

- Un Fonds spécial de relance des exportations de \$180 millions a été créé pour permettre à la Société pour l'expansion des exportations (SEE) de financer certains projets qu'elle pourrait autrement ne pas être en mesure de poursuivre en raison de contraintes budgétaires. Cette mesure vient s'ajouter aux programmes nouvellement établis par la SEE pour aider les petites et moyennes entreprises.
- Dans le cadre de son Tarif de préférence générale, le Canada a abaissé les taux de droits frappant les produits des pays en développement, mesure qui touche quelque \$10 millions en importations annuelles de ces pays. Cette mesure s'inscrit dans le cadre de notre recherche d'un système commercial international ouvert et juste où le commerce est réellement un processus à deux voies.

J'ai fait référence aux nouveaux programmes de la SEE. Essentiellement, il s'agit du "programme de forfaitage", qui permet d'améliorer l'encaisse des petites entreprises par l'escompte de billets à ordre auprès des banques privées, et du guichet "crédit mixte" qui a été établi pour lui permettre d'offrir à des taux prêteurs très avantageux des conditions rencontrant les offres de financement à l'exportation présentées par nos concurrents. La première utilisation qui en a été faite a permis à la société Bombardier d'obtenir un important contrat pour la vente de rames de métro à la Régie de transport urbain de la ville de Mexico, une transaction d'une valeur de \$100 millions. Comme je ne désire pas mettre la puce à l'oreille de nos compétiteurs, je ne peux vous donner le détail des contrats où ce genre de financement est actuellement offert. Les journaux vous informeront prochainement de quelques beaux projets que l'on obtiendra grâce à ce mécanisme.

Le gouvernement recherche activement l'expansion des marchés d'exportation et à cette fin, collabore étroitement avec les ministères provinciaux concernés. Nos agents commerciaux à l'étranger, à Ottawa et dans les diverses régions du pays sont prêts à vous aider à recenser marchés et acheteurs potentiels. Le Service des délégués commerciaux, mécanisme extra-national du ministère des Affaires extérieures pour les questions commerciales, a été élargi pour faciliter les contacts entre exportateurs canadiens et acheteurs étrangers. Ses représentants agissent également comme consultants à toutes les étapes du marketing international. Les maisons de commerce sont un utile complément au Service des délégués commerciaux, notamment pour les exportateurs qui en sont à leurs débuts ou qui estiment ne pas avoir, seuls, "les reins assez solides". Elles mènent une large gamme d'activités et possèdent une connaissance pratique et spécialisée des marchés internationaux. Leurs compétences dans la recherche de marchés étrangers ont été repertoriées dans un guide que nous mettons à votre disposition.