

Department of Foreign Affairs  
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

## **AU SERVICE DES PME EXPORTATRICES**

*Le gouvernement et les banques veulent renforcer  
leur soutien*

**novembre, 1994**

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20040347 8

DOCS

CA1 EA 94S27 EXF

Servicing SME exporters :  
government and banks working  
towards better support. --

43269131

# **AU SERVICE DES PME EXPORTATRICES**

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

## **TABLE DES MATIÈRES**

**Sommaire**

**Rapport final**

À l'écoute des PME exportatrices	Page 1
Engagement budgétaire	Page 2
Réunion du 6 mai 1994	Page 3
Plan d'action concernant les PME	Page 3
Aperçu général	Page 3
Information/Accès à l'information	Page 4
I. Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations	Page 4
II. Babillard électronique de l'InfoCentre	Page 6
III. Formation	Page 8
Financement à l'exportation à court terme	Page 9
Partage des risques à moyen terme	Page 11
Initiatives des banques	Page 14
Stratégie de l'avenir	Page 16

**Annexes :**

**Annexe I, Annexe II, Annexe III, Annexe IV, Annexe V**

## 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.
- 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.
- 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.

#### 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.

## À L'ÉCOUTE DES PME EXPORTATRICES

*(On trouvera à l'Annexe I une description des principales parties intervenant dans le Plan d'action concernant les PME exportatrices.)*

Personne n'ignore que, dans notre monde actuel, la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) sera un facteur décisif de la croissance économique du Canada. De plus, cette croissance économique continuera de se faire sous l'impulsion des exportations.

Les PME sont d'un intérêt vital pour le pays. Ce sont elles qui constituent la composante économique à plus forte croissance, elles qui ont le plus gros contenu intellectuel, elles qui réagissent le mieux aux changements rapides et elles encore qui créent le plus d'emplois. Pendant les années 1980, les sociétés de moins de cent employés ont créé plus de 2,3 millions de nouveaux emplois, soit 87 pour 100 de la croissance totale de l'emploi. Dans la décennie actuelle, elles pourraient avoir des résultats encore plus impressionnants.

Toutefois, 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.

Et pourtant, le milieu des affaires a fait passer clairement le message que le gouvernement aussi bien que les banques pourraient faire plus pour trouver des moyens de soutenir les entreprises, surtout les petites et les moyennes, dans leurs tentatives d'exportation.

Afin de déterminer quels étaient les domaines à aborder immédiatement pour améliorer le soutien des PME, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Canada (MAECI) et Industrie Canada se sont lancés dans des études et des analyses intensives sur le niveau de financement disponible et le financement des exportations dont bénéficiaient les PME.

Comme il a été dit dans le rapport d'Industrie Canada intitulé Nouvelle économie et Financement<sup>1</sup>, c'est grâce à un processus de consultation que l'on a pu mieux comprendre les politiques et pratiques actuelles

---

<sup>1</sup>Nouvelle économie et Financement, Industrie Canada, Toriel, juin 1994



des institutions financières. On a pris contact, entre autres, avec les banques et avec d'autres organismes de prêt du secteur privé, des organismes de prêt du secteur public tels que la Banque fédérale de développement et la Société d'expansion des exportations (SEE), un organisme tel que la Corporation commerciale canadienne, ainsi que des organismes provinciaux.

Pour mieux comprendre les besoins et les préoccupations des petites et moyennes entreprises, on a évalué les tendances manifestées dans les lettres envoyées aux ministères par tous les entrepreneurs du Canada. On a également pris en considération les questions et préoccupations connexes qui sont à l'étude dans d'autres sphères gouvernementales. De plus, on a consulté les associations industrielles suivantes : l'Association des exportateurs canadiens, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, l'Association canadienne de technologie de pointe, la Chambre de commerce du Canada et l'Association des manufacturiers canadiens. D'autres parties intéressées ont également contribué à définir les besoins des PME.

Le moment était venu de passer à l'action. Deux sous-comités ont été constitués : la question du financement par emprunt et par capitaux propres offert aux PME dans le pays devait être examinée par un comité présidé par Paul Toriel d'Industrie Canada, et les questions ayant trait aux PME exportatrices, y compris le financement à l'exportation, par un comité placé sous la présidence de Roger Ferland du MAECI.

## **ENGAGEMENT BUDGÉTAIRE**

Le 22 février 1994, dans son premier discours du budget, le gouvernement a pris, en substance, l'engagement suivant :

Le ministre des Finances et le ministre du Commerce international tiendraient le plus rapidement possible une réunion avec les dirigeants des principales banques canadiennes et la Société pour l'expansion des « exportations, en vue de chercher les meilleures façons d'accroître la capacité exportatrice des petites entreprises ».

## RÉUNION DU 6 MAI 1994

Le 6 mai 1994, les Honorables ministres MacLaren, Martin et Manley, respectivement ministres du Commerce international, des Finances et de l'Industrie, ont organisé une réunion avec les dirigeants de treize banques et d'autres institutions financières, y compris la SEE, afin de s'attaquer à l'engagement pris dans le discours du budget (Annexe II).

Pour toutes les parties en présence, l'enjeu était de fixer les objectifs à atteindre pour régler la question générale du soutien des PME exportatrices. Un *Plan d'action concernant les PME exportatrices (le Plan d'action)* a été élaboré et les participants ont été priés de faire un rapport au ministre MacLaren.

## PLAN D'ACTION CONCERNANT LES PME EXPORTATRICES

### APERÇU GÉNÉRAL

Pour cette initiative, la PME exportatrice est définie comme étant une société canadienne dont les ventes annuelles.

Le *Plan d'action*, établi à la suite de la réunion du 6 mai (voir ci-dessus), vise deux vastes objectifs, dont le premier est de sensibiliser davantage les entreprises ainsi que les prestataires de services aux entreprises à l'importance décisive des exportations pour la future croissance économique du Canada. Le second objectif est de faciliter l'accès des PME exportatrices au financement.

Le *Plan d'action* définit trois domaines distincts dans lesquels il faudra soutenir davantage les exportateurs :

1. Information/Accès à l'information - faciliter aux exportateurs l'accès à l'information concernant les exportations et le financement à l'exportation;
2. Financement à court terme - optimiser les lignes de crédit d'exploitation accordées aux exportateurs;

3. Financement à l'exportation à moyen terme - utiliser des ressources (publiques) provenant de la SEE pour obtenir, par un effet multiplicateur, des ressources (privées) de la part des banques, ce qui incitera le Canada à pénétrer les marchés des pays en développement tout en renforçant ses moyens de soutien.

## **INFORMATION/ACCÈS À L'INFORMATION**

### **I. CARNET DE ROUTE POUR L'EXPORTATION ET LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS**

#### **Objectif**

Les sociétés canadiennes, en particulier celles qui débutent dans les exportations, se sentent souvent frustrées de devoir recueillir de façon fragmentaire, auprès de sources publiques et privées, les informations dont elles ont besoin sur le financement des opérations commerciales, le financement à l'exportation et l'expansion des exportations. En même temps, la recherche d'informations sur un service ou un programme dont elles ont besoin, face à tout un éventail de possibilités, peut être une tâche écrasante.

