dollars grâce à plus  
d'une vingtaine d'émissions  
internationales depuis  
le début de 1991.**

en garantie, une assurance assortie de lignes de crédit d'exploitation. Près de 20 p. 100 de l'aide fournie aux exportateurs par la SEE en 1993 ont consisté en des transactions en compte ouvert à court terme (jusqu'à 180 jours).

L'une des façons de vendre vos biens et vos services - et de vous faire payer - est de tirer avantage du financement offert par des organismes de développement international. Il existe deux façons de procéder. La première consiste à se renseigner au sujet des projets qui sont financés et à présenter des soumissions dans le cadre de ces projets. En ce qui concerne le Mexique, la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement et la Société financière internationale sont trois bonnes sources d'information, tout comme le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Vous pouvez profiter du Programme de coopération industrielle de l'ACDI aux fins de la formation de coentreprises ou d'alliances commerciales entre entreprises canadiennes et mexicaines. Cette approche sera plus ou moins fructueuse selon ce que vous commercialisez.

De plus, les spécialistes proposent un autre moyen de financement, rarement envisagé. Il concerne la croissance du marché financier mexicain. Les sociétés mexicaines ont amassé plus de 8 milliards de dollars grâce à plus d'une vingtaine d'émissions internationales depuis le début de 1991. Les institutions financières canadiennes n'ont pas été très actives dans ce domaine, c'est pourquoi les entreprises intéressées devront faire appel à des maisons de courtage américaines comme Lehman Brothers, Goldman Sachs, et First Boston.

Si ce mode de financement vous intéresse, consultez un courtier de bonne réputation. Il va sans dire que les grandes sociétés canadiennes réputées obtiendront des fonds plus facilement qu'une entreprise qui fait ses débuts sur la scène internationale.

## Prendre toutes les précautions nécessaires

Selon David McFadden, du cabinet d'avocats torontois Smyth, Lyons, Torrance, Stevenson and Meyer, l'aide juridique doit être considérée comme un élément de toute première importance, que vous dirigiez une petite entreprise nouvellement créée ou une grande société établie de longue date. Cela ne signifie pas que l'«on doit absolument s'entourer d'avocats du matin au soir», mais on a intérêt à être averti à temps des problèmes qui peuvent se présenter. «J'ai eu connaissance d'histoires déplorables. Des gens ont par exemple été invités à sortir et à faire la fête avec des Mexicains et se sont après coup aperçus que l'offre qu'on leur faisait n'était pas ce dont ils s'attendaient.»

S'entourer des conseils d'un bon fiscaliste semble donc être une bonne idée, bien que, comme le constate M. McFadden, le fait qu'il existe une convention de double imposition entre le Canada et le Mexique «facilite les choses». Celui-ci souligne également que «les lois mexicaines sont en perpétuel changement, tant dans le domaine de l'investissement ou de la fiscalité que dans celui de la protection de l'environnement. Les lois sont en fait remaniées d'un mois à l'autre, alors il faut être capable de se tenir à jour si on veut savoir où on en est».

Les assurances sont un autre élément essentiel qui permet de se couvrir contre les risques. Mieux vaut être bien assuré, surtout lorsqu'on commence à expédier des marchandises ou à offrir des services. La SEE donne bien sûr la possibilité de s'assurer contre toutes sortes de risques, mais il n'est pas dit qu'il ne faut pas chercher ailleurs. Prenez donc votre temps. Étudiez toutes les possibilités. C'est aussi vrai ici qu'au Mexique : mieux vaut bien s'informer avant d'engager des fonds, même, voire surtout, acquis à crédit.

Un des aspects positifs de nos rapports commerciaux actuels avec le Mexique, c'est qu'il n'y a pas de contrôle des changes. Le rapatriement des bénéfices ne semble pas poser de problèmes non plus. Assurez-vous toutefois d'être bien conseillé du point de vue juridique et comptable.

## Une part du gâteau pour les PME?

Tout ce que nous venons d'énoncer s'applique-t-il aux PME? Y a-t-il une place au Mexique pour les petits joueurs? Nombreux sont ceux, dans notre domaine, qui pensent que non. Ce serait tout de même dommage que les PME canadiennes, qui constituent les forces vives de notre économie, soient mises sur la touche.

De l'avis d'un expert, le facteur déterminant, c'est l'acheteur. Lorsqu'une PME canadienne vend ses produits à une PME mexicaine, «tout le monde s'affole un peu».

Cela n'est pas une fatalité, estime Jeffrey Schneider, de la Banque de Montréal: «Les sociétés de toutes tailles peuvent participer aux programmes de la SEE ou bénéficier des services offerts par les banques canadiennes. Si le règlement se fait par crédit documentaire, c'est plutôt la banque mexicaine qui constitue un risque pour nous, et non l'exportateur canadien.»

M. Wren admet que les critères retenus par les banques pour déterminer si une entreprise est en mesure de tenir ses engagements financiers: marge brute d'autofinancement, antécédents, etc. peuvent être source de difficultés pour les nouvelles entreprises. Les banques peuvent considérer une jeune entreprise comme étant le principal «facteur de risque». L'habitude veut, dans un tel cas, qu'une forme ou une autre de garantie soit exigée: avance en espèces, caution, hypothèque immobilière, sur les actifs de l'entreprise, ses stocks, ses créances, etc.

