

prêts peuvent être consentis à la maison de commerce sous le gage de la créance étrangère attestée par un effet de commerce accepté à sa valeur nominale. L'exportateur peut faire l'objet de recours en cas de différends commerciaux. Pour les petites maisons de commerce, on impose donc souvent comme condition préalable que l'acheteur accepte la marchandise.

L'assurance-expédition de la SEE couvre le non-paiement à l'exportateur et peut être cédée à une banque. Si les banques honorent la police d'assurance, celle-ci ne constitue pas une garantie inconditionnelle. Encore ici, la SEE n'offre pas de garantie à court terme liée à une assurance-expédition, et les garanties à moyen terme couvrant la période suivant l'expédition ne sont pas offertes pour les transactions des maisons de commerce.

Pratiques de traitement des demandes

Les pratiques de la SEE touchant les services d'assurance et le financement prennent énormément de temps et ne répondent pas aux besoins de décisions rapides dans le monde commercial.

C'est pourquoi le Groupe de travail recommande :

Recommandation 19

Que la Société pour l'expansion des exportations fournisse, au niveau de l'expédition tout autant que du contrat, des garanties à court terme couvrant de 90 à 95 % des risques commerciaux et politiques associés à l'exportation. Les autres 5 à 10 % devraient être assumés par la banque de commerce, la maison de commerce ou le fabricant (séparément ou ensemble) sans intervention de la SEE.

Recommandation 20

Que la Société pour l'expansion des exportations fournisse aux banques des garanties à moyen terme touchant le financement sans recours d'un montant équivalant à 85 % des exportations pour appuyer les activités des maisons de commerce.

Recommandation 21

Que la Société pour l'expansion des exportations fournisse des garanties aux banques qui émettent des cautions de soumission et de bonne fin à des acheteurs étrangers au nom de maisons de commerce lorsque leur expérience et leur réputation le justifient.

Recommandation 22

Que la Société pour l'expansion des exportations, les banques et l'association de maisons de commerce recommandée coopèrent pour simplifier les pratiques de la SEE en vue de faciliter et d'accélérer le traitement courant des demandes.

À l'heure actuelle, la SEE n'offre à aucun fournisseur de garanties à court terme couvrant à la fois la période de fabrication et la période postexpédition. L'établissement d'un tel programme avantagerait grandement non seulement les maisons de commerce, mais tous les exportateurs canadiens.

Ces recommandations sont motivées par la nécessité qu'a la SEE de mieux comprendre le secteur des maisons de commerce. La SEE et les banques évaluent encore généralement les maisons de commerce avec les mêmes critères que les fabricants, soit essentiellement l'avoir. Or les maisons de commerce n'ont pas de biens tangibles et ce critère ne leur convient donc pas.

Recommandation 23

Que la Société pour l'expansion des exportations se dote d'un centre chargé de développer des com-

pétences sur les petites et moyennes maisons de commerce afin que ses programmes répondent davantage aux besoins particuliers des maisons de commerce.

Comme nous l'avons mentionné, il faut que les maisons de commerce élaborent des mesures d'accréditation. Il ne fait pas de doute que de telles mesures faciliteraient l'exécution des programmes de la SEE et, à long terme, qu'elles serviraient les intérêts du secteur des maisons de commerce.

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Les programmes d'aide publique au développement de l'ACDI ont totalisé plus de 1,8 milliard de dollars en 1983-1984. Le programme bilatéral de l'Agence présente un intérêt tout particulier pour les maisons de commerce avec des déboursés qui ont totalisé approximativement 750 millions de dollars en 1983-1984, selon les données que l'ACDI a fournies au Groupe de travail (voir le Tableau V-3).

TABLEAU V-3 — Déboursés au titre des programmes bilatéraux — 1983-1984 (en millions de dollars)

— Produits alimentaires (y compris le transport)		
— fournis directement par l'ACDI	250	
— fournis par le biais du MAS	60	
		310
— Produits non alimentaires (y compris le transport)		
— fournis par des organismes d'achat et des organismes canadiens d'exécution sous le contrôle de la Direction des approvisionnements	155	
— achetés par le biais du MAS	25	
		180
— Total des biens et produits achetés par les pays bénéficiaires		200
— Autres		
— secours d'urgence	20	
— frais de transport, de triage, d'emballage et d'expédition non compris ci-dessus	38	
— autres services	2	
		60
— Total des déboursés au titre des programmes bilatéraux		750

Par le passé, les programmes bilatéraux se sont avérés — directement ou indirectement — un moyen fort efficace pour les entreprises canadiennes de se lancer sur les marchés étrangers; nos ingénieurs-conseils en sont un bon exemple. Plus récemment, l'ACDI s'est montrée plus disposée à faire participer le secteur privé à l'exécution de son mandat d'aide au développement. Si les représentants de l'Agence rencontrés se sont dit prêts à traiter avec les maisons de commerce, la pratique ne confirme pas leurs allégations. De fait, très peu de maisons de commerce ont pu profiter d'activités de l'ACDI qui pourraient les aider à se lancer sur les marchés étrangers. Les données fournies par l'ACDI sur ses programmes bilatéraux ont révélé que, sur 923 contrats d'une valeur globale de