Le *Plan d'action* visait à élaborer un carnet de route facile à utiliser sur les programmes et les services d'exportation et de financement à l'exportation, afin de remédier au manque de coordination dans la diffusion des informations. De plus, il était devenu nécessaire de rationaliser les informations disponibles afin de faire ressortir les programmes et les services d'exportation du gouvernement les plus fréquemment utilisés.

## Processus

Le groupe de travail sur la coopération à l'information (Groupe Info), créé en juin 1994, a eu pour mission d'élaborer et de concevoir le Carnet de route de l'exportateur. Présidé par le MAECI, il était composé de représentants des secteurs public aussi bien que privé, en particulier de spécialistes du commerce international venant des banques et des institutions financières (voir l'Annexe III).

Il a conçu le Carnet de route comme un guide facile à utiliser, qui indiquerait l'endroit où trouver des informations sur une foule de questions ayant trait aux exportations.

Une fois parvenu à un stade avancé de rédaction et de conception, le Carnet de route a été confié à un groupe de discussion composé de treize exportateurs (sous la direction d'une société indépendante), qui l'a examiné sous les angles du concept, du contenu et de la conception. Les participants appartenaient à un groupe représentatif d'entreprises du secteur manufacturier et de celui des services, notamment l'agro-alimentaire et la technologie de pointe, ainsi qu'à un mélange de grandes sociétés et de PME. On s'est servi des observations de ce groupe pour revoir encore le Carnet de route et lui donner sa forme définitive.

## Résultat

*Le Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations (le Carnet de route)* est né d'une réelle collaboration entre le gouvernement et les institutions financières et il constitue un pas en avant sur plusieurs fronts. La vision qu'on en a eu au départ était de réaliser un guide indiquant l'endroit où trouver des informations clés du point de vue de l'exportateur. L'auto-promotion était interdite aux institutions!

Le *Carnet de route* prévoit quatre grandes catégories de questions susceptibles de se poser tout au long d'un processus d'exportation : je voudrais exporter (suis-je prêt?); comment vais-je trouver des acheteurs étrangers? comment faire pour exporter? et comment financer mes

exportations et gérer mes risques? Pour ces diverses questions, le guide indique des personnes-ressources.

En complément du *Carnet de route*, une série de feuilles d'information, intitulée les *Dix grands programmes d'aide à l'exportation*, sera à la disposition des exportateurs par l'intermédiaire des réseaux gouvernementaux. Ces feuilles, mises au point par le MAECI, ont distillé la pléthore d'informations et de programmes gouvernementaux dans les dix programmes et services les plus fréquemment utilisés.

On peut se procurer le *Carnet de route* par l'intermédiaire des réseaux gouvernementaux. Plusieurs institutions financières envisagent de lancer le *Carnet de route* au cours de l'automne 1994. Toutes les grandes banques et quelques autres institutions financières, dont la Caisse Desjardins, ont accepté de personnaliser le *Carnet de route* et de le diffuser sur leurs propres réseaux bancaires (y compris certaines succursales). C'est pourquoi, grâce à ces différents circuits de distribution alliant les réseaux gouvernementaux et bancaires ainsi que d'autres intermédiaires tels que les associations commerciales, les organismes d'État et les chambres de commerce, le *Carnet de route* sera diffusé intensivement à l'échelle de tout le Canada. Il sera également envoyé aux ambassades, consulats et missions du Canada en vue d'une diffusion aux PME canadiennes.

On peut se procurer le *Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations* ainsi que les *Dix grands programmes d'aide à l'exportation* aux adresses indiquées à l'Annexe IV.

## II. BABILLARD ÉLECTRONIQUE DE L'INFOCENTRE

### Objectif

C'est souvent aux informations sur les débouchés et aux renseignements commerciaux que les exportateurs canadiens attachent le plus de valeur. Et pourtant, ces informations ne sont pas faciles à obtenir, surtout d'une source centralisée.

Le MAECI a été prié d'élaborer un système d'information électronique très complet sur les marchés internationaux, les débouchés, les renseignements sur les marchés ainsi que l'aide et le financement à l'exportation.

### Processus

Le Groupe Info (voir « *Carnet de route* » ci-dessus) a aidé les représentants du MAECI à élaborer une base de données utiles aux exportateurs. On a invité des institutions financières à fournir des renseignements sur leurs services commerciaux et de financement à l'exportation respectifs, en vue de constituer la base de données du Babillard électronique.

### Résultat

Le *Babillard électronique de l'InfoCentre* est une base de données électroniques accessible au moyen d'un ordinateur personnel équipé d'un modem.

Le *Babillard* vise surtout à faciliter l'accès aux renseignements sur les marchés et aux débouchés. Il fournit également des renseignements sur les programmes et les personnes-ressources du gouvernement et des informations sur les marchés (géographiques et sectorielles); il informe sur les produits et services de financement à l'exportation et de financement des opérations commerciales offerts par le gouvernement et les organismes commerciaux, sur les statistiques commerciales et les accords commerciaux, ainsi que sur d'autres points utiles. On trouvera à l'Annexe V une présentation schématique du menu offert par le babillard. Les exportateurs qui n'ont pas d'ordinateur et de modem pourront obtenir ces renseignements auprès de prestataires de services d'information tels que les bibliothèques et les Centres de commerce international. Ce nouveau service en est à sa phase pilote.

Pour tout complément d'information concernant l'accès au babillard, prière de se reporter à l'Annexe V.

### III. FORMATION

#### Objectif

Diverses études montrent que c'est souvent aux banquiers que les exportateurs posent des questions concernant le commerce international, et le financement à l'exportation. On s'est donc aperçu qu'il était vital de renforcer la collaboration entre le gouvernement et les banques, afin de pouvoir renseigner plus facilement les entreprises exportatrices.

De plus, il faudra que les divers prestataires de services aux exportateurs canadiens comprennent mieux quels sont leurs missions et leurs attributions respectives. Une formation/communication commune leur permettrait de mieux orienter les clients exportateurs venus les consulter, ce qui améliorerait le niveau général du service.

#### Processus

L'Association des banquiers canadiens (ABC) a été priée d'assurer la coordination d'une initiative en matière de formation, qui sensibiliserait davantage les banquiers au domaine du commerce international et du financement à l'exportation ainsi qu'aux services et programmes gouvernementaux connexes. Comme l'Institut des banquiers canadiens (ICB) est chargé de la formation et de l'éducation au sein du secteur des services financiers, l'ABC lui a donné pour mandat d'atteindre les objectifs du *Plan d'action* en matière de formation. L'ABC, l'ICB, le MAECI et la SEE ont tenu plusieurs consultations sur la meilleure façon de donner la formation envisagée.

#### Résultat

L'ICB a fait un effort exemplaire en un court laps de temps pour répondre à l'impératif du *Plan d'action* en obtenant de la part du Comité du commerce international de l'ABC son appui pour 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.

