

Livre blanc

Trouver des clients, trouver des fonds

Guide des services gouvernementaux aux
exportateurs canadiens

Les exportateurs doivent affronter chaque jour des problèmes difficiles, mais deux de ces problèmes peuvent être particulièrement décourageants pour les petites entreprises. Premièrement, comment trouver des clients fiables sur des marchés distants et parfois tout à fait inconnus ? Deuxièmement, comment trouver les fonds nécessaires pour pénétrer un marché étranger, y décrocher des commandes et financer assez de production pour les honorer ?

Ces problèmes sont aussi vieux que le commerce international lui-même. En effet, des tablettes d'argile révèlent qu'ils inquiétaient déjà les hommes d'affaires de la Babylone antique, il y a plus de 3 000 ans. Heureusement, les exportateurs canadiens du début du XXI^e siècle bénéficient d'un bien meilleur soutien des pouvoirs publics que les commerçants babyloniens, et de nombreux programmes fédéraux et provinciaux sont là pour vous aider à trouver des clients et des fonds. Ce guide vous présente ces programmes et vous explique comment les utiliser au mieux.

TROUVER DES CLIENTS ET DES MARCHÉS À L'ÉTRANGER

Faire le saut d'entrepreneur à exportateur peut avoir quelque chose de grisant. Après tout, qu'est-ce qui pourrait être plus passionnant que de découvrir de nouvelles perspectives lucratives dans des endroits comme l'Inde, la Chine et le Brésil ? Et si vous avez le bon produit ou service, en plus de la ferme volonté d'exporter, vous trouverez probablement que la taille n'est pas un obstacle au succès. En fait, tous les ans, nombre de petites et moyennes entreprises canadiennes entrent sur le marché mondial et elles se rendent compte qu'elles peuvent y prospérer.

La clé du succès à l'exportation, c'est évidemment de trouver les marchés les plus prometteurs et les clients les plus enthousiastes. Mais il faut aussi parfois beaucoup de recherche, d'analyse et de réseautage, ce qui peut se révéler problématique pour une petite entreprise sans trop de ressources devant elle. Heureusement, le gouvernement du Canada propose plusieurs services qui peuvent vous aider à trouver exactement les clients étrangers qu'il vous faut, et cette section du guide examine ces services et ce qu'ils vous offrent.

Pour des conseils généraux pour trouver des programmes et des services gouvernementaux (fédéraux, provinciaux et territoriaux) liés à l'exportation, contactez un agent d'information du Réseau Entreprises Canada en composant le 1 888 576-4444 ou consultez le site Web du Réseau Entreprises Canada (www.canadabusiness.ca).

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA (SDC)

Le Service des délégués commerciaux du Canada est une des principales sources d'aide gouvernementale aux exportateurs canadiens. Le SDC offre plusieurs services importants aux entreprises qui ont étudié et choisi leurs marchés cibles à l'étranger et qui ont besoin d'une aide sur le terrain pour commencer à faire des affaires en dehors du Canada.

Se préparer aux marchés internationaux

Les délégués commerciaux en poste dans les bureaux régionaux du SDC au Canada vous aideront à vous préparer à entrer sur le marché international en vous mettant en relation avec les organismes de promotion du commerce provinciaux et territoriaux qui constituent le Réseau commercial régional. Ils peuvent vous orienter vers des délégués commerciaux qui travaillent dans des ambassades et consulats du Canada dans 150 villes du monde et qui connaissent intimement les marchés locaux et la conjoncture.

Bien des entreprises estiment tirer le meilleur parti du service en étant en contact régulier avec un délégué commercial dans un bureau régional du SDC à proximité. Si vous restez en contact, le délégué commercial peut en apprendre plus sur votre entreprise et ce qu'elle a à offrir sur le marché international. Cela l'aidera à vous mettre en rapport avec des acheteurs étrangers et à vous informer de possibilités qui se dessinent à l'étranger.

