

doc
CA1
EA
94527s
EXF

Department of Foreign Affairs
and International Trade



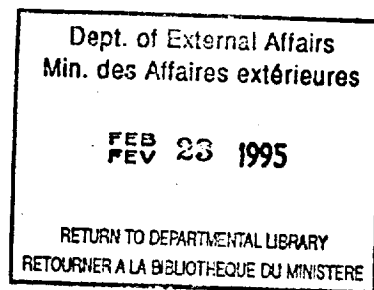
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

.b2648271(E)
.b2648283(F)

SERVICING SME EXPORTERS

Executive Summary

Government and Banks Working Towards Better Support



November, 1994

EXECUTIVE SUMMARY

It is recognized that in today's environment the growth of small and medium-sized enterprises (SMEs) is critical to Canada's economic growth. Further, this economic growth will continue to be export led. At the same time, however, the job- and wealth-creating capabilities of SMEs will not be fully utilized until SMEs become more actively engaged in exporting.

In response to the Government's priorities relating to SMEs, two sub-committees were formed. One, chaired by Industry Canada, examined issues of domestic debt and equity financing to SMEs, the other, chaired by Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), reviewed those issues involving SME exporters, particularly those relating to export financing. This report describes the status of the review of the DFAIT committee.

SME Exporter Action Plan

On May 6, 1994, the Ministers for International Trade, Finance, and Industry respectively, convened a meeting with the heads of 13 banks and other financial institutions, including the Export Development Corporation (EDC), to address the issue of "seeking enhanced means of furthering the capacity of small business to export."

As a result of the May 6th meeting, an *SME Exporter Action Plan (Action Plan)* was formulated and participants were requested to report back to Minister MacLaren in the fall of 1994. The *Action Plan* identified three distinct categories where support to exporters needed to be improved: Information/Access-to-Information, Short-Term Financing and, Medium-Term Export Financing.

Information/Access

The objective of the information/access-to-information component of the *Action Plan* was to enhance the ability of exporters to access information related to exporting and export finance.

Four new ventures were developed to address the information objective:

● *The Road Map to Exporting and Export Finance* - a guide to key contacts who can assist an exporter was developed by bank/financial institution trade specialists, DFAIT, and other interested parties. A Government version of the *Road Map* is available for distribution through the Government network and a bank-customized version of the *Road Map* will be available from the banks.

● *Top Ten Export Programs* - a series of factsheets which help to distil available information on the most frequently used programs and services will be available throughout Canada.

To order a copy of the Road Map and/or Top Ten Export Programs, please contact the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) InfoCentre at 1-800-267-8376 or your local International Trade Centre (ITC) listed in Annex I.

● *InfoCentre Bulletin Board* - is an electronic data bank of international market opportunities and export finance information which can be accessed via a telephone using a personal computer and a modem.

To connect with the IBB, dial (613) 944-1581 inside Ottawa and 1-800-628-1581 outside of Ottawa. Set your modem to 14,400 baud, N-8-1; ANSI/ASCII emulation. For further information, please order the brochure "IBB Your Gateway to the World" from the InfoCentre at 1-800-267-8376 or contact the IBB Administrator at (613) 996-2662.

● *Training* - the Institute of Canadian Bankers, the training arm of the Canadian Bankers Association will roll-out a Canada-wide export and trade finance training seminar to a broad base of bankers and financial institution specialists. It will highlight the importance of exports and improve bankers' knowledge of bank and Government export services.

Short-Term Financing

The lack of sufficient operating capital, both pre- and post-shipment, is a frequent complaint of small businesses. Methods of optimizing the capacity of exporters' operating lines of credit were examined.

EDC has been developing a guarantee facility, which would encourage banks to extend incremental operating lines to Canadian exporters against their foreign accounts receivable. EDC has had extensive discussion with all the Schedule I banks on the concept. The Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal are currently working with EDC to further develop and test the product.

In a separate, parallel, initiative the Canadian Commercial Corporation is developing a Progress Payment Program which will provide pre-shipment financing to exporters.

