

qu'elle mène sous cette rubrique lui permettent de « niveler les chances » pour les exportateurs canadiens, qui sont nettement désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers. Elle estime que cet appui, qui est axé sur le marché, est conforme aux règles de l'OMC et ne devrait donc pas tomber sous l'égide du *Consensus*. Le problème pour la Société c'est que d'autres pays préconisent l'adoption de définitions institutionnelles de l'appui officiel qui couvriraient l'ensemble des activités, mêmes celles qui sont financées à l'heure actuelle aux conditions du marché. Au cœur du problème est le fait que le *Consensus* date d'avant la création de l'OMC et n'a pas été mis à jour pour tenir compte de l'Accord SMC.

À l'origine, le *Consensus* de l'OCDE devait régir les OCE alors qu'ils se faisaient concurrence, c'est-à-dire principalement dans les marchés dans lesquels aucune possibilité de financement commercial ne s'offrait aux acheteurs étrangers. Or, l'Accord de l'OMC vise plutôt à assurer que les entités gouvernementales pourvoyant un soutien financier (y compris un appui sous forme de crédits à l'exportation) le font sur une base commerciale, c'est-à-dire, sans conférer un avantage.

Ainsi, le *Consensus* devrait s'appliquer lorsque le marché privé fait preuve de peu ou d'aucun intérêt face à un ensemble de risques particuliers, et que, en conséquence, la seule possibilité de concurrence anticipée ou potentielle est celle entre les OCE. Dans de telles situations, le *Consensus* s'avère utile en nivelant les chances. Cela permet aux exportateurs d'avoir confiance que la concurrence repose sur la qualité et le prix des biens et services offerts, plutôt que des avantages « gouvernementaux » procurés par le truchement du financement sous-jacent. Le *Consensus* perd de sa pertinence lorsqu'il existe une concurrence du marché de capital privé, laquelle n'est aucunement restreinte par les lignes directrices de l'OCDE, offrant de meilleures dispositions que celles du *Consensus*.

La SEE produit des rapports sur ses activités commerciales tel que prévu dans le *Consensus*; ces activités sont communes à de nombreux autres pays où le gouvernement appuie directement ou indirectement les crédits à l'exportation. La Société, au sein du groupe de *Consensus*, a subi des « examens par des pairs ». L'examen des opérations de la « vitrine commerciale » n'a révélé aucune preuve de pratiques ayant un effet de distorsion sur le commerce qui pourrait justifier une mise en question de la légitimité de ces pratiques. La difficulté qui se pose au Canada réside dans le fait que les activités du volet commercial et celles visées par le *Consensus* se font sous un même toit, en l'occurrence à la SEE, tandis que dans les autres pays, ces activités sont menées par des entités distinctes. Le Canada fait face à une autre difficulté qui tient du fait que la SEE agit également en tant que prêteur direct, tandis que la quasi-totalité des autres OCE fournissent plutôt de l'assurance-crédit et des cautionnements¹⁵. Deux caractéristiques du *Consensus* font qu'il est particulièrement difficile pour le Canada de s'y conformer : l'accent marqué qu'il met sur le cadre institutionnel et la difficulté d'adopter une approche axée sur le marché lorsque celui-ci est en pleine évolution. La SEE affirme que les exportateurs canadiens se trouveraient dans une position nettement désavantageuse si l'on devait mettre un terme aux opérations de la SEE en vertu de la *vitrine commerciale*, puisque les concurrents internationaux des exportateurs canadiens ont accès à un large éventail de possibilités de financement privé pour le commerce international comparativement à ce qui s'offre au Canada.

15. Les organismes qui oeuvrent comme assureurs ont du mal à comprendre les besoins d'un prêteur direct et à négocier des modalités qui tiennent compte des deux types d'activités. Les négociations seraient plus simples si tous les organismes menaient des activités similaires.