Les personnes ciblées appartiennent à un vaste groupe représentatif de banquiers fournissant des services quotidiens à des PME exportatrices. Ce séminaire de formation en milieu réel comprendra un exposé, des vidéoclips et des projections de diapositives, suivis d'une discussion en groupe. À cette dernière devront assister au moins un spécialiste du commerce international venant d'une banque, un représentant de la SEE et un délégué commercial, afin que l'on puisse déployer la gamme entière des services à l'exportation.

Le séminaire sur le financement et l'aide à l'exportation commencera à la fin de l'automne 1994 ou au début de l'année 1995 et il sera organisé sur une période de trois à quatre mois dans 45 à 55 centres à travers le Canada.

De plus, un groupe de travail sur la formation commune (voir l'Annexe III), présidé par l'ICB, cherchera des moyens permettant à tous les intervenants de mieux s'informer sur leurs compétences respectives, afin d'atteindre l'objectif ultime qui est d'améliorer les services destinés aux PME exportatrices.

## **FINANCEMENT À L'EXPORTATION À COURT TERME**

### **Objectif**

On a constaté que la croissance des PME exportatrices était fortement entravée par le manque de fonds de roulement, aussi bien avant qu'après l'expédition des marchandises.

À titre documentaire, disons qu'une entreprise a recours à une ligne de crédit d'exploitation pour combler la brèche qui sépare la date à laquelle elle reçoit le paiement du client à la suite d'une vente et celle à laquelle elle doit payer ses fournisseurs.

Les banques fixent d'ordinaire une limite supérieure à chaque ligne de crédit en se fondant sur deux paramètres. Le premier est un plafond absolu, par exemple 500 000 dollars, qui ne peut être dépassé. Le second est le pourcentage consenti en prêt, soit par exemple 75 pour 100 du montant total des créances *acceptables*. Les créances



d'ordinaire inacceptables sont celles en retard ainsi que, très souvent, les créances non canadiennes.

Le *Plan d'action* fait ressortir la nécessité d'accroître l'accès des exportateurs à des fonds de roulement en raison de la grande diversité avec laquelle les banques et les institutions financières acceptent les créances étrangères pour calculer le pourcentage des lignes de crédit.

La SEE, en consultation avec le MAECI et le ministère des Finances, a été priée de voir s'il serait possible de mettre au point une garantie pour les institutions financières accordant des lignes de crédit d'exploitation aux PME exportatrices. De plus, les banques elles-mêmes ont entrepris de revoir leur politique à l'égard des créances étrangères (prière de se reporter ci-après aux Initiatives des banques).

### Processus

Le 14 juin 1994, la SEE, de concert avec le MAECI, a organisé une série de consultations individuelles avec toutes les banques et les institutions financières qui s'étaient engagées à mieux soutenir les PME exportatrices à la réunion du 6 mai. L'une des questions explorées a été un concept de garantie pour encourager les banques et les institutions financières à étendre leurs lignes de crédit sur les créances étrangères. En se fondant sur la réaction positive des banques à l'égard de ce concept, la SEE a entrepris activement de mettre au point une garantie susceptible d'être accordée directement par l'intermédiaire des réseaux de succursales de banque à une large base de PME exportatrices.

### Résultat

La SEE a conceptualisé une facilité de garantie innovatrice sur créances pour appuyer les petites entreprises canadiennes (dont les ventes annuelles totales ne dépassent pas 5,0 millions de dollars). Selon le programme proposé, la SEE garantirait le paiement à la banque de l'exportateur d'une partie du montant de ses créances sur l'étranger. Ainsi, les créances sur des marchés étrangers acceptables pourraient

être incluses dans le montant total des créances pouvant donner droit à des crédits de fonctionnement.

La SEE se prépare actuellement à tester cette nouvelle facilité dans deux banques canadiennes - la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada. D'autres renseignements nous seront communiqués au fur et à mesure que progresse la planification des essais.

En plus, diverses initiatives ont été lancées à tous les paliers gouvernementaux pour aider à traiter ce problème de brèche dans le financement. Entre autres exemples, citons le programme pilote de paiements échelonnés de la Corporation commerciale canadienne, qui sera mené avec plusieurs banques et qui devrait permettre un meilleur accès au préfinancement. De plus, la Banque fédérale de développement mène actuellement un programme pilote de fonds de roulement pour exportateurs par l'intermédiaire de dix de ses succursales.

## **PARTAGE DES RISQUES À MOYEN TERME**

### Objectif

Il arrive fréquemment que le financement à l'exportation soit une composante décisive des ventes à l'exportation d'une société canadienne. Les conditions de financement sont souvent un facteur clé, avec les aspects commerciaux tels que la qualité du produit, la livraison, le prix, etc. - facteurs qu'un acheteur étranger en puissance prend en compte dans sa décision d'achat.

La SEE est portée à prendre des risques à moyen terme sur les marchés des pays en développement, mais elle n'a pas le réseau de distribution au Canada qui lui permettrait de fournir aisément des services aux petits exportateurs actuels et en puissance. Les banques et les institutions financières ont ce réseau et, en plus, elles ont des ressources qui, ajoutées à celles de la SEE, pourraient venir renforcer la capacité du Canada à soutenir les exportateurs de biens d'équipement.

L'objectif était d'instaurer entre la SEE et les banques des relations de travail plus étroites.

La SEE est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. C'est pourquoi elle joue un rôle clé dans le financement des exportations. Et, bien sûr, les banques sont les principaux intervenants du secteur privé dans ce domaine. La pierre angulaire sur laquelle repose l'amélioration du financement des exportations semble être le renforcement des relations entre la SEE et les banques.

### Processus

La SEE a entrepris de mettre au point un cadre de partage des risques avec les banques et les institutions financières pour les marchés internationaux. On compte sur un tel cadre non seulement pour activer la participation au financement international, mais aussi pour accroître les financements disponibles sur les marchés étrangers.

De plus, la SEE a été priée d'établir des protocoles pour définir les relations existant entre elle et les banques sur des questions telles que les éventuels différends nés d'une orientation compétitive dans les transactions, la confidentialité, etc.

Certains principes directeurs de l'opération ont été définis dans le *Plan d'action* :

1. Les intérêts des exportateurs canadiens sont de la plus haute importance. La participation des institutions financières devrait avoir pour effet d'augmenter le financement offert aux exportateurs à des conditions plus compétitives.
2. Il ne devrait pas y avoir de dépenses supplémentaires pour le Trésor.
3. Le partage des risques entre les institutions financières et la SEE est indispensable à un partenariat et il doit s'aligner sur les réalités du marché.

4. Pour le financement de leurs acheteurs étrangers, les exportateurs devraient toujours pouvoir choisir entre la SEE et les institutions financières.