Medium Term Export Financing

A closer partnership between EDC and Canadian banks/financial institutions in the provision of medium-term financing in support of Canadian exporters, and particularly SME's, was seen as essential for two reasons. First, EDC has a finite appetite for risk in developing country markets, and a risk-sharing approach was seen as a key means of encouraging banks to put more of their resources into developing country markets, thereby increasing Canada's overall capacity to support trade in those markets. Secondly, Canada's banks have a very extensive domestic branch network and existing relationships with virtually all of Canada's small exporters and are, consequently, well positioned to provide additional support to a large number of existing and potential smaller exporters.

Two proposed Frameworks were developed: 1. The SME Risk-Sharing Framework targeted at exporters with annual export sales of less than \$10.0 million; and, 2. The General Risk-Sharing Framework, in support of all larger exporters.

To date, several banks have indicated an interest in pursuing an agreement on an SME Risk-Sharing Framework. This represents significant progress in the process of increasing export financing support. Discussions on a General Risk-Sharing Framework are continuing.

For information on these initiatives and EDC programs in general, please contact your local EDC office listed in Annex II.

Bank Initiatives

Banks and financial institutions have been adopting numerous internal measures to increase awareness of exporting and to enhance financial support to exporters. Substantial resources are being committed to training and the publication of educational materials for both bankers and customers.

In terms of operating capital, those banks/financial institutions with a corporate policy which treat U.S. and Canadian accounts receivable in the same fashion, have re-emphasized this policy with their operational bankers.

As well, the banks and Caisse Desjardins have been most responsive to working with Government on various initiatives, such as the development of the *Road Map to Exporting and Export Finance*.

Finally, agreement on the EDC/Bank SME Risk Sharing Framework is a milestone in export finance support.

The foregoing represents a degree of cooperation never before seen for the benefit of the SME exporter. This cooperative approach is precisely the kind needed to mobilize Canada's export potential, and in particular, the potential of SMEs.

For further information, please contact one of the financial institutions listed in Annex III.

ANNEX I**International Trade Centres**

**Vancouver (British
Columbia and Yukon)**
Tel: 604-666-0434
Fax: 604-666-8330

**Edmonton (Alberta
and Northwest Territories)**
Tel: 403-495-2944
Fax: 403-495-4507

Calgary (Alberta)
Tel: 403-292-6660
Fax: 403-292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)
Tel: 306-975-5315
Fax: 306-975-5334

Winnipeg (Manitoba)
Tel: 204-983-6531
Fax: 204-983-2187

Toronto (Ontario)
Tel: 416-973-5053
Fax: 416-973-8161

Montréal (Québec)
1-800-322-4636
Tel: 514-496-4636
Fax: 514-283-8794

Moncton (New Brunswick)
Tel: 506-851-6452
Fax: 506-851-6429

Halifax (Nova Scotia)
Tel: 902-426-7540
Fax: 902-426-2624

Charlottetown (Prince Edward Island)
Tel: 902-566-7400
Fax: 902-566-7450

St. John's (Newfoundland)
Tel: 709-772-5511
Fax: 709-772-2373

ANNEX II**Export Development Corporation (EDC) Regional Offices**

**Vancouver (British Columbia and
Yukon Regional Office)**

Tel: (604) 666-6234

Fax: (604) 666-7550

**Calgary (Alberta and Northwest
Territories District Office)**

Tel: (403) 292-6898

Fax: (403) 292-6902

**Winnipeg (Manitoba and
Saskatchewan)**

Tel: (204) 983-5114

Fax: (204) 983-2187

Toronto (Ontario Regional Office)

Tel: (416) 973-6211

Fax: (416) 862-1267

London (District Office)

Tel: (519) 645-5828

Fax: (519) 645-5580

Ottawa (District Office)

Tel: (519) 598-2992

Fax: (519) 598-3098

Montréal (Québec Regional Office)

Tel: (514) 283-3013

Fax: (514) 878-9891

Halifax (Atlantic Regional Office)

