

Autres organismes de commerce d'État

Dans notre étude des possibilités offertes aux maisons canadiennes de commerce extérieur, nous avons été frappés par le nombre d'organismes gouvernementaux, outre la Corporation commerciale canadienne, qui sont autorisés à mener directement des transactions avec l'étranger. Ces organismes tendent à se concentrer dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, et comprennent des organismes comme Canagrex, la Commission canadienne du blé, la Commission canadienne du lait, l'Office canadien du poisson salé et l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Ces organismes nous semblent avoir des traits en commun : ils concurrencent plus ou moins les maisons privées de commerce extérieur et réduisent le potentiel de croissance de ces maisons dans le secteur des affaires.

Le Groupe de travail reconnaît que chacun de ces organismes a été initialement créé pour réaliser certains objectifs de politique canadienne. Il se demande toutefois si le besoin initial n'aurait pas changé avec les ans ou si les pratiques de ces organismes n'ont pas pris des tendances qui n'avaient pas été initialement prévues. Étant donné ces changements, certains organismes pourraient véritablement ne pas avantager au maximum les producteurs concernés en n'utilisant ni tous les canaux de commercialisation disponibles ni l'accès conséquent aux renseignements sur le marché qui pourraient être requis pour maintenir la compétitivité d'un produit.

Dans ce contexte, le Groupe de travail recommande :

Recommandation 17

Que le gouvernement revoie les opérations de tous les organismes de commerce d'État et offices de commercialisation pour déterminer si leurs activités sont conformes au but originel, si les objectifs de politique nécessitent toujours que ces organismes mènent des activités de commerce et si ces organismes ne pourraient pas être remplacés par le secteur des maisons de commerce.

Il recommande en outre :

Recommandation 18

Que les organismes de commerce d'État et les offices de commercialisation soient tenus d'utiliser tous les outils et services canadiens de commercialisation disponibles afin d'optimiser le service offert aux producteurs qu'ils desservent.

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

Dans son étude de l'expérience qu'ont les maisons de commerce des programmes de la SEE, le Groupe de travail a constaté que, surtout en ce qui touche les petites et moyennes maisons de commerce, les services d'assurance avaient la plus grande importance potentielle étant donné la nature du commerce d'exportation. Pourtant, nombre de maisons de commerce ne participent pas à ce programme.

Lors des rencontres que nous avons organisées, nous avons entendu de nombreuses maisons de commerce de petite et moyenne taille nous déclarer que les pratiques de la SEE leur semblent trop complexes et qu'elles demandent trop de temps. Nombre de ces entreprises effectuent habituellement plusieurs livraisons à un grand nombre de clients dans le cadre de transactions de valeur modeste; ces entreprises doivent aussi réagir rapidement aux demandes de l'acheteur. On s'inquiète généralement du fait que les pratiques d'assurance de la SEE ne tiennent

pas suffisamment compte des besoins particuliers des maisons de commerce.

Par ailleurs, en raison d'un capital habituellement réduit, les petites maisons de commerce extérieur doivent avoir un meilleur accès au financement pour qu'elles puissent élargir leurs activités. Un programme d'assurance de la SEE plus simple et plus rapide, conjugué à un appui plus souple de la part des banques canadiennes, serait un moyen fort utile d'améliorer les résultats des petites et moyennes maisons de commerce à l'exportation.

On reconnaît que la SEE pourrait bien avoir éprouvé des difficultés à déterminer la fiabilité et la compétence des maisons de commerce qui lui demandaient une assurance. À cet égard, nous pensons que la création d'un groupement national de maisons de commerce, avec un mécanisme d'accréditation, contribuera grandement à alléger ce problème. Nous croyons également que les intérêts de la SEE et du secteur des maisons de commerce seraient bien servis si la SEE se dotait d'un centre chargé de développer des compétences sur les petites et moyennes maisons de commerce de sorte que son évaluation de ces sociétés puisse se fonder sur une meilleure compréhension de leur mode de fonctionnement.

En plus de l'élaboration de pratiques plus simples et de méthodes plus éclairées d'évaluation des maisons de commerce, le Groupe de travail est d'avis qu'il vaudrait la peine d'envisager une autre approche de la structuration des programmes à court terme offerts par la SEE. Nous aborderons maintenant ces problèmes d'une transaction avec l'étranger avec leurs caractéristiques propres avant et après l'expédition.

Période de fabrication

Les maisons de commerce éprouvent des difficultés à emprunter pendant la période de fabrication, où le montant du prêt requis est important par comparaison avec le capital versé. Des efforts sont faits pour garantir les dettes sur la base de la valeur des marchandises. La valeur de revente des produits de spécialité et des produits périssables, la fluctuation des cours ainsi que le fait que les prêteurs connaissent mal le marché des biens font que ces efforts restent souvent sans succès. L'expérience et la réputation jouent aussi un rôle important.

La SEE offre une assurance sur le chiffre d'affaires global (couvrant toutes les ventes, à quelques exceptions près) tant pour l'expédition que pour le contrat. Sur le plan du contrat, la SEE assurera, pour la période de fabrication, l'ensemble des ventes ayant fait l'objet de contrats, jusqu'à concurrence de 90 % du prix de vente. Cette assurance peut être cédée à une banque. La SEE n'a pas utilisé activement ce service pour les maisons de commerce, surtout parce que les résultats de ces maisons sont jugés incertains. Les banques ne sont pas pleinement satisfaites de la cession parce que l'assurance — qui n'est pas une garantie — est assujettie à de nombreuses conditions.

La SEE n'émet pas de garanties pour les transactions à court terme; elle ne garantit pas non plus les transactions sur le moyen terme pour lesquelles les maisons de commerce sont les exportateurs déclarés. Mais des garanties à moyen terme sont offertes aux fabricants. De plus, l'octroi d'une assurance suppose parfois une longue période d'attente et un long délai de traitement des réclamations en cas de non-paiement, d'annulation du contrat, etc.

Période suivant l'expédition

L'octroi de prêts bancaires pendant la période suivant l'expédition dépend de la solvabilité de l'acheteur et de la disponibilité de devises dans le pays de l'acheteur. Des