

L'intention n'est pas de concurrencer les institutions financières privées, mais plutôt de les compléter et d'améliorer ainsi le financement auquel vous pouvez avoir accès.

Nous envisageons par exemple un meilleur financement avant l'exportation, une assurance de portée plus large, un meilleur financement de projets, un meilleur soutien du crédit-bail ainsi qu'une simplification du processus d'approbation aux fins du Compte du Canada.

Les changements proposés doivent servir à mieux répondre à vos besoins. Je vous encourage donc à nous faire part de ces besoins. Nous devons vous tenir au courant de l'état de ces nouvelles propositions, par l'intermédiaire de la SEE. Nous pourrions ainsi vous fournir des services complets, comparables à ceux de nos concurrents étrangers, et ainsi vous aider à mieux leur faire face.

En ce qui concerne le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), que vous connaissez bien, il a été réexaminé en profondeur l'an dernier. Le secteur privé canadien a été consulté, tout comme les provinces.

Nous avons demandé aux utilisateurs ce qu'ils attendaient du PDME. Ils ont répondu clairement qu'il fallait que le Programme offre un soutien assuré à plus long terme et qu'il réduise le fardeau administratif imposé à ses utilisateurs.

Le nouveau PDME sera un partenariat de partage des risques et des bénéfices entre le gouvernement et le secteur privé. Son concept de base sera celui des stratégies de développement de marchés. Plutôt que de demander une aide pour chaque activité projetée, les sociétés pourront demander une aide globale pour un certain nombre d'activités. Le PDME appuiera alors à plus long terme les stratégies d'exportation élaborées par ces sociétés.

Malgré tous ces efforts, il faut faire encore plus pour aider les firmes canadiennes à prospérer dans un environnement international de plus en plus concurrentiel.

Permettez-moi d'utiliser le Japon comme microcosme de ce qu'il nous faut faire pour réussir au plan international.

Le Japon est un marché où nous avons habituellement fort bien réussi mais où nous devons maintenant lutter pour conserver notre part du marché. Les exportations canadiennes au Japon, notre deuxième marché en importance, ont chuté de plus d'un milliard de dollars en 1991 et n'ont connu qu'une modeste reprise en 1992.

La réduction des prix des produits de base est certainement un facteur explicatif. Mais il est clair, et ce depuis un certain temps, que nos possibilités à long terme d'exportations de