Pour obtenir la liste des bureaux régionaux du SDC au Canada ou de ses bureaux à l'étranger, visitez le <http://www.delegatescommerciaux.gc.ca/fra/bureaux-mondiaux.jsp>. La page d'accueil du SDC se trouve au www.infoexport.gc.ca.

Évaluer votre potentiel de marché

Les délégués commerciaux peuvent vous aider à évaluer le potentiel de succès de votre entreprise sur le marché cible de votre choix. Ils peuvent vous parler des obstacles locaux au commerce ainsi que de la réglementation et des normes qui peuvent plus ou moins compliquer l'entrée sur ce marché. Ils connaissent la culture d'entreprise locale et ils peuvent vous parler de nouveaux débouchés éventuels qui se dessinent à l'horizon. Ils vous conseilleront volontiers sur des façons d'améliorer votre stratégie de marché et pourront vous orienter vers des entreprises locales qualifiées pour vous aider dans votre étude de marché.

Trouver des contacts qualifiés

Le SDC peut vous aider à trouver différents types de contacts dans l'administration, dans le milieu des affaires et dans les milieux professionnels, dont :

- des acheteurs et des partenaires potentiels;
- des professionnels dans des institutions financières et juridiques;
- des sources de technologie;
- des mandataires;
- des représentants de fabricants;
- des organismes de réglementation étrangers;
- des organismes de promotion de l'investissement étranger.

Régler les problèmes

Le SDC ne se mêlera pas des activités d'une entreprise ou de ses différends juridiques, mais il peut conseiller en cas de difficultés de ce type :

- dédouanement et transport de marchandises;
- traitement commercial inéquitable;
- appels d'offres sur des contrats;
- entreposage;
- assurance et déclaration de sinistre;
- comptes clients en souffrance.

Délégué commercial virtuel

Le Délégué commercial virtuel est votre porte d'accès personnelle au Service des délégués commerciaux. Une fois inscrit, vous pouvez vous connecter à votre compte à tout moment pour vous informer sur les marchés et les secteurs, voir des occasions d'affaires et des nouvelles, demander des services, vous renseigner sur des pays et ainsi de suite. Tous ces services sont sans frais. Pour plus de précisions et pour vous inscrire, allez à : www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp.

LES SALONS PROFESSIONNELS

Ne négligez pas le potentiel des salons professionnels internationaux pour ce qui est de trouver des possibilités de rencontres. En exposant à un salon soigneusement choisi, vous pouvez présenter votre entreprise et ses produits ou services à de nombreux acheteurs potentiels en tout juste quelques jours.

CréditEXPORTEExpress

La participation à un salon professionnel international peut être coûteuse et c'est là que *CréditEXPORTEExpress* d'Exportation et développement Canada (EDC) peut aider. Le programme propose des prêts non garantis d'un montant maximal de 50 000 \$ que vous pouvez utiliser pour participer à des salons professionnels à l'étranger. Ces prêts sont assortis de modalités de remboursement souples allant jusqu'à deux ans. Aucun nantissement de l'entreprise ou actif personnel n'est nécessaire pour y avoir droit et il n'y a aucune pénalité en cas de remboursement anticipé. Pour plus de détails, allez à : www.edc.ca/french/financing_export_express_credit.htm.

Pavillon du Canada

Afin d'aider les entreprises canadiennes à participer à de grands salons professionnels internationaux, le gouvernement fédéral aménage souvent un espace d'exposition à stands multiples baptisé Pavillon du Canada. Des manifestations connexes permettent aux entreprises de rencontrer des clients nouveaux ou existants et de participer à des rencontres organisées. Pour plus de précisions sur les salons où le Canada a un pavillon, consultez la section Au calendrier du site Web de CanadExport à www.canadexport.gc.ca, ou contactez le bureau régional du SDC le plus proche.