Tel: (902) 429-0426

Fax: (902) 423-0881

ANNEX III**Financial Institutions**

**ABN-AMRO Bank Canada
416-367-0850**

**Banca Nazionale del Lavoro of Canada
905-850-2425**

**Bank of America Canada
416-863-5400**

**Bank of Montreal
416-867-7129**

**Banque Nationale de Paris (Canada)
514-285-6000**

**Barclays Bank of Canada
416-359-8029**

**CIBC
CIBC Trade Finance
1-800-268-6331**

**Citibank Canada
416-947-5500**

**Hongkong Bank of Canada
416-868-8000**

**Le Mouvement des Caisse Desjardins
1-800-508-2874**

**National Bank of Canada
1-800-269-1350**

**National Westminster Bank of Canada
416-865-0170**

**Royal Bank of Canada
1-800-263-9191**

**Standard Chartered Bank of Canada
416-363-8521**

**The Bank of Nova Scotia
Contact the bank's local trade services
unit**

**Toronto Dominion Bank
International Help Line
1-800-561-7111**

You may wish to contact other banks/financial institutions not listed above regarding their export financing services.



Department of Foreign Affairs
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

AU SERVICE DES PME EXPORTATRICES

Sommaire

***Le gouvernement et les banques veulent renforcer
leur soutien***

novembre, 1994

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01006430 4

DOCS

CA1 EA 94S27s EXF

Servicing SME exporters. Executive
summary. Government and banks
working towards better support. --

43270825

SOMMAIRE

Personne n'ignore que, dans notre monde actuel, la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) est un facteur décisif de la croissance économique du Canada. De plus, cette croissance continuera de se faire sous l'impulsion des exportations. Mais ce potentiel de création d'emplois et de richesses ne sera pas exploité à fond tant que les PME ne seront pas engagées plus activement dans les exportations.

Suite à la priorité que le gouvernement a accordée aux PME, deux sous-comités ont été constitués. L'un, présidé par Industrie Canada, a examiné le financement par emprunt et par capitaux propres offert aux PME dans le pays, et l'autre, présidé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), s'est penché sur les questions ayant trait aux PME exportatrices et en particulier au financement à l'exportation. Le présent rapport fait le point des travaux du comité du MAECI.

Plan d'action concernant les PME exportatrices

Le 6 mai 1994, les ministres du Commerce international, des Finances et de l'Industrie ont tenu une réunion avec les dirigeants de treize banques et d'autres institutions financières, notamment la Société pour l'expansion des exportations (SEE), afin de chercher les meilleurs moyens d'augmenter le potentiel d'exportation des petites entreprises.

La réunion du 6 mai a conduit à l'élaboration d'un *Plan d'action concernant les PME exportatrices (le Plan d'action)* au sujet duquel les participants ont été priés de faire un rapport au ministre MacLaren à l'automne de 1994. Le *Plan d'action* prévoit trois domaines distincts dans lesquels le soutien aux exportateurs a besoin d'être renforcé : l'information/accès à l'information, le financement à court terme et le financement à l'exportation à moyen terme.

Information/Accès à l'information

La composante Information/Accès à l'information du *Plan d'action* a pour objectif de permettre aux exportateurs d'accéder plus facilement à l'information concernant les exportations et le financement à l'exportation.

Quatre nouvelles initiatives ont été prises en ce qui concerne l'objectif Information :

- Le *Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations* - des spécialistes du commerce international venant des banques et des institutions financières, le MAECI et d'autres parties intéressées ont mis au point un guide propre à orienter un exportateur vers les personnes-ressources clés susceptibles de l'aider. On peut se procurer la version gouvernementale du *Carnet de route* par l'intermédiaire du réseau de distribution du gouvernement et la version adaptée aux besoins bancaires auprès des banques.

- Les *Dix grands programmes d'aide à l'exportation* - une série de feuilles d'information, qui permet de distiller les renseignements disponibles sur les programmes et services les plus fréquemment utilisés, sera diffusée partout au Canada.