### Résultat

La SEE a mis au point deux cadres de partage des risques. L'un, le cadre PME de partage des risques, s'adresse aux exportateurs dont les ventes annuelles sont inférieures à 10 millions de dollars. Il établit des catégories de risques acceptables et il « divise » (selon un certain ratio) les risques entre la SEE et les banques pour une transaction donnée et sur un marché donné. Il prévoit également un bon rendement pour les banques et les institutions financières, afin d'inciter celles-ci à participer à des transactions de financement à l'exportation plus modestes. Plusieurs banques se sont montrées intéressées à explorer ce Cadre PME de partage des risques avec la SEE.

Le Cadre de partage des risques suppose une relation de travail transparente et prévisible et constitue un engagement important de la SEE et des banques d'accroître le niveau du soutien accordé aux PME exportatrices.

Le Cadre général de partage des risques englobe les transactions qui tombent encore dans les catégories de risque prédéterminées, mais qui ont pour but d'appuyer des sociétés ne relevant pas de la classification des PME. Ce cadre, applicable à toutes les transactions non englobées dans le Cadre PME de partage des risques, fait encore l'objet de discussions.

## INITIATIVES DES BANQUES

Les banques et les institutions financières canadiennes ont pris au sérieux les tâches et les défis découlant du *Plan d'action*.

Elles ont fortement participé au projet de *Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations*, depuis son élaboration jusqu'à son exécution.

Elles consacrent des ressources considérables à la formation, notamment en participant et en donnant leur appui aux séminaires de formation de l'ICB décrits ci-dessus, à la formation des banquiers en milieu de travail ainsi qu'à celle de leurs clients et, récemment, en s'intéressant davantage aux programmes offerts par la Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international (FITT™ Inc.)

Elles ont assuré une plus grande diffusion de publications renseignant les banquiers et les exportateurs sur le commerce international et le financement des exportations. En outre, plusieurs d'entre elles se servent de leurs bulletins internes pour accroître la sensibilisation aux exportations.

Celles qui participent au programme pilote de la facilité de garantie sur créances la SEE consacreront des ressources à sa réussite. Outre l'expansion des lignes de crédit d'exploitation pour les petites entreprises à laquelle devraient les amener le projet de la facilité de garantie sur créances, les banques et les institutions financières ont réexaminé leur politique à l'égard des créances étrangères en vue d'octroyer une plus grande valeur aux créances américaines. Plusieurs banques qui traitent les créances américaines comme les créances canadiennes pour calculer le pourcentage des lignes de crédit de fonds de roulement ont renforcé cette politique avec leurs directeurs des comptes.

Avec l'adoption conjointe du cadre de partage des risques entre la SEE et les banques s'ouvre une nouvelle ère en matière de soutien des PME exportatrices. Il est clair que le secteur a pris son élan sur le chemin du financement international.

D'autres initiatives originales sont préparées par les banques, en coopération avec la SEE. Par exemple, la Banque Toronto-Dominion et la SEE se sont récemment associées à un programme de financement pour le secteur des pièces automobiles. Selon cet arrangement, 50% du financement que la Banque Toronto-Dominion fournit aux sociétés admissibles sera garanti par la SEE. Avec la participation de la SEE, la Banque Toronto-Dominion peut financer jusqu'à 100 p. 100 du coût de production des outils et des moules utilisés dans la fabrication de pièces automobiles, en plus d'offrir des modalités de remboursement souples. Une autre initiative innovatrice est le lancement de Northstar Trade Finance Inc., une société détenue par la Banque de Montréal, la B.C. Trade Development Corporation, le ministère ontarien du Développement économique et du Commerce et Dalhousie Financial Corporation, une petite société financière de Vancouver. Northstar Trade Finance appuie les exportateurs canadiens en offrant un financement à taux fixe et à moyen terme aux acheteurs étrangers solvables de produits et de services canadiens admissibles.

Nous avons là un degré de coopération encore jamais vu, pour le plus grand bien des PME exportatrices. Cette coopération est précisément celle qu'il faut pour mobiliser le potentiel d'exportation du Canada et, en particulier, celui des PME.

## STRATÉGIE DE L'AVENIR

Les diverses initiatives lancées dans le cadre du *Plan d'action* représentent les premiers pas vers l'optimalisation du potentiel d'exportation du Canada.

En ce qui concerne le *Carnet de route*, le Groupe Info a prévu de se réunir en janvier 1995 pour entreprendre ses travaux de la Phase II. Il évaluera la valeur et les points forts du carnet ainsi que les améliorations à apporter aux futures versions. En plus, la participation devrait être étendue à d'autres institutions financières du secteur privé telles que les organismes privés d'assurance-crédit, les chambres de commerce, les cabinets d'experts-comptables, les études d'avocats, les sociétés d'experts-conseils, les associations industrielles et commerciales, ainsi qu'à d'autres ministères gouvernementaux compétents tels que Douanes et Accise, Agriculture, Revenu Canada, etc. Beaucoup d'entre eux seraient sans doute heureux de jouer un rôle plus actif dans la rédaction du carnet de route ainsi que dans sa diffusion finale.

Le *Babillard électronique* fera encore l'objet de contrôles et il sera affiné avec le temps. On évaluera dans quelle mesure il satisfait les exportateurs et on se fondera sur les observations de ces derniers pour l'améliorer.

Le groupe de travail sur la formation commune continuera de chercher des moyens permettant aux banques, au gouvernement, aux organismes d'État et aux délégués commerciaux de mieux comprendre quels sont leurs rôles respectifs, afin d'améliorer le niveau des services fournis aux PME exportatrices.

Si le programme pilote d'une facilité de garantie sur créances mené par la SEE et les banques s'avère viable, il sera, une fois affiné, mis sur pied dans tout le réseau des succursales de banque.

Pour finir, disons que le cadre PME de partage des risques établi par la SEE et les banques témoigne d'une évolution positive vers une plus grande coopération dans le domaine du financement à l'exportation au profit des exportateurs. Une fois qu'il aura été adopté officiellement, le partage des risques sera un processus évolutif. Le MAECI et d'autres ministères intéressés continueront de surveiller le processus au fur et à mesure et, au besoin, de l'orienter.

La réussite des initiatives susmentionnées se mesurera à l'aune de l'accroissement manifeste des fonds d'exploitation dont disposeront les PME exportatrices ainsi que de l'augmentation notable du nombre de contrats d'exportation adjugés, ce qui entraînera une expansion générale des exportations et de la croissance des entreprises.



## **ANNEXE I**

### **PARTIES INTERVENANT DANS LE PLAN D'ACTION CONCERNANT LES PME**

**Président : Roger Ferland**  
**Directeur général**  
**des Programmes et Services Commerciaux**  
**depuis août 94, Directeur général**  
**Asia Pacifique**  
**Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**

#### **1. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)**

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est le ministère fédéral chef de file de l'expansion du commerce international et des exportations.

#### **2. Grandes banques et institutions financières**

#### **3. Société pour l'expansion des exportations**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Ses programmes entrent dans quatre grandes catégories : assurance des crédits à l'exportation, garanties et assurance de bonne fin, assurance-investissement à l'étranger et financement à l'exportation pour les acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. La SEE relève du ministre du Commerce international.