LES BASES DE DONNÉES D'ÉTUDES DE MARCHÉ ET DE PAYS

En plus des ressources de recherche déjà mentionnées, voici quelques outils spécialisés qui peuvent vous aider à trouver les clients dont vous avez besoin.

Données sur le commerce en direct (DCD)

Données sur le commerce en direct, base de données commerciales en direct tenue par Industrie Canada, vous aidera à connaître l'activité à l'exportation de votre secteur au cours de diverses périodes. Vous pouvez l'interroger par produit (codes du SH) ou par industrie (codes SCIANS). Pour utiliser la base de données, allez à : www.ic.gc.ca/epic/site/tdo-dcd.nsf/fr/accueil.

Rapports d'études de marchés étrangers

Industrie Canada propose en ligne une base de données de rapports d'études de marchés étrangers à : www.strategis.gc.ca/epic/site/imr-ri2.nsf/fr/gr-01000f.html. La plupart de ces rapports viennent du département du Commerce des États-Unis et ils peuvent beaucoup éclairer. La sélection comprend des notes documentaires sur les pays, des guides commerciaux par pays, des analyses de secteurs d'activité, des informations sur les marchés internationaux et le World Factbook de la CIA.

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Le site Web du Service d'exportation agroalimentaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada propose quantité d'études de marché et de rapports sur les pays, que vous trouverez à : <http://ats-sea.agr.gc.ca>.

Exportation et développement Canada

EDC tient une base de données sur les pays qui contient divers rapports sur les principaux marchés du monde, ainsi que ses Prévisions à l'exportation semestrielles et ses propos hebdomadaires sur les tendances du commerce international. Vous la trouverez à : www.edc.ca/countryinfo/CountryInformation_Home.aspx?slang=f.

TROUVER DES CLIENTS AUX ÉTATS-UNIS

Les É.-U., premier partenaire commercial du Canada, le plus accessible aussi, sont souvent le premier choix des exportateurs canadiens à la recherche de nouveaux clients. Voici deux services gouvernementaux clés pour ce marché :

ExportUSA

Si vous pensez aux États-Unis pour votre première opération d'exportation ou si vous vendez déjà aux É.-U., mais que vous cherchez de nouveaux clients, vous trouverez des formations pratiques en passant par ExportUSA, programme offert par Affaires étrangères et Commerce international Canada et le Service des délégués commerciaux. ExportUSA se compose de trois programmes :

- **Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)**
Le NEEF initie aux rudiments de l'exportation, y compris en fournissant des renseignements pratiques sur les exportations et des contacts directs avec des marchés américains.
- **Programme Exportateurs aux États-Unis (EXPORT É.-U.)**
EXPORT É.-U. s'adresse aux entreprises canadiennes qui exportent déjà aux É.-U. En combinant des séances avec des experts de l'industrie, la visite d'un salon professionnel national ou régional important et des rencontres avec des distributeurs, des représentants et des acheteurs, EXPORT É.-U. vise à aider les entreprises qui exportent déjà à élargir leurs marchés à d'autres régions des É.-U.
- **Programme CONTACTS EXPORT**
Le programme CONTACTS EXPORT propose aux entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore aux États-Unis des colloques sur les rudiments des exportations. Ces colloques ont lieu au Canada.

Les missions et les colloques varient d'une province canadienne ou d'une région des É.-U. à l'autre, suivant l'endroit, le secteur d'activité et les intérêts des participants. Chaque programme peut comprendre ce qui suit :

- des renseignements sur les exportations et les programmes et services relatifs à l'exportation;
- des séances d'information sur les formalités à la frontière;
- des exposés par des représentants, des agents de vente, des distributeurs ou des acheteurs de fabricants américains;

- des séances d'information données par des spécialistes de l'industrie et un aperçu des marchés régionaux américains;
- la distribution d'un guide d'information à l'intention des exportateurs.

