

La SEE commande le Forum d'affaires sur les PME

La SEE est l'un des principaux commanditaires du Forum d'affaires et de l'Exposition de l'APEC sur les PME — une des nombreuses initiatives de la SEE visant à aider les petits exportateurs.

Se déroulant du 17 au 18 septembre à Ottawa, le Forum d'affaires comportera des séminaires et des ateliers sur des questions de politique publique qui concernent les PME évoluant sur les marchés internationaux.

M. John Hutchison, vice-président de la SEE responsable de l'Équipe des exportateurs en essor, animera une session clé du Forum ayant pour thème « *Comment réduire au minimum les risques financiers pour pouvoir exporter avec confiance* ». Les participants à cette session, le 18 septembre de 10 h 30 à midi, passeront en revue les risques de crédit associés à l'exportation. Feront partie du panel des représentants de Bancomex — l'organisme public de crédit à l'exportation (OCE) du Mexique; de l'EFIC (Export Finance Insurance Corporation) — l'OCE de l'Australie; et de Industrial Combustion Equipment Manufacturing Inc., une PME exportatrice (et cliente de la SEE) qui a l'expérience de la vente sur les marchés de l'APEC.

La session :

- passera en revue les risques de crédit associés à l'exportation;
- examinera comment l'assurance-crédit, le financement accordé aux acheteurs étrangers et les cautions permettent aux compagnies de réduire au minimum les risques et d'exporter avec confiance;
- esquissera des stratégies de paiement efficaces.



Extraits de l'allocution de l'honorable Sergio Marchi, ministre canadien du Commerce international, à l'occasion du déjeuner organisé par Northstar Trade Finance.

« Quand on pense que la plupart des nouveaux emplois créés au Canada le sont par les petites entreprises, il faut de toute évidence aider ces dernières à explorer en plus grand nombre de nouveaux marchés. Nous devons transformer notre culture commerciale pour tirer profit des possibilités de la gamme complète des types d'entreprises canadiennes. [...] C'est la raison pour laquelle il nous faut absolument munir les petites et moyennes entreprises des outils nécessaires à leur réussite, des outils qui les aideront à implanter leurs entreprises sur de nouveaux marchés sans compromettre leurs résultats financiers. [...] Nous devons continuer à travailler ensemble pour parvenir à notre objectif qui est de doubler le nombre d'exportateurs actifs d'ici l'an 2000. Nous pouvons de toute évidence faire davantage et mieux, et, cela, je m'y engage. »

Les efforts des OCE signalent des initiatives positives de politique de la part de l'APEC

La SEE fait partie d'un groupe de travail d'organismes de crédit à l'exportation (OCE) de l'APEC formé plus tôt cette année pour appuyer les PME exportatrices et le développement des infrastructures dans les économies de l'APEC.

Les membres du groupe se réuniront à Ottawa les 15 et 16 septembre pour examiner les questions clés qui concernent leurs petits clients commerciaux, y compris la familiarité avec les produits et les services, la coopération avec les prêteurs commerciaux et le manque de cohérence dans les pratiques de prêt aux PME exportatrices. Ils se pencheront aussi sur le problème de la paperasserie, les délais administratifs, la nécessité de conseils et de formation en permanence et les difficultés particulières des exportateurs de services.

Le groupe présentera à la réunion ministérielle de l'APEC sur les PME, qui se tiendra à Ottawa les 17 et 18 septembre, un rapport renfermant des initiatives conjointes qui réduiraient ces problèmes et permettraient de mieux aider les PME clientes.

« Les PME exportatrices sont au centre de chaque base de clients, note M. John Hutchison, vice-président de la SEE responsable de l'Équipe des exportateurs en essor. Trouver des moyens de mieux appuyer ce segment clé de la clientèle est une priorité pour les OCE. »

Catalyseurs de projets d'infrastructure

Selon les estimations, les besoins d'infrastructure dans les économies de l'APEC pourraient totaliser jusqu'à 2 billions de dollars durant les 10 prochaines années. Les prêteurs, les investisseurs et les assureurs voudront tous avoir une part du gâteau. De l'avis de nombre d'experts, pour attirer du capital, il est essentiel de s'assurer que les projets sont financièrement viables.

« Les OCE ont clairement un rôle à jouer à ce niveau, indique M. Eric Siegel, premier vice-président des Services financiers à moyen et à long terme à la SEE. Nous pouvons mettre à contribution nos compétences en évaluation et en gestion des risques et agir comme catalyseurs afin de diriger les capitaux privés vers les projets d'infrastructure. »

La SEE a travaillé activement avec d'autres OCE de l'APEC à redéfinir leur rôle dans le domaine du financement de l'infrastructure. Elle est maintenant impatiente de participer à des montages de partage des risques avec d'autres OCE de l'APEC. Quatorze des 18 économies de l'APEC ont de tels organismes.

