

Déclaration

95/29

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À L'OCCASION DU SÉMINAIRE DE L'ASSOCIATION
DES BANQUIERS CANADIENS SUR LE FINANCEMENT
DU COMMERCE EXTÉRIEUR
« LE MONDE EST NOTRE MARCHÉ »

TORONTO (Ontario)
Le 15 mai 1995



Je suis heureux de m'adresser aujourd'hui à un groupe aussi impressionnant de représentants de petites et moyennes entreprises qui souhaitent développer leurs ventes à l'exportation ou qui envisagent peut-être de se lancer sur les marchés internationaux. Un ministre du Commerce international est toujours satisfait de constater avec quelle ardeur les nouveaux exportateurs cherchent des débouchés commerciaux au-delà des frontières canadiennes.

Je félicite l'Association des banquiers canadiens pour l'organisation de ce séminaire sur le financement du commerce extérieur à un moment où le monde est plus que jamais devenu notre marché.

Les événements de cette dernière année ont encore démontré l'importance capitale des échanges et des investissements internationaux pour le Canada.

En 1994, les exportations canadiennes ont augmenté de 21 p. 100, pour atteindre 219 milliards de dollars. Notre excédent commercial s'est élevé à 17 milliards de dollars, soit presque 8 milliards de plus qu'en 1993. Nos excédents sur marchandises avec les États-Unis et le Japon ont encore augmenté.

Cependant, tout en affichant des résultats aussi impressionnants, il faut reconnaître que nos exportations reposent sur une base encore trop mince, puisque la majorité de nos ventes totales à l'étranger restent le fait de seulement quelques sociétés. Trop peu de petites entreprises canadiennes sont présentes sur les marchés internationaux.

Nous savons tous que le segment des petites et moyennes entreprises est celui qui enregistre la croissance la plus rapide. Ce sont elles qui possèdent la plus forte concentration de savoir, qui peuvent le mieux s'adapter aux changements rapides et qui créent le plus d'emplois.

Au cours des années 80, les entreprises comptant moins de 100 employés ont généré plus de 2,3 millions d'emplois nets, soit 87 p. 100 de la croissance totale du niveau d'embauche. Durant la présente décennie, elles ont la capacité de faire encore mieux. En fait, environ la moitié des Canadiens actuellement employés dans le secteur privé travaillent pour une entreprise comptant moins de 100 employés.

Il s'agit d'une ressource nationale de taille, offrant d'énormes possibilités de création d'emplois et de richesse. Toutefois, ce potentiel ne se réalisera pas tant que ces sociétés n'auront pas considérablement augmenté leurs activités à l'exportation.

La disparition des barrières commerciales, les nouvelles technologies et les tendances mondiales ont ouvert les portes du monde aux petites entreprises. Aujourd'hui, tout plan d'affaires sérieux tient compte de la concurrence internationale.

L'équation est simple. Pour de nombreux produits et services spécialisés, sur le marché mondial, le Canada représente souvent à peine 1 p. 100 de la consommation globale. C'est dire que les entreprises qui n'exportent pas ignorent littéralement 99 p. 100 de leur clientèle potentielle.

Plus l'économie mondiale s'ouvre, plus la distinction entre marché intérieur et marché international s'estompe.

En fait, le développement de vos capacités à l'exportation est un investissement. C'est un engagement à long terme qui se répercutera sur tous les aspects de vos activités commerciales. Comme dans tout projet de ce type, vous rencontrerez des difficultés et des obstacles. Mais de nombreux exportateurs peuvent attester du fait que les résultats valent bien l'effort qu'on y met.

Un grand nombre d'entreprises admettront qu'elles doivent principalement leur prospérité à leurs exportations.

Notre gouvernement s'est engagé à aider les petites et moyennes entreprises à jouer un rôle plus important en matière d'exportation. À cet effet, mon ministère a modifié l'orientation de ses services afin de mieux répondre à leurs besoins.

Présents dans 128 villes autour du globe, les délégués commerciaux de mon ministère offrent toute une gamme de services et de programmes de promotion commerciale et d'information spécialisée. Voilà 100 ans - nous avons célébré cet anniversaire en 1994 - que le Service des délégués commerciaux s'attache à nous ouvrir les portes des marchés étrangers. Fort de son expérience, ce service connaît toutes les ficelles et peut donc aider les petits exportateurs aux prises avec un environnement commercial étranger fort complexe.