Les programmes NEEF et EXPORT É.-U. (seulement) peuvent également comprendre :

- une visite à un consulat du Canada aux États-Unis;
- une rencontre avec les agents commerciaux d'un consulat du Canada, plus des possibilités de réseautage avec des agents et des distributeurs potentiels;
- des visites de salons professionnels et/ou des rencontres avec des grossistes et des détaillants locaux.

Pour vous inscrire ou pour obtenir plus de détails sur les programmes, contactez le bureau régional du Service des délégués commerciaux le plus proche. Vous trouverez ses coordonnées à : www.infoexport.gc.ca/regions/contact-fr.html.

Sell2USGov

Si vous pensez que le gouvernement américain serait un bon client pour votre produit ou service, assurez-vous d'interroger le site Web Vendre au gouvernement des É.-U. que propose Affaires étrangères et Commerce international Canada à : www.international.gc.ca/sell2usgov et où vous trouverez des renseignements essentiels, entre autres, pour repérer les possibilités de contrats et connaître les avantages de la formation d'équipes et de la sous-traitance.

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

Comme toute petite et moyenne entreprise le sait, il peut être difficile de financer un projet d'exportation avec les seules ressources de l'entreprise. Heureusement, il existe des programmes et des services gouvernementaux qui peuvent vous aider à toutes les étapes de l'exportation, du développement d'un nouveau marché à la protection contre les risques de non-paiement.

AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

Il faut généralement un gros investissement financier pour ouvrir un marché étranger, participer à des salons professionnels, constituer des réseaux de contacts à l'étranger, réaliser des études de marché et définir des stratégies de marketing locales. Vous pouvez souvent réduire ces dépenses en profitant des programmes d'aide offerts par les institutions et les organisations suivantes.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)

Les petites et moyennes entreprises de la Région de l'Atlantique peuvent s'adresser à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique pour solliciter un financement de projet qui les aidera à se préparer à entrer sur des marchés internationaux. Le Programme de développement des entreprises de l'APECA aide ces entreprises à obtenir des contributions remboursables, sans garantie et sans aucun intérêt. De plus, l'APECA travaille en collaboration avec de nombreux partenaires afin d'aider les entreprises à trouver des fonds. Allez à : www.acoa.ca/Français/Pages/Accueil.aspx.

Banque de développement du Canada (BDC)

La Banque de développement du Canada propose de nombreux outils de financement aux exportateurs, y compris une aide pour les activités de marketing international, l'adaptation de produits à un marché étranger, la R-D pour un nouvel équipement ou une nouvelle technologie, et l'utilisation de services d'experts-conseils pour vous aider à vous préparer au commerce international. Allez à : www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/exporting.htm?cookie%5Ftest=1.

Exportation et développement Canada (EDC)

Si votre entreprise a un chiffre d'affaires annuel inférieur à 5 millions de dollars et que vous avez besoin de fonds pour participer à un salon professionnel, faire connaître votre entreprise sur un nouveau marché ou augmenter votre capacité de production pour faire face à une commande à l'exportation, il se peut que vous puissiez utiliser le programme CréditEXPORTEExpress d'EDC. Ce programme, géré conjointement par EDC et Mercantile Finance Services Inc., consent des prêts non garantis d'un montant maximal de 50 000 \$, assortis de modalités de remboursement souples allant jusqu'à deux ans. Aucun nantissement de l'entreprise ou actif personnel n'est nécessaire pour y avoir droit et il n'y a aucune pénalité en cas de remboursement anticipé. Allez à : www.edc.ca/french/financing_export_express_credit.htm.

Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC)

Développement économique Canada pour les régions du Québec accorde des contributions remboursables d'un montant maximal de 120 000 \$ (ou 50 % du coût total) pour des études de marché, des démonstrations de produits et d'autres activités destinées à améliorer la compétitivité internationale des entreprises québécoises. Allez à : www.dec-ced.gc.ca.