« Nous envisageons déjà des projets qui pourront exiger des montages de partage des risques avec divers OCE de l'APEC, signale M. John Balint, vice-président au Financement des projets à la SEE. Au bout du compte, ce sont les contrats signés qui font la différence tant pour les exportateurs canadiens que pour les besoins globaux de développement de l'infrastructure des économies de l'APEC. »

Aider les PME à percer sur les marchés de l'Asie-Pacifique

Joe Ng Engineering Limited offre des services d'ingénierie aux secteurs publics et privés à travers le monde depuis 1980. Quoique la compagnie ait connu du succès en Chine entre autres, son président, M. Joe Ng, est le premier à reconnaître que l'exportation vers l'Asie-Pacifique peut représenter un véritable défi.

« Pour vendre en Asie-Pacifique, il faut beaucoup de planification et d'organisation et se constituer une liste de contacts d'affaires clés », dit M. Ng.

Toutefois, pour Joe Ng Ltd., comme pour beaucoup d'autres PME, exporter en Asie-Pacifique comporte aussi des récompenses. « Établir une relation avec des acheteurs asiatiques peut prendre un certain temps mais, une fois la relation établie, elle durera probablement longtemps. »

M. Ng indique que sa compagnie a été très active sur les marchés asiatiques grâce, en partie, aux services de financement et d'assurance offerts par la SEE. Depuis 1987, elle a en effet aidé la compagnie à réduire au minimum les imprévus financiers liés à l'exportation dans cette région.

« La SEE est la seule institution financière capable de fournir à nos clients du financement à long terme à

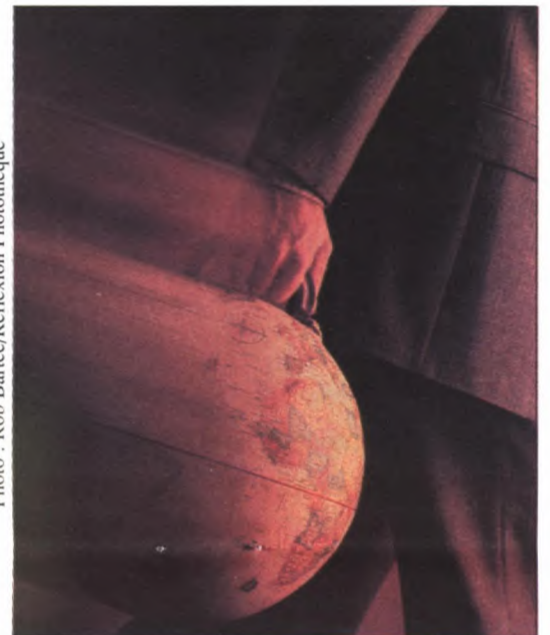


Photo : Rob Bantee/Réflexion Photothèque

des taux concurrentiels, d'ajouter M. Ng. De plus, sa vaste gamme de services d'assurance nous protège si nous ne sommes pas payés. »

Joe Ng Engineering est une des 75 000 PME canadiennes qui exportent. Quelque 2 500 d'entre elles sont des clientes de la SEE, dont 267 qui exportent en Asie.

« Il est dans notre intérêt national d'encourager un plus grand nombre de PME à exporter et à se développer, surtout parce qu'elles sont la clé de la création d'emplois, indique M. Kurt Rufelds, directeur de l'Équipe des exportateurs en essor à la SEE. En fait, des 22 milliards de dollars dont ont bénéficié les clients de la SEE en 1996, 3,8 milliards sont appuyés des PME.

M. Rufelds note que l'Asie-Pacifique peut être un marché important pour les PME, ajoutant toutefois que la vente peut s'y révéler un formidable défi. « Bon nombre de petits exportateurs croient qu'ils ne peuvent tout simplement pas absorber les coûts initiaux nécessaires pour s'implanter sur ce marché. Pourtant, nous voyons tous les jours même les entreprises les plus petites exporter en Asie, que ce soit de petit ou de gros volumes. »

« Nous encourageons les PME à cibler le marché de l'Asie-Pacifique, mais elles doivent se trouver une niche sans trop disperser leurs efforts, note M^{me} June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient. Il faut beaucoup de temps et de persévérance pour exporter vers cette partie du monde. Comme vous devez vous rendre sur place plusieurs fois avant de conclure la vente, l'investissement initial n'est pas négligeable. Mais les PME qui peuvent y trouver leur niche connaîtront le succès. »

L'Équipe des exportateurs en essor de la SEE facilite l'accès des petits exportateurs au marché de l'Asie-Pacifique. « Il n'y a pas d'entreprise trop petite pour exporter, et il n'y a pas d'exportateur trop petit pour la SEE, dit M. Rufelds. Nous voulons fournir tout le soutien possible aux PME. »



Canada 1997