Implantés dans 10 villes canadiennes, les Centres du commerce international [CCI] du gouvernement fédéral peuvent aider les sociétés à cerner les débouchés commerciaux, à préparer des plans de commercialisation à l'étranger et à obtenir des renseignements sur les programmes d'aide gouvernementale. Ces centres constituent le premier point de contact des nouveaux exportateurs avec le gouvernement fédéral. Grâce à un réseau électronique, les CCI sont reliés à tous nos délégués commerciaux dans le monde entier.

Notre Programme de développement des marchés d'exportation [PDME], établi depuis longtemps, ainsi que notre soutien à la participation canadienne aux foires et missions internationales sont dorénavant axés sur les petites et moyennes entreprises. Nous avons également mis sur pied des programmes visant à offrir une formation pratique aux dirigeants d'entreprises qui commencent à exporter vers les États limitrophes des États-Unis,

le Mexique et l'Europe, dès le moment où ils envisagent un tel projet.

À cette fin, mes fonctionnaires travaillent en étroite collaboration avec les responsables du programme « Pour réussir à l'étranger » [PRET]. Selon la philosophie du PRET, si une entreprise veut être concurrentielle sur les marchés étrangers, elle doit se préparer comme le ferait un coureur de fond avant un marathon. Ainsi, le PRET fournit une vaste gamme de services personnalisés en fonction des compétences et du niveau d'expérience des participants. Cette année, le programme, qui est offert dans 30 collèges communautaires du Canada, a déjà reçu 1 000 inscriptions.

Le programme PRET est un projet important qui a été conçu sur le modèle des programmes conjoints de formation gouvernement-entreprise mis en oeuvre depuis longtemps en Allemagne et au Japon.

À ce titre, le projet est financé par les gouvernements fédéral et provinciaux et soutenu par les associations d'affaires dont la Chambre de commerce du Canada, l'Association des exportateurs canadiens et l'Association des manufacturiers canadiens.

Ce projet traduit un niveau de coopération complètement nouveau dans les cercles canadiens de l'exportation. Il constitue un modèle que notre gouvernement veut étendre en y intégrant davantage de partenaires pour les petites et moyennes entreprises, notamment les banques et autres établissements financiers.

Comme il faut absolument que plus d'entreprises canadiennes s'engagent sur la voie de l'exportation, la participation accrue des banques et des autres établissements financiers du pays est fondamentale pour que de nation commerçante, le Canada devienne une nation de commerçants.

C'est dans cette optique qu'il y a un an, je me suis joint aux ministres des Finances et de l'Industrie lors d'une réunion avec les présidents des principales banques et de la Société pour l'expansion des exportations - ou SEE - l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Lors de cette rencontre, nous avons discuté des mesures supplémentaires que nous pourrions prendre collectivement pour augmenter la capacité des entreprises canadiennes à l'exportation, notamment celle des petites entreprises.

Les problèmes sont bien connus. Les petites entreprises exportatrices doivent faire face à des exigences financières exceptionnelles ainsi qu'à d'importantes difficultés de financement. Les obstacles les plus fréquents sont l'accès au capital nécessaire pour assurer la croissance axée sur les

exportations, l'obtention de la pleine valeur des créances étrangères sur marges de crédit d'exploitation et le financement limité des exportations vers les pays en développement.

À la suite de notre réunion avec la SEE et les responsables du secteur bancaire, on a mis en oeuvre différents moyens d'améliorer le soutien financier aux exportateurs.

La SEE a récemment mis sur pied une équipe commerciale spécialisée chargée de répondre aux besoins des petites entreprises en matière d'assurance et de financement des exportations. Les objectifs de la nouvelle équipe consistent à faciliter l'accès aux ressources, à simplifier les procédures et à réduire les délais d'exécution.

En outre, la Banque fédérale de développement [BFD] se penche davantage sur les besoins des petites et moyennes entreprises exportatrices. L'organisme est en train d'élargir ses programmes destinés à permettre l'accès aux capitaux de démarrage et de fonctionnement dont les exportateurs ont un grand besoin.

En ce qui concerne les besoins de trésorerie, la période précédant l'expédition de produits à l'exportation est souvent difficile pour une petite entreprise. Pour aider à pallier ce problème, la Corporation commerciale canadienne [CCC] a mis sur pied un programme de paiements progressifs offert par le biais des succursales bancaires. Celui-ci aide les PME à obtenir, à titre de ressources additionnelles, le financement des ventes à l'exportation durant la période qui précède l'expédition.

Un autre problème fréquemment cité au chapitre du financement des exportations concerne le traitement inégal des créances étrangères en termes d'avances sur marges de crédit d'exploitation. La société pour l'expansion des exportations travaille en étroite collaboration avec les banques afin de consentir des marges de crédit d'exploitation aux exportateurs canadiens pour financer leurs créances étrangères.

