

ses droits de garantie sont comparables à ceux prévus par les programmes étrangers de même nature. Les exportateurs, quant à eux, doivent assumer 10 pour cent du risque.

En raison de la concurrence internationale, le programme de prêts de la SEE doit pouvoir offrir un financement à des taux d'intérêt équivalents aux taux minimums fixés par le Consensus de l'OCDE. Ces taux comportent un élément de subvention pouvant atteindre 2 pour cent. Les exportateurs doivent verser des commissions d'encours en contrepartie des risques de remboursement. Ces commissions sont équivalentes à celles qu'exigent des organismes semblables dans d'autres pays. Le gouvernement subventionne le financement (actuellement de l'ordre de \$100 millions par année) en renonçant au rendement sur ses avoirs dans la SEE. Si la Société subit une perte dans le cadre de ses activités de prêt, le gouvernement est disposé à demander au Parlement d'approuver des crédits pour compenser cette perte. Cela ne s'est toutefois jamais produit jusqu'à présent.

En vertu des articles 27 et 31 (Compte du gouvernement) de la Loi sur l'expansion des exportations, le conseil de direction de la SEE peut refuser de l'assurance, des garanties ou un financement si les montants ou les conditions de ces opérations vont au-delà de ce que la SEE, en tant que société, assumerait normalement. Dans les cas de tels risques, le gouverneur en conseil peut approuver des opérations dans l'intérêt national. L'encours des prêts à l'exportation consentis en vertu de l'article 31 se chiffre actuellement à \$1 milliard.

Options à étudier

L'objectif ultime serait que la SEE puisse accéder à toutes les demandes. Toutefois, le financement qu'elle assure comporte un élément de «subvention» qui entraîne des coûts pour le gouvernement. Les pratiques de saine gestion exigent que l'on tienne compte des risques commerciaux et du risque que peut présenter un pays, ainsi que du contenu canadien et que l'on effectue des analyses coûts-avantages afin de déterminer «la valeur reçue» en contrepartie de l'argent dépensé. Les compromis à faire doivent par conséquent être examinés à la lumière des considérations suivantes.

i) Critères de solvabilité

Il ne s'agit pas dans ce cas de savoir si les exportateurs possèdent les moyens financiers de remplir leurs engagements -- ces exigences semblent être généralement acceptées -- mais plutôt d'établir des critères sur le risque que présente un pays. Au cours des