#### **4. Association des banquiers canadiens**

L'Association des banquiers canadiens (ABC) est le porte-parole du secteur bancaire. Elle apporte également un soutien à ses membres avec des services d'information et de formation.

#### **5. Institut des banquiers canadiens**

L'Institut des banquiers canadiens offre des programmes d'études et de formation aux employés des banques canadiennes et de leurs succursales.

#### **6. Industrie Canada**

Le Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise d'Industrie Canada soutient le ministre dans son rôle de porte-parole au sein du Cabinet. Il est chargé de l'élaboration et de l'évaluation des politiques nationales touchant la communauté des petites entreprises.

## ANNEXE II

### PARTICIPANTS À LA RÉUNION DU 6 MAI 1994

#### Ministres

L'Honorable MacLaren  
Ministre du Commerce international

L'Honorable Paul Martin  
Ministre des Finances

L'Honorable John Manley  
Ministre de l'Industrie

#### Présidents et/au Chefs de la direction des banques et institutions financières

Banque ABN-AMRO du Canada  
Banque de Montréal  
Banque de Nouvelle-Écosse  
Banque nationale du Canada  
Banque Barclay du Canada  
Caisse Desjardins  
CIBC  
Citibanque Canada  
Banque Hongkong du Canada  
Banque nationale Westminster du Canada  
Banque royale du Canada  
Toronto Dominion Bank

#### Association des banquiers canadiens

#### Société pour l'expansion des exportations

## **ANNEXE III**

### **GROUPES DE TRAVAIL - PLAN D'ACTION CONCERNANT LES PME EXPORTATRICES**

#### **GROUPE DE TRAVAIL SUR LA COOPÉRATION À L'INFORMATION**

**Présidente : Astrid Pregel**  
Directrice  
Systèmes d'information sur le commerce  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

**Spécialistes confirmés du commerce international venant :**

Caisse Desjardins  
de la Banque nationale du Canada  
de la Banque royale du Canada  
de la Toronto Dominion Bank

Association des banquiers canadiens

Association des exportateurs canadiens

Société pour l'expansion des exportations

**Représentants :** du ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
d'Industrie Canada

#### **GROUPE DE TRAVAIL SUR LA FORMATION COMMUNE**

**Présidente : Anne C. Wettlaufer**  
Directrice régionale  
Ontario  
Institut des banquiers canadiens

**Représentants :**

de l'Institut canadien du service extérieur  
du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
de la Société pour l'expansion des exportations

## ANNEXE IV

On peut se procurer le Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations aux adresses suivantes :

### InfoCentre (Ottawa)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

1-800-267-8376

Téléphone : (613)944-4000

Télécopieur : (613)996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

### Centres de commerce international (CCI)

#### Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Téléphone : (604) 666-0434

Télécopieur : (604) 666-8330

#### Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Téléphone : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

#### Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Téléphone : (403) 495-2944

Télécopieur : (403) 495-4507

#### Saint John's (Terre-Neuve)

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

#### Calgary (Alberta)

Téléphone : (403) 292-6660

Télécopieur : (403) 292-4578

#### Saskatoon (Saskatchewan)

Téléphone : (306) 975-5315

Télécopieur : (306) 975-5334

#### Winnipeg (Manitoba)

Téléphone : (204) 983-6531

Télécopieur : (204) 983-2187

#### Toronto (Ontario)

Téléphone : (416) 973-5053

Télécopieur : (416) 973-8161

#### Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Téléphone : (514) 496-4636

Télécopieur : (514) 283-8794

#### Moncton (Nouveau-Brunswick)

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

#### Halifax (Nouvelle-Écosse)

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

## ANNEXE V

### Babillard électronique de l'Infocentre

Pour accéder au babillard :

Dans la région d'Ottawa, appeler directement le (613) 944-1581

- régler le modem sur 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

<b>Babillard électronique de l'InfoCentre</b> <b>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)</b> <b>Canada</b>			
<b>PROJET DE MENU PRINCIPAL</b>			
[1]	Guide pour accéder à l'InfoCentre et au babillard		
[2]	Programmes, personnes-ressources et plans d'entreprise pour exportateurs		
[3]	Expansion du commerce et débouchés sur le marché international		
[4]	Financement et aide à l'exportation		
[5]	Informations géographiques et sectorielles		
[6]	Statistiques sur le commerce et accords commerciaux		
[7]	Le Canada et les investissements à l'étranger		
[8]	Communiqués de presse, discours et nouvelles publications		
[9]	Questions de politique étrangère		
Veuillez indiquer votre choix : ____			
[H] Aide	[C] Retour d'information sur la gestion du babillard	[D] Courrier	[Q] Déconnexion

doc  
CA1  
EA  
94527  
EXF

b 2621721(E)  
b 2621733(F)

Department of Foreign Affairs  
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

NON - CIRCULATING /  
CONSULTER SUR PLACE

# SERVICING SME EXPORTERS

*Government and Banks Working Towards Better Support*

November, 1994

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
  
NOV 22 1994  
  
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

# SERVICING SME EXPORTERS

## *Government and Banks Working Towards Better Support*

### TABLE OF CONTENTS

Executive Summary

Final Report

Listening to the SME Exporter	Page 1
Budget Commitment	Page 2
The Meeting of May 6, 1994	Page 2
The SME Exporter Action Plan	Page 3
General Overview	Page 3
Information/Access-to-Information	Page 4
I. The Road Map to Exporting and Export Finance	Page 4
II. InfoCentre Bulletin Board	Page 6
III. Training	Page 7
Short-Term Exporter Financing	Page 8
Medium-Term Risk Sharing	Page 10
Bank Initiatives	Page 13
Future Strategy	Page 15
Attachments:	
Annex I, Annex II, Annex III, Annex IV, Annex V	

(02617297)  
201-692-2414  
437-269-1311

## 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.
- *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.
- 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.

### 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.

## **LISTENING TO THE SME EXPORTER**

*(A description of all key parties involved in the SME Exporter Action Plan is attached as Annex I).*

It is recognized that in today's environment the growth of small and medium-sized enterprises (SMEs) will be critical to Canada's economic growth. Further, this economic growth will continue to be export led.

SMEs are a vital national resource, the fastest growing component of the economy, the most knowledge-intensive, the most responsive to rapid change, and the largest creator of new jobs. During the 1980s, firms with fewer than 100 employees created over 2.3 million net new jobs, or 87% of the total growth in employment. In this decade, they have the potential to perform even more impressively.

However, the job- and wealth-creating capabilities of SMEs will not be fully utilized until SMEs become more actively engaged in exporting.

Yet, the voice of business has been clearly delivering the message that more could be done both by Government and banks to find ways to support businesses, particularly small and medium-sized enterprises, in their exporting efforts.

In order to identify those areas requiring immediate attention in respect to improved support of SMEs, Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) and Industry Canada conducted extensive research and analysis on the level of financing available to, and export financing in support of, SMEs.