Programme international du Canada pour l'agriculture et l'agroalimentaire (PICAA)

Si votre organisation est une association industrielle du secteur agricole ou agroalimentaire (et pas une entreprise), le Programme international du Canada pour l'agriculture et l'agroalimentaire peut vous aider financièrement en ce qui concerne le développement des activités commerciales à l'étranger, par exemple à participer à des salons professionnels et à des événements promotionnels. Ce programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada appuie à la fois les initiatives stratégiques à long terme de trois à cinq ans et les projets ponctuels de plus courte durée. Pour avoir droit à un financement, votre organisation doit être une entité nationale et elle doit être une association ou une alliance industrielle, ou un organisme de soutien technique ou au marketing. Si votre demande est retenue, le PICAA vous accordera une subvention égale à l'apport de votre association. Allez à : <http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1180110497029&lang=fra>.

Capital de croissance pour les industries traditionnelles (GCTI)

Le Programme de capital de croissance pour les industries traditionnelles, que gère Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, est conçu pour les petites et moyennes entreprises de la Colombie-Britannique qui ont du mal à obtenir des fonds auprès d'établissements de crédit traditionnels. Le programme GCTI accorde des prêts pour le fonds de roulement, la mise au point de produits, le développement de marchés et l'expansion à l'exportation. Allez à : www.wd.gc.ca/fra/262.asp.

Master Pre-Shipment Financing Guarantee Program

Le programme de financement préexpédition que propose Terre-Neuve-et-Labrador est un partenariat entre la Business Investment Corporation provinciale et Exportation et développement Canada. Si vous avez besoin d'un fonds de roulement pour décrocher un contrat d'exportation, le programme peut vous fournir jusqu'à 250 000 \$ sous forme de prêt à intérêt. Allez à : www.intrd.gov.nl.ca/intrd/exporting/preshipment.htm.

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE)

Le MDEIE aide les entreprises québécoises à saisir des débouchés à l'exportation. Il participe jusqu'à hauteur de 40 % aux frais admissibles relatifs au développement des marchés, comme l'évaluation de stratégies de pénétration des marchés, le repérage de risques de marché et de crédit, et la constitution de réseaux d'exportation. Allez à : www.mdeie.gouv.qc.ca.

Programme d'aide au commerce (PAC)

Le Programme d'aide au commerce du Manitoba offre une aide financière aux petites entreprises pour qu'elles puissent participer à des salons professionnels et concevoir du matériel publicitaire lié à l'exportation. Le programme apporte au maximum 2 000 \$ pour couvrir les frais de location d'un espace dans un salon professionnel. Il est possible aussi d'obtenir jusqu'à 2 000 \$ pour la conception d'articles tels que des brochures, des emballages et des étiquettes. Allez à : www.gov.mb.ca/trade/export/tap/tap_index.html.

Programme de contributions Routes commerciales (PCRC)

Le Programme de contributions Routes commerciales de Patrimoine canadien offre un soutien aux entrepreneurs des secteurs artistiques et culturels, y compris les métiers d'art, le design, les nouveaux médias, les arts de la scène, l'édition, l'enregistrement sonore, la télévision et la radiodiffusion, le cinéma et la vidéo, et les arts visuels. Le programme peut couvrir les frais d'exportation liés à la participation à des salons professionnels, à des activités de réseautage à l'étranger, à l'étude de marchés étrangers ou à l'élaboration de stratégies de marketing. Les fonds sont versés sous forme de subvention. Allez à : www.pch.gc.ca/pgm/route/pcrc-trcp/rctr-fra.cfm.

FINANCEMENT DES CONTRATS

La plupart des acheteurs étrangers ne paient pas d'avance. Vous devrez donc généralement fabriquer les produits avant qu'ils vous soient payés. À moins de pouvoir couvrir toutes vos dépenses de production avec les ressources de l'entreprise, cela signifie que vous devrez obtenir un fonds de roulement ailleurs. Vous devrez peut-être acheter de nouveaux équipements ou moderniser vos unités de production pour honorer le contrat. Dans les deux cas, il vous faudra trouver des fonds auprès d'un prêteur.