Pour commander un exemplaire du Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations et/ou les Dix grands programmes d'aide à l'exportation, vous pouvez communiquer avec L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAECI) au 1-800-267-8376 ou avec le centre de commerce international (CCI) de votre région (voir Annexe I).

- Le *Babillard électronique de l'InfoCentre* - c'est une banque de données électroniques concernant les débouchés internationaux et le financement à l'exportation, qui est accessible par téléphone au moyen d'un ordinateur personnel et d'un modem.

Pour accéder au babillard: dans la région d'Ottawa, appeler directement le (613) 944-1581; régler le modem jusqu'au 14 000 bauds, N-8-1;

ANSI/ASCII par émulation. À l'extérieur d'Ottawa, on peut également accéder au babillard en composant le 1-800-628-1581. Pour de plus amples renseignements, veuillez commander la brochure BÉI: Votre fenêtre sur le monde de L'infocentre tel: 1-800-267-8376 ou communiquer avec l'administrateur du babillard au (613) 996-2662.

● La formation - l'Institut des banquiers canadiens, qui est l'organe chargé de la formation à l'Association des banquiers canadiens, va mettre sur pied, pour tout le Canada, un séminaire de formation sur les exportations et le financement des opérations commerciales à l'intention d'une large base de banquiers et des institutions financières. Ce séminaire permettra de souligner l'importance des exportations et de mieux faire connaître les services offerts par les banques et le gouvernement en matière d'exportation.

Financement à court terme

Les petites entreprises se plaignent également souvent de manquer de fonds de roulement, aussi bien avant qu'après l'expédition des marchandises. On a cherché des méthodes qui permettraient d'optimiser les lignes de crédit d'exploitation des exportateurs.

La SEE développe actuellement une facilité de garantie qui encouragera les banques à accorder des crédits de fonctionnement additionnels aux exportateurs canadiens sur la base de leurs créances sur l'étranger. La SEE a eu des discussions approfondies sur le concept avec toutes les banques et institutions financières de l'Annexe I. La Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal collaborent avec la SEE pour développer et tester le produit.

La Corporation commerciale canadienne a pris, parallèlement, une autre initiative, à savoir l'élaboration d'un programme de paiements échelonnés, qui aide à fournir un préfinancement aux exportateurs.

Financement à l'exportation à moyen terme

Il a été jugé indispensable de renforcer le partenariat entre la SEE, les banques et les institutions financières canadiennes pour accorder un

financement à moyen et à long terme aux exportateurs canadiens et surtout aux PME, et ce, pour deux raisons. Premièrement, la SEE a un goût limité pour les risques présentés par les marchés des pays en développement et le partage des risques serait le meilleur moyen d'encourager les banques à consacrer davantage de ressources aux marchés de ces pays, ce qui augmenterait la capacité du Canada à soutenir le commerce sur lesdits marchés. Deuxièmement, les banques canadiennes ont un très vaste réseau intérieur de succursales et elles entretiennent des relations avec quasiment tous les petits exportateurs du Canada : elles sont donc bien placées pour apporter un soutien supplémentaire à un grand nombre de petits exportateurs actuels et en puissance.

Deux projets de cadres ont été élaborés : 1. Le Cadre PME de partage des risques, qui vise les entreprises dont les ventes annuelles à l'exportation sont inférieures à 10 millions de dollars, et 2. le Cadre général de partage des risques à l'intention des exportateurs auxquels le Cadre PME ne s'applique pas.

À ce jour, la SEE et les banques se sont mises d'accord sur un Cadre PME de partage des risques, ce qui représente un progrès considérable dans le processus d'amélioration du financement des exportations. Pour ce qui est du Cadre général de partage des risques, les entretiens se poursuivent.

Pour plus d'information concernant ces initiatives ou au sujet des programmes de la SEE, veuillez communiquer avec le bureau de la SEE de votre région (voir Annexe II).

Initiatives des banques

Les banques et les institutions financières ont adopté de nombreuses mesures internes visant à accroître la sensibilisation aux exportations et à renforcer le soutien financier des exportateurs. Elles consacrent des ressources considérables à la formation ainsi qu'à la publication de matériel pédagogique à l'intention des banquiers tout comme des clients.

