

sans intérêt et en partie commercial de manière à accorder un taux d'intérêt réduit aux acheteurs de produits américains.

Trois organismes spécialisés, soit la Commission canadienne du lait, l'Office canadien du poisson salé et l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, se chargent de la commercialisation d'un certain nombre de produits spéciaux, comme les produits laitiers et le poisson, et de l'octroi de crédits. Ces organismes ont pour premier objectif de répondre aux problèmes particuliers que soulève la commercialisation au Canada des produits dont ils sont responsables. La question du rôle que doivent jouer ces agences dans la commercialisation à l'étranger est subordonné à celui qui leur est conféré au Canada.

Canagrex avait pour objet de fournir un financement et des garanties aux seuls produits agricoles. Toutefois, après un examen attentif de ses activités et de son mandat, on a jugé que cet organisme faisait, entre autres, double emploi avec des mécanismes déjà offerts par la SEE et le secteur privé. Par conséquent, Canagrex a été démantelé.

#### Options à étudier

##### i) Nouveaux organismes spécialisés

Les organismes qui existent à l'heure actuelle assurent le financement nécessaire des exportations de produits de base. On s'est toutefois demandé s'il convenait de mettre sur pied des mécanismes spéciaux de financement dans le cas de produits qui n'étaient pas visés par le programme de vente de grain à crédit. Actuellement, les mécanismes normaux de financement de la SEE s'adressent aux opérations commerciales. Lorsqu'il est nécessaire de rivaliser avec les crédits à moyen et à long terme offerts par nos concurrents, le compte d'assurance de la SEE offre un financement concurrentiel. La suffisance de ce mécanisme fait actuellement l'objet d'examen.

Ces améliorations devraient suffire à répondre aux besoins de financement, étant donné que le nombre de demandes de ce genre de financement est tel qu'il ne serait pas justifié de créer un mécanisme spécialisé.

##### ii) Renforcement des règles internationales

Rivaliser avec les conditions de crédit des concurrents étrangers ne semble pas le moyen le plus durable ni le plus rentable d'oeuvrer dans un secteur où les ventes au comptant et les crédits à court terme sont dans l'ordre normal des choses. Une solution consisterait