As described in the Industry Canada report, Financing the New Economy<sup>1</sup>, a clearer understanding of the current financing policies and practices of financial institutions was attained through consultative process. The financial institutions approached included the banks and other private sector lenders, public sector lenders such as the Federal Business Development Bank, the Export Development Corporation (EDC), an agency such as the Canadian Commercial Corporation, and provincial agencies.

---

<sup>1</sup>Financing the New Economy, Department of Industry, Toriel, June, 1994

To better understand the needs and concerns of SME business people, trends in the correspondence received by the Departments from businesses across Canada were assessed. Also, related issues and concerns under review by other areas of Government were considered. In addition, the following industry associations were consulted: Canadian Exporters' Association, Canadian Federation of Independent Businesses, Canadian Advanced Technology Association of Canada, Canadian Chamber of Commerce, and Canadian Manufacturers' Association. Other interested parties also were involved in identifying the requirements of SME businesses.

It was time to take action. Two sub-committees were formed: issues of **domestic** debt and equity financing to SMEs were to be examined by a committee chaired by Paul Toriel of Industry Canada. Issues involving SME exporters, including export financing were to be addressed by a committee chaired by Roger Ferland of DFAIT.

#### **BUDGET COMMITMENT**

On February 22, 1994, the Government made the following commitment in its first budget speech:

"...the Minister of International Trade and I (Minister of Finance) will be convening a meeting as soon as possible of the heads of the major Canadian banks and the Export Development Corporation to seek an enhanced means of furthering the capacity of small business to export."

#### **THE MEETING OF MAY 6, 1994**

On May 6, 1994, the Honourable Ministers MacLaren, Martin, and Manley, respectively Ministers for International Trade, Finance, and Industry, convened a meeting with the heads of 13 banks and other financial institutions, including EDC, to address the Budget Speech commitment. (See Annex II).

All parties at the table were challenged to set objectives to meet the general issue of enhancing support to SME exporters. An *SME Exporter Action Plan (Action Plan)* was formulated and participants were asked to report back to Minister MacLaren.

## THE SME EXPORTER ACTION PLAN

### GENERAL OVERVIEW

For this initiative, SMEs are defined as Canadian companies with total annual sales of less than \$25 million.

The *Action Plan*, created as a result of the May 6th meeting (discussed above) sought to address two broad objectives. The first objective was to raise the awareness of businesses, and of providers of services to businesses, of the critical importance of exporting to Canada's future economic growth. The second objective was to enhance SME exporters' access to financing.

The *Action Plan*, identified three distinct categories where support to exporters needed to be improved:

1. Information/Access-to-Information - enhancing the ability of exporters to access information related to exporting and export finance;
2. Short-Term Financing - optimizing the capacity of exporters' operating lines of credit; and
3. Medium Term Export Financing - Using EDC (public) resources to lever bank (private) resources thereby increasing Canada's overall appetite for, and ability to support, trade in developing country markets.

## **INFORMATION/ACCESS-TO-INFORMATION**

### **I. THE ROAD MAP TO EXPORTING AND EXPORT FINANCE**

#### **The Objective**

Canadian firms, particularly those new to exporting, are frequently frustrated by the fragmented access to information on trade finance, export finance, and export business development available from public and private sector sources. At the same time, the task of searching for information on a needed export service or program from the currently available array can be overwhelming.

The *Action Plan* sought to develop a user-friendly Road Map to exporting and to export finance programs and services, to remedy the existing uncoordinated approach to the dissemination of information. In addition, there existed a need to rationalize the information available to reflect the most frequently used Government export programs and services.

#### **The Process**

The Working Group on Information Cooperation (Info Group) was created in June, 1994 to develop and design the exporter Road Map. The Info Group, chaired by DFAIT, was represented by both public and private sector participants, particularly bank/financial institution trade specialists (see Annex III).

The Info Group conceptualized the Road Map as a user-friendly guide to information sources to a host of export related questions. Once the drafting and design of the Road Map had progressed to an advanced stage, the concept, contents, and design of the Road Map were reviewed by a Focus Group (led by an independent firm) of 13 exporters. The Focus Group participants represented a cross section of businesses from the manufacturing and service sectors, including agri-food, high tech, and a mix of large and SME firms. The group's comments were used to further revise the Road Map into its final form.

## The Result

*The Road Map to Exporting and Export Finance (Road Map)*, is a truly collaborative effort between Government and financial institutions and it establishes a new benchmark on a number of fronts. The initial vision for the *Road Map* was to create a guide to key information sources from the perspective of the exporter. Institutional self-promotion was forbidden!

The *Road Map* defines four broad categories of questions which may be encountered along the exporting process: I want to export (Am I ready?), How do I find foreign buyers?, How do I plan for exporting?, and How do I finance my exports and manage the risks? Contacts are identified for the various export questions.

As an adjunct to the exporter *Road Map*, a series of fact sheets entitled, *Top Ten Export Programs* are available through government networks. These fact sheets, developed by DFAIT, have distilled the plethora of information and government programs into the ten most frequently used programs and services.

The *Road Map* is available through government networks. A number of financial institutions are making the *Road Map* available during the fall of 1994. All major banks and some other financial institutions, including Caisse Desjardins agreed to customize and distribute the *Road Map* through their own bank networks (including selected branches). Therefore, the combination of distribution through government, bank networks, and other intermediaries such as trade associations, crown agencies and Chambers of Commerce will result in extensive Canada-wide distribution of the *Road Map*. The *Road Map* will also be sent to Canadian embassies, consulates, and missions abroad for distribution to Canadian SMEs.

*The Road Map to Exporting and Export Finance* and *Top Ten Export Programs* are available from the sources listed in Annex IV.



## II. INFOCENTRE BULLETIN BOARD

### The Objective

Canadian exporters often rate "market opportunities/market intelligence" as their most valued information. Yet, this information is not readily available, particularly from a centralised source.

DFAIT was asked to develop a system for electronic delivery of a comprehensive package of information on international markets, market opportunities, market intelligence, as well as export assistance/financing.

### The Process

The Info Group (refer "*Road Map*" above), assisted DFAIT representatives in developing a database of information of relevance to exporters. Financial institutions were invited to supply information on their respective trade and export finance services for input to the Bulletin Board data base.

### The Result

The *InfoCentre Bulletin Board (IBB)* is an electronic database which can be accessed by personal computer by dialling in via modem.

The *IBB* places particular emphasis on providing ready access to market intelligence and market opportunities. In addition, Government programs, contacts, market information (both geographic and sectoral), export finance and trade finance products and services available from Government and commercial sources, trade statistics and trade agreements as well as other relevant information are available on the *IBB*. A schematic of the InfoCentre Bulletin Board menu is attached as Annex V. Exporters without access to personal computers and modems will be able to retrieve information from the InfoCentre Bulletin Board through local information providers such as libraries and International Trade Centres. This new service is in a pilot phase.

For further information regarding access to the *IBB* please refer to Annex V.

### III. TRAINING

#### The Objective

Various studies have indicated that a banker or financial institution specialist is frequently an exporter's key source for questions relating to trade, and/or export finance. Thus, it was determined that greater collaboration between government and banks was considered vital to making information more readily available to exporting businesses.