Pour ce qui est des fonds de roulement, les banques et les institutions

financières qui traitent les créances américaines de la même façon que les créances intérieures ont remis l'accent sur cette politique intérieure avec leurs banquiers.

Les banques et la Caisse Desjardins ont également réagi très favorablement à la demande de collaboration du gouvernement à diverses initiatives, telles que l'élaboration du *Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations*.

Enfin, l'accord intervenu au sujet du Cadre PME de partage des risques entre la SEE et les banques est une étape clé dans le financement des exportations.

Jamais encore nous n'avons atteint un tel degré de coopération au profit des PME exportatrices. Cette coopération est précisément celle qui est nécessaire pour mobiliser le potentiel d'exportation du Canada et, en particulier, celui des PME.

Pour de plus ample renseignements, veuillez communiquer avec l'une des institutions financières incluses à l'annexe III.

ANNEXE I**Centres de commerce international (CCI)**

Vancouver (Columbie-Britannique et Yukon)

Tél: 604-666-0434

Télécop.: 604-666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél: 403-495-2944

Télécop.: 403-495-4507

Calgary (Alberta)

Tél: 403-292-6660

Télécop.: 403-292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél: 306-975-5315

Télécop.: 306-975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tél: 204-983-6531

Télécop.: 204-983-2187

Toronto (Ontario)

Tél: 416-973-5053

Télécop.: 416-973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél: 514-496-4636

Télécop.: 514-283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél: 506-851-6452

Télécop.: 506-851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél: 902-426-7540

Télécop.: 902-426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél: 902-566-7400

Télécop.: 902-566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél: 709-772-5511

Télécop.: 709-772-2373

ANNEXE II**Société pour l'expansion des exportations (SEE)**

Vancouver (Columbie-Britannique et Yukon/Bureau régional)
Tél: (604) 666-6234
Télécop.: (604) 666-7550

Calgary (Alberta et Territoires de Nord-Ouest/Bureau de district)
Tél: (403) 292-6898
Télécop.: (403) 292-6902

Winnipeg (Manitoba et Saskatchewan/ Bureau de district)
Tél: (204) 983-5114
Télécop.: (204) 983-2187

Toronto (Ontario / Bureau régional)
Tél: (416) 973-6211
Télécop.: (416) 862-1267

London (Bureau de district)
Tél: (519) 645-5828
Télécop.: (519) 645-5580

Ottawa (Bureau de district)
Tél: (519) 598-2992
Télécop.: (519) 598-3098

Montréal (Québec/Bureau régional)
Tél: (514) 283-3013
Télécop.: (514) 878-9891

Halifax (Maritimes/Bureau régional)
Tél: (902) 429-0426
Télécop.: (902) 423-0881

ANNEXE III**Institutions financières**

Banque ABN-AMRO du Canada
416-367-0850

Banque Barclays du Canada
416-359-8029

Banque d'Amérique du Canada
416-863-5400

Banque de Montréal
416-867-7129

Banque Hongkong du Canada
416-868-8000

Banque Nationale de Paris (Canada)
514-285-6000

Banque Nationale du Canada
1-800-269-1350

Banque National Westminster du
Canada
416-865-0170

Banca Nazionale del Lavoro du Canada
905-850-2425

Banque Royale du Canada
1-800-263-9191

Banque Standard Chartered du Canada
416-363-8521

Banque Toronto Dominion
Le Bureau de Service à la Clientèle
1-800-561-7111

CIBC
CIBC Financement du Commerce
Extérieur
1-800-268-6331

Citibanque Canada
416-947-5500

La Banque du Nouvelle-Écosse
Contactez les services internationaux
locaux de la Banque

Le Mouvement des Caisse Desjardins
1-800-508-2874

Vous souhaitez peut-être contacter d'autres banques ou institutions financières non listées ci-dessus concernant leurs services de financement des exportations.