La majorité des entreprises s'adressent à des banques, et cela présente généralement peu de problèmes lorsque le contrat est une vente au Canada. Toutefois, les ventes à l'exportation sont, par nature, plus risquées et il se peut que vous ayez du mal à convaincre votre prêteur de vous accorder des fonds pour financer un contrat avec un acheteur étranger. Cependant, en obtenant l'aide des institutions gouvernementales suivantes, il est souvent possible de réduire ces problèmes au minimum ou de les éliminer.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)

L'APECA fournit des capitaux à diverses fins sous forme de prêts remboursables, sans garantie et sans intérêt accordés à des petites et moyennes entreprises. Les projets admissibles comprennent de nouveaux établissements, des agrandissements, des modernisations, l'amélioration de la compétitivité, le marketing, la formation, des études commerciales et des dépenses d'équipement. Selon le projet, l'APECA peut couvrir jusqu'à 75 % des frais d'investissement. Allez à : www.acoa.ca/f/financial/business.shtml.

Banque de développement du Canada (BDC)

Afin d'aider les entreprises canadiennes à accepter des contrats d'exportation et à les honorer, la BDC peut fournir non seulement des prêts pour financer le fonds de roulement, mais aussi un financement à long terme pour acquérir des immobilisations, comme de l'équipement et des biens. Les prêts peuvent être mis en place de sorte à offrir des calendriers de remboursement souples, un financement supplémentaire sur les immobilisations existantes et un ratio de financement sur les immobilisations qui libérera le fonds de roulement. Allez à : www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/financing

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC propose les instruments financiers suivants pour aider les entreprises à remplir les contrats internationaux.

• **Programme de garanties d'exportations**

En fournissant un cautionnement à votre banque, le Programme de garanties d'exportations vous aide à augmenter votre fonds de roulement pour accepter un contrat d'exportation ou faire un investissement étranger. Plus précisément, il peut servir à obtenir de nouveaux prêts pour :

- financer des travaux en cours et des stocks dans le cadre d'un ou de plusieurs contrats;
- financer des travaux en cours liés à l'exportation;
- financer l'achat de nouveaux équipements;
- fournir un financement à terme ou un fonds de roulement à une société affiliée ou une filiale à l'étranger;
- faire des investissements commerciaux à l'étranger;
- financer des stocks à l'étranger (entre autres exigences, ce type de stocks doit se composer de produits finis pour lesquels l'exportateur a un titre juridique non grevé).

Allez à : www.edc.ca/french/financing_export_guarantee.htm.

• **Programme CréditEXPORTEExpress**

Si le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise est inférieur à 5 millions de dollars, vous pouvez utiliser le programme CréditEXPORTEExpress d'EDC pour couvrir le déficit de financement existant jusqu'à ce que votre commande étrangère soit payée. Dans le cadre du programme, EDC cautionnera un prêt non garanti d'un montant maximal de 50 000 \$ afin que vous puissiez acheter de l'équipement et/ou des matériaux pour honorer un contrat d'exportation. Les modalités de remboursement peuvent aller jusqu'à deux ans. Aucun nantissement de l'entreprise ou actif personnel n'est nécessaire pour y avoir droit et il n'y a aucune pénalité en cas de remboursement anticipé. Allez à : www.edc.ca/french/financing_export_express_credit.htm.

- **Financement pour fournisseurs**

EDC offre aux fournisseurs diverses formes de financement adaptées aux besoins des PME exportatrices. Elle peut acheter, en utilisant une convention d'achat de billets à ordre, des billets à ordre qui vous ont été remis par votre acheteur étranger pour des produits et services canadiens. Cela réduit le risque de non-paiement et vous permet d'augmenter vos liquidités. Généralement, les conventions d'achat de billets à ordre conviennent pour les contrats assortis de modalités de paiement simples et de modalités de remboursement maximales de deux ans. Allez à : www.edc.ca/french/financing_supplier_financing.htm.