In addition, there existed a need to better the understanding between the various providers of service to Canada's exporters of each others roles and competencies. This need for cross-training/communication would assist in identifying appropriate referrals when counselling exporting clients, thus raising the overall level of service.

#### The Process

The Canadian Bankers' Association (CBA) was asked to coordinate a training initiative which would raise awareness amongst bankers and other financial institutions in the area of trade and export finance as well as related government services and programs. As the Institute of Canadian Bankers (ICB) is responsible for training and education within the financial services industry, they were given the mandate by the CBA to meet the training objectives of the *Action Plan*. A number of consultations were held between the CBA, ICB, DFAIT, and EDC on how best to deliver the envisaged training.

#### The Result

The ICB has made an exemplary effort in a short time-frame towards responding to the challenge of the *Action Plan* by seeking and receiving endorsement from the Foreign Trade Committee of the CBA to roll-out a Canada-wide export and trade finance training seminar to a broad base of bankers.

The bankers and financial institution specialists targeted for the training represent a broad cross-section of those who service SME exporters on a day-to-day basis. The live training seminar will incorporate a presentation, video clips and slides and will be followed by a panel discussion. The panel will, at a minimum, be comprised of a banking trade specialist, a representative from EDC and a Trade Commissioner such that a full range of export services can be deployed.

The Export Finance/Assistance Seminar will begin in late fall 1994 or early in the new year 1995 and will be delivered over a three-four month period to between 45-55 centres across Canada.

In addition, a Cross-Training Task Force (see Annex III), chaired by the ICB will examine ways in which all related parties can gain further understanding of each other's area of expertise to meet the ultimate objective of providing better service to exporting SMEs.

## **SHORT-TERM EXPORTER FINANCING**

### The Objective

A lack of adequate financing for SME exporters, both pre- and post-shipment, had been identified as a significant impediment to business growth.

For background purposes, a business uses an operating line of credit to bridge the financing gap it experiences between the time payments to suppliers need to be made and the time that payments from customers are received following a sale.

A bank typically sets an upper credit limit for each operating line of credit, guided by two parameters. One is an absolute ceiling level, e.g. \$500,000, which cannot be exceeded. The other is a 'margining' formula which provides that the line of credit cannot exceed a certain percentage, e.g. 75%, of an exporter's total *acceptable* accounts receivable. The accounts receivable which typically cannot be accepted for value are those which are overdue as well as, frequently, non-Canadian receivables.

The *Action Plan* identified a need for increasing exporters' access to operating capital stemming from the variability with which foreign accounts receivable are treated by banks/financial institutions, when margining them against operating lines of credit.

EDC, in consultation with Foreign Affairs and International Trade and the Department of Finance undertook to examine the feasibility of developing a guarantee for financial institutions to encourage them to provide operating lines of credit to SME exporters against their foreign accounts receivable. In addition, the banks themselves began a process of re-examining their treatment of foreign receivables (please refer to Bank Initiatives, below).

### The Process

On June 14, 1994 EDC, together with DFAIT, convened a series of individual consultations with all the banks/financial institutions who had committed themselves to the task of further support to SME exporters at the May 6th meeting. The concept of using a guarantee program to encourage the banks/financial institutions to extend operating lines against foreign accounts receivable was one of the issues explored. Based on the positive reaction from the banks to the guarantee program concept, EDC began an intensive effort to develop a guarantee product, to be delivered seamlessly through the individual bank branch systems, to a wide base of SME exporters.

### The Result

EDC conceptualized an innovative accounts receivable guarantee facility to support small Canadian companies (those with total sales of less than \$5.0 million). Under this proposed program, EDC would guarantee the payment of a portion of an exporter's foreign receivables to the exporter's bank. The effect would be that foreign receivables in acceptable markets would be eligible for inclusion in the total 'pool' of accounts receivable which could be eligible for an operating line of credit.

EDC is now proceeding to implement a product test for this new facility with two Canadian banks - the Bank of Montreal and the Royal Bank of Canada. Further details will be forthcoming as the planning for the product test progresses.

In addition, various initiatives throughout government are going forward to help address these financing gaps. One example is the Canadian Commercial Corporation's Progress Payment Program which will be piloted with a number of banks and is expected to result in easier access to pre-shipment financing. In addition, the Federal Business Development Bank is currently piloting a working capital for exporters program through ten of its branches.

## **MEDIUM TERM RISK SHARING**

### **The Objective**

Frequently, the availability of export finance to the foreign buyer is a critical component in a Canadian company's export sale package. The financing package is often a key factor along with the commercial aspects such as product quality, delivery, price, etc., - factors which are evaluated by a potential foreign buyer when making a purchase decision.

EDC has the appetite for medium term risk in developing country markets, but not the distribution network within Canada to easily provide effective services to existing and potential smaller exporters. Banks and financial institutions have the distribution network and, in addition, have resources which could be added to EDC's to augment Canada's capacity to support capital goods exporters. The objective was to bring these two together in a closer working relationship.

EDC is Canada's official export credit agency. Therefore, it plays a key role in providing export finance support. The banks of course, are the principal private sector participants in export finance. A closer working relationship between the banks and EDC was seen as the cornerstone to increase overall export financing support to exporters.

## The Process

EDC undertook to develop a framework for risk-sharing with the banks and financial institutions in international markets. It was expected that such a framework would serve to both activate participation by Canadian banks in international financing as well as increase the overall availability of financing to various foreign markets.

Certain guiding principles for the exercise were identified in the *Action Plan*:

1. The interests of the Canadian exporter are paramount. The participation of financial institutions should result in more financing being made available to exporters at more competitive terms and conditions.
2. There should be no additional costs to the treasury.
3. Risk-sharing between financial institutions and EDC is essential to partnership and should reflect market realities.
4. Exporters should always have a choice of arranging financing for foreign buyers from EDC or from financial institutions.

## The Result

EDC is developing two frameworks for risk-sharing. One, the SME Risk-Sharing Framework, is targeted at exporters with annual export sales of less than \$10 million. The SME Framework effectively allows Canadian banks to provide medium-term financing directly with a partial EDC guarantee, for certain types of transactions, in a large number of developing country markets. It also provides for an acceptable return to the banks/financial institutions to induce their participation in the smaller export finance transactions. Several banks have indicated interest in pursuing this SME Risk-Sharing Framework with EDC.

The Risk-Sharing Framework incorporates the assurance of a transparent and predictable working relationship and represents a major commitment on behalf of both EDC and the banks to increase the level of support to SME exporters.

The second Risk-Sharing Framework, the General Framework, encompasses those transactions which still fall within the pre-determined categories of risk, but which are in support of companies who do not fall within the SME classification. This framework, for all other transactions not encompassed by the SME Risk-Sharing Framework, remains under active discussion.

## **BANK INITIATIVES**

The Canadian Banks have taken seriously the tasks and challenges of the *Action Plan*.

The entire *Road Map to Exporting and Export Finance* project involved strong bank and financial institution participation from development to delivery.