La SEE s'efforce d'aider les PME de différentes façons, notamment en accordant des lignes de crédit aux banques et aux entreprises mexicaines et en abaissant autant que possible les montants minimums des prêts en concertation avec ses homologues mexicains. L'assurance de la SEE offerte aux PME aide en outre les exportateurs qui vendent aux Mexicains en compte ouvert ou par lettre de crédit irrévocable.

En fait, de nombreux programmes conçus par les autorités canadiennes pour développer le commerce avec le Mexique profitent surtout aux PME.



Y a-t-il une place au Mexique pour les petits joueurs? Nombreux sont ceux, dans notre domaine, qui pensent que non.

Certains pensent que les petites entreprises peuvent dans certains cas être avantagées. Plus les entreprises sont grandes, plus on a tendance à considérer qu'elles sont en mesure de pourvoir elles-mêmes au financement de leurs transactions. À cet égard, les PME sont favorisées.

Marcela Orozco, de la Bancomext, abonde pour sa part dans ce sens: «Nous sommes prêts à aider tout le monde, de la petite entreprise familiale à la grande société.»

## Éviter les erreurs du passé

Ce que les PME ne peuvent se permettre, cependant, c'est de reproduire les erreurs, notamment financières, déjà commises par d'autres. On peut d'ailleurs en dire autant pour toute entreprise.

Ce ne sont peut-être pas les liquidités qui manquent, mais les marchés financiers ne font pas de cadeaux: le crédit, au Mexique, dans les années 1990, est cher. Nous ne pouvons nous permettre de nous livrer au jeu ruineux consistant à faire les mêmes erreurs de jugement que ceux qui nous ont précédés. Le conseil donné par Jeffrey Schneider est de «tirer autant que faire se peut les leçons des réussites et des échecs des sociétés qui sont déjà passées par là».

Ce conseil vaut de l'or. Car la voie n'est pas toute tracée. La perspicacité et la persévérance, la patience et le plus élémentaire bon sens sont nécessaires pour pénétrer le marché mexicain et trouver des sources de financement. Ajoutez-y un peu de chance, et vous trouverez peut-être le pactole au Mexique.

## CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL AU CANADA

### COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver  
Tel: (604) 666-0434  
Télec.: (604) 666-8330

### ALBERTA

Edmonton  
Tel: (403) 495-2944  
Télec.: (403) 495-4507

### Calgary

Tel: (403) 292-6660  
Télec.: (403) 292-4578

### SASKATCHEWAN

Saskatoon  
Tel: (306) 975-5315  
Télec.: (306) 975-5334

### MANITOBA

Winnipeg  
Tel: (204) 983-8036  
Télec.: (204) 983-2187

### ONTARIO

Toronto  
Tel: (416) 973-5053  
Télec.: (416) 973-8161

### QUÉBEC

Montréal  
Tel: (514) 283-8185  
Télec.: (514) 283-8794

### NOUVEAU-BRUNSWICK

Moncton  
Tel: (506) 851-6452  
Télec.: (506) 851-6429

### ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Charlottetown  
Tel: (902) 566-7400  
Télec.: (902) 566-7450

### NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax  
Tel: (902) 426-7540  
Télec.: (902) 426-2624

### TERRE-NEUVE

St. John's  
Tel: (709) 772-5511  
Télec.: (709) 772-2327

### Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

InfoEx est la ligne de téléphone du MAECI que vous pouvez utiliser partout au Canada, sans frais, pour obtenir de l'aide et de l'information sur le commerce d'exportation.

1-800-267-8376  
Région d'Ottawa: 944-4000  
Télocopieur: (613) 996-9709

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



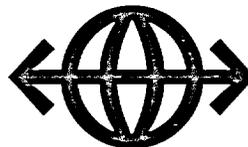
3 5036 01007028 5



## PROFITEZ DES NOUVELLES NORMES D'EXCELLENCE DES SERVICES FINANCIERS À L'EXPORTATION

Vous le savez mieux que personne, le commerce extérieur est un domaine extrêmement concurrentiel où vous ne pouvez atteindre l'excellence que si vos besoins financiers sont satisfaits de façon rapide et efficace. En travaillant en collaboration avec les institutions financières canadiennes et internationales, la SEE a établi de nouvelles normes d'excellence en matière de financement et de gestion des risques pour l'achat de biens et services canadiens.

Grâce à ses prêts directs, à ses 40 lignes de crédit établies dans le monde entier et à ses spécialistes en financement à l'exportation, la SEE offre aux importateurs



**EDC**  
**SEE**  
1944-1994

de biens et services canadiens des solutions souples et novatrices lorsqu'ils achètent canadien.

Aux exportateurs canadiens, la SEE offre toute une gamme de services d'assurance, notamment de l'assurance-crédit à l'exportation, de l'assurance-investissement à l'étranger et des garanties, en plus des services de financement qu'elle fournit à leurs acheteurs étrangers.

Depuis 50 ans, la SEE aide les entreprises canadiennes à être présentes sur les marchés mondiaux. Communiquez avec nous pour savoir comment elle peut vous aider aujourd'hui.