

Les personnes ciblées appartiennent à un vaste groupe représentatif de banquiers fournissant des services quotidiens à des PME exportatrices. Ce séminaire de formation en milieu réel comprendra un exposé, des vidéoclips et des projections de diapositives, suivis d'une discussion en groupe. À cette dernière devront assister au moins un spécialiste du commerce international venant d'une banque, un représentant de la SEE et un délégué commercial, afin que l'on puisse déployer la gamme entière des services à l'exportation.

Le séminaire sur le financement et l'aide à l'exportation commencera à la fin de l'automne 1994 ou au début de l'année 1995 et il sera organisé sur une période de trois à quatre mois dans 45 à 55 centres à travers le Canada.

De plus, un groupe de travail sur la formation commune (voir l'Annexe III), présidé par l'ICB, cherchera des moyens permettant à tous les intervenants de mieux s'informer sur leurs compétences respectives, afin d'atteindre l'objectif ultime qui est d'améliorer les services destinés aux PME exportatrices.

FINANCEMENT À L'EXPORTATION À COURT TERME

Objectif

On a constaté que la croissance des PME exportatrices était fortement entravée par le manque de fonds de roulement, aussi bien avant qu'après l'expédition des marchandises.

À titre documentaire, disons qu'une entreprise a recours à une ligne de crédit d'exploitation pour combler la brèche qui sépare la date à laquelle elle reçoit le paiement du client à la suite d'une vente et celle à laquelle elle doit payer ses fournisseurs.

Les banques fixent d'ordinaire une limite supérieure à chaque ligne de crédit en se fondant sur deux paramètres. Le premier est un plafond absolu, par exemple 500 000 dollars, qui ne peut être dépassé. Le second est le pourcentage consenti en prêt, soit par exemple 75 pour 100 du montant total des créances *acceptables*. Les créances