Investissement Québec

Si votre entreprise basée au Québec a besoin de fonds de roulement pour augmenter son volume de production afin que vous puissiez accepter de nouveaux contrats ou des contrats plus importants, Investissement Québec peut vous accorder un prêt direct ou une garantie de prêt pour votre institution financière. Le montant minimal du prêt est de 50 000 \$ pour une durée maximale de sept ans. Les prêts accordés directement par Investissement Québec peuvent couvrir jusqu'à 75 % du coût total du projet, tandis que les prêts consentis par votre institution financière en vertu du cautionnement peuvent couvrir jusqu'à 100 % de ce coût. Allez à : www.investquebec.com/fr/index.aspx?page=1616.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO)

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada travaille en collaboration avec des institutions financières commerciales afin de fournir du capital risque par le biais de son Programme de prêts et d'investissements. Le programme comprend 20 fonds d'emprunt, chacun étant ciblé sur un secteur d'activité particulier. Le financement prend la forme de participations remboursables (fonds de réserve pour pertes sur prêts) qui sont souvent accordées en tant que prêts à des petites et moyennes entreprises. Allez à : www.wd-deo.gc.ca/fra/259.asp.

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Si vous voulez investir à l'étranger, peut-être en achetant une entreprise sur votre marché cible, en faisant un investissement important dans cette entreprise ou en créant totalement une filiale étrangère, vous devrez sans doute obtenir un financement substantiel auprès de sources extérieures. Cela suppose souvent de travailler avec plus d'une institution financière, y compris avec des entités publiques comme EDC.

Le financement d'immobilisations, le financement de projets et le financement par actions figurent parmi les principaux types de financement dont vous pouvez avoir besoin. Votre aptitude à les obtenir dépendra de nombreux facteurs, y compris l'actif de votre entreprise globalement, la santé financière de l'entreprise étrangère et le revenu que vous en attendez, ou le rendement escompté de la filiale que vous venez de créer. Les principales institutions suivantes du gouvernement du Canada soutiennent le financement des investissements étrangers.

Financement d'immobilisations

• **Programme d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) d'EDC**

Par son programme d'investissement direct canadien à l'étranger, EDC offre des financements aux entreprises canadiennes qui cherchent à accroître leurs activités à l'étranger. Toute entreprise canadienne qui a des activités au Canada, ou toute entreprise canadienne dont le siège social se trouve au Canada, peut obtenir un financement, pour autant qu'elle joue un rôle actif dans la direction et/ou la gestion de la société affiliée ou de la filiale et qu'elle possède au moins 10 % des parts de la société affiliée ou de la filiale. De plus, l'investissement doit être un investissement direct et pas un placement de portefeuille. Les modalités financières varient en fonction de facteurs comme le marché, l'importance et la nature de l'investissement et le secteur d'activité. Allez à : www.edc.ca/french/need_to_international_sales.htm.

• **NORTHSTAR Capital Financing**

NORTHSTAR a pour principale fonction de soutenir les exportations de produits et services canadiens. NORTHSTAR financera des projets d'une valeur maximale de 5 millions de dollars. Allez à : www.northstar.ca.

Financement de projets

• **Financement de projets par EDC**

Le financement de projets, qui vise souvent des activités capitalistiques, comporte aussi des risques économiques, politiques, techniques et environnementaux. Pour ces entreprises, EDC a des contacts financiers internationaux importants et elle peut aider à mobiliser des capitaux en fonction des besoins du projet. En tant que partenaire de consortiums financiers internationaux, EDC a toujours joué un rôle de conseiller, d'arrangeur et de souscripteur, ainsi que des rôles particuliers liés aux besoins techniques, environnementaux ou de documentation des projets. EDC accorde également un financement à des projets, des acquisitions et des financements d'immobilisations de moindre ampleur. EDC se concentre généralement sur l'énergie, les télécommunications, les infrastructures, l'exploitation minière, les métaux et les ressources naturelles. Allez à : www.edc.ca/french/financing_project_finance.htm.

