

financier sur les petites entreprises, des lignes directrices et des critères uniformes concernant l'accès à ce soutien ont été adoptés.

En vertu des nouvelles lignes directrices communes à tous les programmes, l'aide financière directe à l'expansion du commerce international visera plus précisément les entreprises dont les ventes sont inférieures à dix millions de dollars ou qui ont moins de 100 employés (50 pour les entreprises de services). Dans le cas des petites entreprises, le gouvernement fédéral partagera les coûts de participation aux foires commerciales qu'il organise, selon la participation antérieure de l'entreprise à des foires commerciales.

Les nouvelles lignes directrices permettront aux entreprises de déterminer rapidement leur admissibilité pour tous les programmes d'expansion du commerce international.

• Repérer les entreprises prêtes à exporter

Sous l'égide des nouveaux Réseaux commerciaux régionaux, les organisations fédérales, provinciales et privées au niveau tant régional que local travailleront à repérer les entreprises capables d'exporter et les aideront à répondre à la demande. Les Centres de services aux entreprises

du Canada (établis dans toutes les provinces) joueront aussi un rôle de premier plan à cet égard en constituant pour les exportateurs éventuels des points où ceux-ci pourront trouver en un même lieu tous les renseignements dont ils ont besoin pour commencer à exporter.

• Fournir en temps opportun des renseignements sur les débouchés

Le gouvernement engagera des ressources pour acquérir des renseignements à valeur ajoutée et les diffuser aux clients de la façon la plus accessible possible. À cette fin, le MAECI et IC sont en train d'élaborer un cadre de diffusion de l'information grâce auquel les entreprises auront facilement accès à toutes sortes de renseignements sur le commerce international.

Un nouveau Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a aussi été créé afin de permettre aux entreprises canadiennes capables d'exporter, en particulier les PME, de saisir les occasions d'affaires communiquées par les délégués commerciaux à l'étranger.

• Améliorer le financement des exportateurs, en particulier des PME qui commencent à exporter

Pour mieux répondre aux besoins divers des exportateurs canadiens, la SEE (Société pour l'expansion des exportations) a récemment restructuré ses méthodes de fonctionnement. Cette restructuration a consisté essentiellement en la formation de huit équipes sectorielles visant à donner aux clients un service rationalisé fourni par des employés qui connaissent bien le secteur d'activité de l'exportateur. Une de ces équipes – l'Équipe des exportateurs en essor – est chargée de tirer le maximum de l'aide financière accordée aux entreprises dont les ventes annuelles à l'exportation sont inférieures à un million de dollars.

La SEE offre aussi un plus grand nombre d'options de financement aux entreprises dont les ventes annuelles à l'exportation sont inférieures à dix millions de dollars. L'Accord-cadre de garantie pour les petits exportateurs augmente le nombre des sources disponibles d'aide financière à l'exportation en fournissant des garanties partielles aux banques canadiennes participantes. Grâce à un autre nouveau programme, le Programme de garantie générale sur les créances, les petites entreprises auront plus facilement accès à des lignes de crédit sur la foi de leurs créances à l'étranger.

Le nouveau Programme des paiements proportionnels de la Corporation commerciale canadienne (CCC) – une initiative conjointe de la Corporation et d'institutions financières canadiennes – donne aux PME davantage accès au crédit de préfinancement des exportations. En vertu de ce programme, la CCC évaluera les potentialités d'un exportateur et les risques associés à une vente proposée. Si la vente est approuvée, les banques participantes seront autorisées à consentir des fonds à l'entreprise au-delà de sa ligne de crédit normale sous forme de paiements au prorata des travaux exécutés en vue de la réalisation du contrat. La CCC a aussi lancé de nouveaux systèmes automatisés de données sur les fournisseurs, pour repérer les occasions d'affaires internationales avec le gouvernement fédéral américain, les Nations Unies et d'autres organismes, et aider les entreprises canadiennes inscrites à profiter de ces occasions.

Des changements apportés récemment au mandat de la Banque de développement du Canada permettront à celle-ci de mieux répondre aux besoins financiers et administratifs des PME. La Banque offrira toute une gamme de produits et services novateurs, en particulier pour les entreprises naissantes et à forte intensité de connaissances, tout en maintenant sa clientèle habituelle.

En plus d'aider les petites entreprises financièrement, la Banque a élaboré de nouvelles façons d'aider les PME à développer leurs compétences et à pénétrer de nouveaux marchés.

