

Toutefois, les composantes individuelles de cette mesure globale affichent toutes des taux d'augmentation significatifs sur la période.

- L'assurance a connu une expansion de 30 % par année, mais la contribution des opérations intérieures d'assurance à cette croissance n'est pas claire.
- Le financement direct (prêts octroyés) a augmenté de 37 % par année, mais ces opérations avaient été exceptionnellement faibles en 1994.
- L'ensemble du portefeuille de prêt a augmenté de 14 % par année.

Ces résultats se comparent favorablement aux taux de croissance de l'ensemble des exportations canadiennes de biens sur la même période.

Financement octroyé pour des marchés à risques élevés

Bien que cela ne soit pas explicitement énoncé dans la *Loi sur la SEE*, il est clair que le but poursuivi par la SEE (dans le cadre des politiques du gouvernement) est de soutenir les exportations canadiennes aux régions du monde qui n'ont pas un accès facile aux sources de financement. Étant donné que le principal obstacle au financement commercial est le niveau excessif des risques, la SEE est d'une aide considérable lorsque ses services permettent de pénétrer des marchés considérés comme trop risqués par les prêteurs et les assureurs commerciaux. Comme la SEE l'a déclaré dans son rapport annuel pour 1997, « nous pensons que nos solutions de gestion des risques sont les plus appréciées lorsque les entreprises s'aventurent sur les marchés à risque élevé ». On trouvera au Chapitre 7 un examen des capacités d'évaluation des risques de la SEE.

D'aucuns ont avancé l'idée que les pays de l'OCDE devraient être considérés comme appartenant au groupe des pays à risques les moins élevés au monde. Ils contestent les avantages que présentent les activités de la SEE dans cette région, alléguant que les prêteurs commerciaux pourraient y octroyer tout le financement nécessaire. Mais la classification des risques selon des critères géographiques relève dans une certaine mesure du simplisme. Abstraction faite des pays non-couverts par le secteur financier privé, les caractéristiques des clients et la structure des transactions comptent généralement pour autant dans la détermination des risques que les risques économiques et politiques inhérents au milieu dans lequel la transaction se fait, – donc le risque peut être considérable sur des marchés qu'on pourrait considérer comme relativement sûrs. La SEE fait remarquer dans son rapport annuel pour 1997 que « les États-Unis ont encore constitué en 1997 le marché des exportations comportant les risques les plus élevés (en pourcentage) pour les PME clientes de la SEE. Alors qu'à peine 50 % de la somme de leurs transactions appuyées par la SEE y ont été réalisées, les demandes d'indemnisation présentées pour ce pays dans le cadre du programme d'assurance pour petites entreprises ont représenté 85 % du total ». Le Canada et les États-Unis sont tous deux généralement considérés par les assureurs-crédances comme étant des marchés à risque relativement élevé comparativement à d'autres marchés de l'OCDE, en raison des pratiques commerciales et des lois sur l'insolvabilité de ces pays.