

La SEE répond-elle aux besoins réels des PME?

La SEE répond-elle aux besoins des exportateurs et des investisseurs canadiens en matière de gestion des risques (p. ex. les marchés émergents, les risques liés aux produits, à la technologie, à la structure financière des projets)?

Étant donné son orientation commerciale, la SEE a-t-elle utilisé son mandat avec efficacité pour épauler l'ensemble des objectifs et des priorités des pouvoirs publics canadiens dans le domaine du commerce extérieur (p. ex. une participation accrue des entreprises canadiennes – PME comprises – aux occasions de commerce international; le renforcement de la capacité financière canadienne dans le domaine du commerce extérieur et de la gestion des risques et de la rentabilité; la protection de l'environnement et le respect des droits de la personne)?

b) Orientation future de la SEE

Quels sont les phénomènes importants qui vont se produire sur les marchés financiers internationaux et auxquels les entreprises canadiennes devront réagir à la fois sur le plan intérieur et international? Quelle signification ont ces tendances pour les exportateurs et les investisseurs canadiens, la SEE, le gouvernement fédéral, les institutions financières et les sociétés d'assurance-crédit?

Que faut-il faire pour maintenir le système de financement canadien du commerce extérieur au premier plan de la concurrence internationale? Comment notre système soutient-il la comparaison avec ceux de nos principaux concurrents (p. ex. le Royaume-Uni, l'Allemagne, les États-Unis, la France, le Japon), compte tenu des tendances des marchés, des différences sur le plan de la réaction à la mondialisation et des différences entre la capacité des marchés privés dans les pays concernés?

Comment la SEE peut-elle renforcer son rôle pour mieux répondre aux besoins de financement des PME?

Dans le domaine du commerce international, quels sont les nouveaux services financiers dont le Canada a besoin et qui ne sont pas offerts par la SEE, les établissements de prêt commercial ou les sociétés spécialisées en assurance-crédit?

Comment la SEE peut-elle stimuler davantage la participation des entreprises canadiennes et l'approvisionnement canadien en ce qui a trait aux débouchés commerciaux étrangers (p.ex. par le biais de la structure du financement de projets, la création de coentreprises, la conclusion d'alliances ou la passation de marchés à des conditions préférentielles, la promotion du contenu canadien, une plus grande présence sur les marchés étrangers)?

La SEE peut-elle fournir une plus grande capacité d'assurance soit directement soit indirectement (p. ex. la réassurance, la co-assurance, l'assurance par l'entremise d'intermédiaires) à l'appui des activités des entreprises canadiennes?