The banks and financial institutions are dedicating substantial resources towards training, including participation and support of the ICB training seminars detailed above, in-house training of bankers as well as their clients, and recently, towards greater involvement with the programs offered by the Forum for International Trade Training (FITT™ Inc.).

There has been a greater dissemination of new and existing bank publications to provide both bankers and exporters with information on trade and export finance. In addition, a number of the banks have been using their internal newsletters to raise awareness of exporting.

Those who participate in EDC's accounts receivable guarantee product test will commit resources towards its successful development. In addition to the expected expansion of operating lines of credit for small firms which the accounts receivable guarantee facility is seeking to attain, the banks have been re-examining their current treatment of foreign accounts receivable in an effort to give greater value to U.S. receivables. A number of the banks who have a corporate policy in effect which treats U.S. accounts receivable in a similar fashion to Canadian accounts receivable for the purposes of margining operating lines of credit have reinforced the policy with their account managers.

The joint establishment of the Risk-Sharing Framework between EDC and the banks begins a new era of support to the SME exporter. Clearly, a momentum towards international financing is gaining within the industry.



Other creative initiatives are being developed by individual banks, in cooperation with EDC. For example, the Toronto Dominion Bank and EDC recently became partners in a financing program for the automotive parts sector. Under this arrangement, 50% of financing provided by the Toronto Dominion Bank to eligible companies will be guaranteed by EDC. With EDC's involvement, the Toronto Dominion Bank may finance up to 100% of the cost of making tools and molds used in the manufacture of automotive parts, as well as offer flexible repayment terms. Another example of an innovative initiative is the launch of Northstar Trade Finance Inc., a company owned by the Bank of Montreal, the B.C. Trade Development Corporation, Ontario Ministry of Economic Development and Trade, and Dalhousie Financial Corporation, a small Vancouver-based financing firm. Northstar Trade Finance supports Canadian exporters by offering fixed rate, medium term financing to credit worthy foreign buyers of eligible Canadian goods and services.

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.

## **FUTURE STRATEGY**

The various initiatives put in motion by the *Action Plan* are first steps on the path towards optimizing Canada's export potential.

With respect to the *Road Map*, the Info Group has a meeting scheduled for January, 1995 to begin work on *Road Map* Phase II. An assessment will be made of the value, strengths, and aspects to be improved in future versions of the Road Map. In addition, the number of participants is expected to be widened into the private sector to encompass other financial institutions such as Private Credit Insurers, Chambers of Commerce, Accountants, Lawyers, Consultants, Industry and Trade Associations as well as other appropriate Government departments such as Customs & Excise, Agriculture, Revenue Canada etc. Many of the foregoing would probably welcome a more active role in Road Map drafting as well as final distribution.

The *IBB* will be tested further and refined with the passage of time. Exporter satisfaction with the *IBB* will be assessed and improvements will result from exporter comments.

The Cross-Training Task force will continue to examine ways in which banks/financial institutions, Government, Crown Agencies, and Trade Commissioners can improve the understanding of each others roles to improve the level of service which is provided to SME exporters.

If the results of an EDC/Bank account receivable guarantee product test show that the program is feasible it will, following refinement, be rolled out throughout bank branch networks.

Finally, the EDC/Bank SME Risk-Sharing Framework is a positive development towards increased cooperation, for the advantage of the exporter, in the field of export finance. Formalized risk-sharing will be an evolutionary process. As the process continues, DFAIT and other interested departments will continue to watch and where necessary, help guide the process.

The success of the foregoing initiatives will be gauged by a demonstrated increase in operating capital to SME exporters as well as a marked increase in the award of export contracts resulting in an overall expansion in exporting activity and business growth.

## **ANNEX I**

### **PARTIES TO THE SME ACTION PLAN**

**Chair: Roger Ferland,  
then Director General  
International Business Programs  
now Director-General  
Asia Pacific  
Foreign Affairs and International Trade**

#### **1. Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)**

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) is the leading federal department responsible for Canada's international trade and export development.

#### **2. Major Banks and Financial Institutions**

#### **3. Export Development Corporation**

Export Development Corporation (EDC) is Canada's official export credit agency. EDC's programs fall into four major categories: export credits insurance, performance-related guarantees and insurance, foreign investment insurance, and export financing for foreign buyers of Canadian goods and services. EDC reports to the Minister for International Trade.

#### **4. Canadian Bankers' Association**

The Canadian Bankers' Association (CBA) advocates on behalf of the banking industry. The CBA also supports its members by providing information and education.

#### **5. The Institute of Canadian Bankers'**

The Institute of Canadian Bankers provides education and training programs to employees of Canadian banks and their subsidiaries.

#### **6. Industry Canada**

The Entrepreneurship and Small Business Office (ESBO) within Industry Canada supports the Minister in his role as advocate within Cabinet and is responsible for the development and assessment of national policies affecting the small business community.

**ANNEX II**

**MEETING OF MAY 6, 1994  
PARTICIPANTS**

**Ministers**

The Honourable Roy MacLaren  
Minister for International Trade

The Honourable Paul Martin  
Minister of Finance

The Honourable John Manley  
Minister of Industry

**CEOs of Banks and Financial Institutions**

ABN-AMRO Bank Canada  
Bank of Montreal  
The Bank of Nova Scotia  
National Bank of Canada  
Barclays Bank of Canada  
Caisse Desjardins  
CIBC  
Citibank Canada  
Hongkong Bank of Canada  
National Westminster Bank of Canada  
Royal Bank of Canada  
Toronto Dominion Bank

**Canadian Bankers' Association**

**Export Development Corporation**

## **ANNEX III**

### **SME EXPORTER ACTION PLAN WORKING GROUPS**

#### **WORKING GROUP ON INFORMATION COOPERATION**

**Chair: Astrid Pregel**  
Director  
Trade Information Systems  
Department of Foreign Affairs and International Trade

**Senior International Trade Specialists from:**

Caisse Desjardins  
National Bank of Canada  
Royal Bank of Canada  
Toronto Dominion Bank

Canadian Bankers' Association

Canadian Exporters' Association

Export Development Corporation

**Representatives from:**

Department of Foreign Affairs and International Trade  
Industry Canada

#### **WORKING GROUP ON CROSS-TRAINING**

**Chair: Anne C. Wettlaufer**  
Regional Director  
Ontario  
The Institute of Canadian Bankers

**Representatives from:**

Canadian Foreign Service Institute  
Department of Foreign Affairs and International Trade  
Export Development Corporation

## ANNEX IV

### Road Map to Exporting and Export Finance Available from:

#### InfoCentre (Ottawa)

Department of Foreign Affairs and International Trade

1-800-267-8376

Tel: (613) 944-4000

Fax: (613) 996-9709

FaxLink: (613) 944-4500

#### International Trade Centres (ITCs)

##### Vancouver (British Columbia and Yukon)

Tel: (604) 666-0434

Fax: (604) 666-8330

##### St. John's (Newfoundland)

Tel: (709) 772-5511

Fax: (709) 772-2373

##### 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 (Quebec)

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

