

exportations, l'obtention de la pleine valeur des créances étrangères sur marges de crédit d'exploitation et le financement limité des exportations vers les pays en développement.

À la suite de notre réunion avec la SEE et les responsables du secteur bancaire, on a mis en oeuvre différents moyens d'améliorer le soutien financier aux exportateurs.

La SEE a récemment mis sur pied une équipe commerciale spécialisée chargée de répondre aux besoins des petites entreprises en matière d'assurance et de financement des exportations. Les objectifs de la nouvelle équipe consistent à faciliter l'accès aux ressources, à simplifier les procédures et à réduire les délais d'exécution.

En outre, la Banque fédérale de développement [BFD] se penche davantage sur les besoins des petites et moyennes entreprises exportatrices. L'organisme est en train d'élargir ses programmes destinés à permettre l'accès aux capitaux de démarrage et de fonctionnement dont les exportateurs ont un grand besoin.

En ce qui concerne les besoins de trésorerie, la période précédant l'expédition de produits à l'exportation est souvent difficile pour une petite entreprise. Pour aider à pallier ce problème, la Corporation commerciale canadienne [CCC] a mis sur pied un programme de paiements progressifs offert par le biais des succursales bancaires. Celui-ci aide les PME à obtenir, à titre de ressources additionnelles, le financement des ventes à l'exportation durant la période qui précède l'expédition.

Un autre problème fréquemment cité au chapitre du financement des exportations concerne le traitement inégal des créances étrangères en termes d'avances sur marges de crédit d'exploitation. La société pour l'expansion des exportations travaille en étroite collaboration avec les banques afin de consentir des marges de crédit d'exploitation aux exportateurs canadiens pour financer leurs créances étrangères.

L'apport de ressources financières appropriées aux exportateurs paraît donc fondamental. Cependant, pour développer les échanges internationaux, il est également important de fournir un financement au client étranger de l'exportateur. Comme on le sait, un bon ensemble de conditions financières permet souvent de conclure la vente.

Ceci est particulièrement vrai sur les marchés des économies en développement. À cet effet, la SEE travaille actuellement, en collaboration avec les banques, à l'établissement de deux cadres pour le partage des risques à l'exportation. Ils visent à encourager les banques à participer activement au financement des exportations ainsi qu'à augmenter la disponibilité des ressources