L'apport de ressources financières appropriées aux exportateurs paraît donc fondamental. Cependant, pour développer les échanges internationaux, il est également important de fournir un financement au client étranger de l'exportateur. Comme on le sait, un bon ensemble de conditions financières permet souvent de conclure la vente.

Ceci est particulièrement vrai sur les marchés des économies en développement. À cet effet, la SEE travaille actuellement, en collaboration avec les banques, à l'établissement de deux cadres pour le partage des risques à l'exportation. Ils visent à encourager les banques à participer activement au financement des exportations ainsi qu'à augmenter la disponibilité des ressources

financières pour les marchés étrangers. Un de ces cadres vise directement à soutenir les petites entreprises exportatrices.

C'est dans une veine similaire qu'a été créée, il y a de cela quelques mois, une société du nom de Northstar Trade Finance Inc. Cette firme novatrice propose aux petites entreprises un financement des exportations à moyen terme. Northstar a vu le jour grâce au soutien des gouvernements fédéral et provinciaux, de la Banque de Montréal et d'un accord d'assurance avec la SEE.

L'augmentation et l'amélioration des ressources financières accordées aux exportateurs est l'un des principaux objectifs que nous visons avec les banques. Nous voulons également aider les sociétés exportatrices à être plus efficaces dans l'obtention du capital disponible.

Le séminaire d'aujourd'hui vous permet d'acquérir les outils nécessaires pour utiliser au mieux les produits et les services de financement des échanges commerciaux offerts par les établissements financiers des secteurs public et privé.

En outre, nos discussions avec les banquiers ont fait ressortir le fait que ces derniers doivent avoir une meilleure connaissance du commerce international et des difficultés rencontrées par les exportateurs. L'Institut des banquiers canadiens a mis sur pied, à cet effet, un séminaire pour les directeurs et les directrices des comptes auquel participent des spécialistes chevronnés du secteur bancaire en matière d'échanges commerciaux et des représentants de mon ministère et de la Société pour l'expansion des exportations. Comme les entreprises se tournent généralement vers leur banquier pour s'informer sur le financement des exportations, ce séminaire devrait permettre d'améliorer le service offert aux clients.

Comme je l'ai dit, notre travail avec les banquiers a été fructueux. Il reste cependant encore beaucoup à faire si les banques veulent s'engager complètement à promouvoir les exportations canadiennes.

En ce qui concerne les mesures que je viens d'exposer, il faudrait accélérer le processus de mise en place et d'innovation, notamment dans deux domaines.

- En premier lieu, j'espère vraiment que le programme relatif aux créances étrangères, visant à combiner les ressources de la Société pour l'expansion des exportations et celles des banques dans le but d'améliorer le traitement de ces créances, puisse immédiatement passer au stade des essais auprès d'exportateurs canadiens.
- En second lieu, les cadres établis par la Société pour l'expansion des exportations en matière de partage des

risques du financement à moyen terme avec les banques devraient passer le plus rapidement possible au stade opérationnel.

Ces services financiers doivent tous les deux être mis à l'essai sur le marché.

Lorsque j'invite nos établissements financiers à s'attaquer au défi des exportations et à s'adapter aux réalités d'une nouvelle économie mondiale, je ne suis pas en train de proposer aux banques de prendre des risques démesurés pour soutenir des entreprises incertaines.

En effet, nos initiatives se basent sur le partage des risques entre les institutions des secteurs privé et public.

À mon avis, nos banques peuvent et doivent améliorer leur capacité d'évaluer les risques à l'étranger et se montrer aussi avisées et efficaces lorsqu'elles fournissent des services financiers aux exportateurs qu'elles le sont lors de transactions normales sur le marché intérieur.

Je conviens que la tâche n'est pas aisée.

Elle ne nécessite rien de moins qu'un changement de la culture d'entreprise et un engagement à consentir les efforts nécessaires à l'acquisition d'une expertise et à l'établissement de programmes et de services répondant aux besoins des exportateurs. Les exportateurs canadiens n'en attendent pas moins de leurs établissements financiers.

Les lacunes du soutien financier à l'exportation offert aux petites et moyennes entreprises continueront d'être une préoccupation prioritaire pour le gouvernement. Si nous mettons en commun les ressources et les talents des secteurs public et privé, des gouvernements, des banques et des entreprises, nous en récolterons alors les fruits sur les marchés internationaux tout en créant emplois et croissance chez nous.

Merci.