

moyen de divers mécanismes de financement; la participation à des montages importants à recours limités pour l'entreprise s'impose au détriment des risques supportés principalement par les États souverains et les clients.

Le Canada n'est pas suffisamment préparé pour faire face à ces défis. Il manque aux entreprises canadiennes la profondeur de financement et le soutien en matière de gestion des risques dont bénéficient un grand nombre de leurs concurrents lorsqu'elles cherchent à obtenir des exclusivités de produits à l'exportation. Sans doute, les faiblesses du Canada sont largement de nature structurelle. Par exemple :

- les liens de propriété qui existent entre les grandes institutions financières et les conglomérats industriels dans plusieurs pays de l'OCDE, lesquels sont interdits au Canada, ont amené les premières à devenir des entités mondiales ouvertes sur l'extérieur, car elles financent les activités d'autres filiales des mêmes sociétés transnationales à travers le monde;
- ces mêmes institutions financières mondiales sont bien placées dans le nouveau paysage pour promouvoir les exportations de leurs pays et en particulier des sociétés commerciales et industrielles apparentées;
- le mode de garantie et de soutien offert par les OCE, même s'il est peut-être moins efficient que les prêts directs accordés par la SEE, a néanmoins permis aux banques oeuvrant dans les pays étrangers de participer plus activement au financement du commerce extérieur et de créer de meilleurs liens avec les sociétés d'exportation qu'elles ne le font au Canada.

Le secteur financier du Canada fournit aux exportateurs canadiens des services plus restreints que ceux des institutions financières des autres pays. Par conséquent, les entreprises canadiennes comptent de manière excessive sur une seule institution, en l'occurrence la SEE, pour satisfaire leurs besoins financiers. On a doté la Société de la capacité de répondre aussi vite et aussi efficacement que possible aux nouvelles demandes qui lui sont faites, mais la participation d'autres institutions financières est à encourager également, ce, de façon active et urgente. Elle doit réduire son soutien aux exportations individuelles et favoriser le développement stratégique de la capacité commerciale du Canada; cesser de prendre des risques financiers en assurant les exportateurs contre le risque et en gérant activement les risques financiers par des moyens tels que la titrisation; renoncer à son approche passive ou réactive à l'égard des besoins des exportateurs pour devenir un participant plus actif au stade initial de l'élaboration des projets à l'étranger; et surtout assumer un rôle proactif dans l'expansion et la promotion de la capacité financière du secteur privé pour appuyer le commerce extérieur et les investissements internationaux du Canada. En un mot, il est évident que la SEE doit cesser de fonctionner sur une base de transactions pour adopter une orientation stratégique globale.