• Améliorer la participation canadienne aux marchés découlant de prêts consentis par les institutions financières internationales

Les prêts consentis par les institutions financières internationales (IFI) aux pays en développement totalisent en moyenne à peu près 40 milliards de dollars américains par année. L'an dernier, la Banque mondiale a déboursé à elle seule plus de 15 milliards de dollars américains. Plus de la moitié de ces prêts avaient trait à des produits et services dispensés par des fournisseurs situés à l'extérieur du pays emprunteur, ce qui procure d'excellentes occasions d'affaires aux exportateurs canadiens. Malheureusement, le Canada a eu un succès mitigé dans les soumissions visant des projets financés par les IFI.

Pour aider les entreprises canadiennes à décrocher les contrats de projets d'immobilisations financés par les IFI, le gouvernement a élaboré une stratégie visant à doubler la valeur des contrats attribués par les IFI au Canada d'ici l'an 2000. La pierre angulaire de cette stratégie

est la création d'une Équipe des projets d'immobilisations, qui veillera à coordonner les efforts que déploie le gouvernement pour aider les exportateurs à décrocher ces contrats. L'Équipe permettra au gouvernement fédéral de concentrer une bonne partie de l'aide financière et commerciale canadienne sur les secteurs d'activité et les pays jugés prioritaires. Elle contribuera aussi beaucoup à améliorer la communication des données commerciales sur les projets financés par les IFI aux entreprises partout au pays.

• Cibler les exportateurs de services aux entreprises

Dans le cadre de sa stratégie visant à accroître les exportations de services, le gouvernement continuera d'inciter les associations d'entreprises de services à se livrer plus activement à la promotion des exportations en maintenant un programme qui a beaucoup de succès, le programme Extension. Divers outils et programmes de formation ont déjà été élaborés à l'intention des associations et de leurs membres. Le gouvernement offre aussi de l'aide aux associations désireuses de mettre sur pied des comités d'exportation ou des programmes de prix dont le rôle est d'inciter leurs membres à se lancer sur de nouveaux marchés. D'autres nouvelles initiatives seront lancées, notamment une trousse électronique de l'exportateur destinée aux entreprises de services, qui décrit tous les aspects de l'exportation de services et comprend plusieurs guides sur des pays donnés.

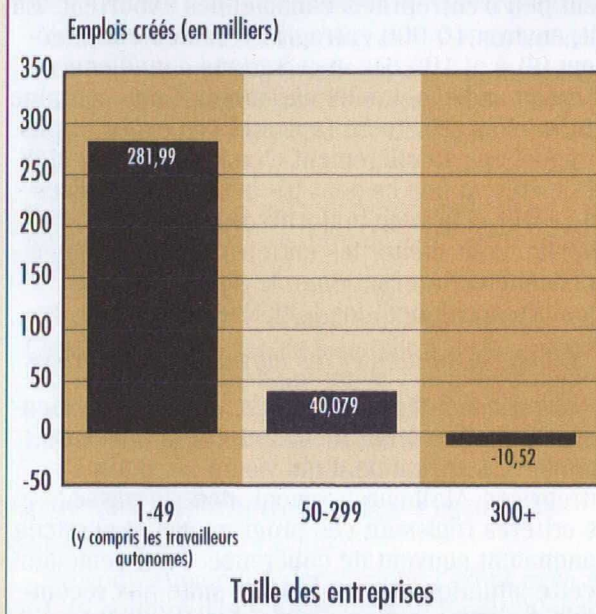
Diversifier les marchés internationaux

Les exportations de biens et services représentent plus du tiers du PIB du Canada, et la majeure partie de ces exportations est destinée à un seul marché, les États-Unis. Pour faire fond sur le succès remporté par le Canada sur le marché américain et étendre ses relations en matière de commerce international, de technologie et d'investissement à d'autres marchés prioritaires en croissance rapide (par exemple l'Amérique latine et la région Asie-Pacifique), le gouvernement propose de prendre les mesures suivantes.

• Concentrer les ressources sur les marchés et les secteurs à forte croissance

Tout en continuant, dans la mesure où les ressources le permettent, de repérer les possibilités qui se présentent dans l'ensemble des marchés et des secteurs d'activité et de prendre les moyens pour en tirer parti, le gouvernement concentrera ses efforts d'expansion du commerce international de façon plus stratégique.

Figure 4
Création d'emplois, selon la taille des entreprises
Canada, 1994-1995



Source : Statistique Canada, évolution entre le 2^e trimestre 1994 et le 2^e trimestre 1995.