Financement par actions

• **Investissements en capital-actions d'EDC**

Les investissements en capital-actions d'EDC vous permettent de mettre à profit notre accès à une combinaison unique d'outils financiers, d'expertise et de réseaux internationaux, et d'obtenir le capital-investissements et le capital de risque dont vous avez besoin pour accroître vos activités à l'exportation. Pour en bénéficier, vous devez répondre à certaines exigences en matière d'information et à certains critères en ce qui concerne les investissements. Ainsi, EDC demande :

- un plan d'affaires ou un document similaire;
- une copie des modalités et conditions d'investissement (si disponibles);
- l'identification des partenaires importants tels que les autres investisseurs potentiels, les alliances stratégiques, bailleurs de fonds ainsi que les parrains de projets (le cas échéant);
- des copies des documents commerciaux appropriés.

Allez à : www.edc.ca/french/financing_equity_investments.htm.

FINANCEMENT DE L'ACHETEUR ÉTRANGER

Il existe principalement deux types de financement de l'acheteur étranger. Dans le premier, vous devrez peut-être aider un client éventuel à trouver un financement pour une opération donnée. Dans ce cas, votre acheteur obtient un crédit en appui à l'opération et les fonds vous sont directement versés (pas à l'acheteur) pour les produits ou les services.

Le deuxième type de financement de l'acheteur couvre des ventes multiples pour lesquelles votre acheteur étranger peut bénéficier d'une ligne de crédit. Le grand avantage de ce service pour vous comme pour votre client, c'est que toutes les modalités de financement peuvent être arrêtées à l'avance, de sorte que le financement est accessible rapidement en cas de besoin. EDC et NORTHSTAR Trade Finance proposent toutes deux des mécanismes de financement de l'acheteur étranger.

Exportation et développement Canada

EDC propose plusieurs solutions novatrices pour aider les acheteurs étrangers de produits et/ou de services canadiens avec des prêts, des garanties et des lignes de crédit.

- Les prêts d'EDC offrent des solutions de financement souples aux acheteurs étrangers de produits et/ou de services canadiens. Allez à : www.edc.ca/french/financing_foreign_loans.htm.
- EDC peut accorder des garanties sur la base d'un partage des risques lorsqu'une autre institution financière est prête à participer au financement d'une vente à l'exportation. Allez à : www.edc.ca/french/financing_foreign_guarantees.htm.
- EDC peut établir des lignes de crédit pour des entreprises étrangères qui ont l'intention d'acheter régulièrement à des entreprises canadiennes. EDC a également établi des lignes de crédit auprès de diverses institutions financières étrangères dans le monde qui peuvent sous-prêter à des acheteurs de produits et/ou de services canadiens. Ces lignes de crédit conviennent tout particulièrement pour les petites transactions. Allez à : www.edc.ca/french/financing_foreign_lines_of_credit.htm.

NORTHSTAR Trade Finance

NORTHSTAR propose des mécanismes de financement de l'acheteur pour l'achat de biens d'équipement canadiens. Un financement de l'acheteur par crédit à moyen terme est proposé en dollars canadiens, en dollars américains et en euros, pour des montants allant de 100 000 USD à 5 millions de USD. Allez à : www.northstar.ca.

Garanties et cautionnements

Les acheteurs étrangers exigent souvent une garantie d'exécution de contrat pour s'assurer que vous respecterez votre part du marché. Ces titres, qui portent généralement le nom de cautionnements ou de garanties, comprennent les lettres de crédit, les lettres de cautionnement et les cautionnements de contrat. La plupart des entreprises les obtiennent auprès de banques ou d'institutions financières.

Ces titres visent à garantir à votre client que votre entreprise respectera les termes du contrat. Avant d'accorder un cautionnement ou une garantie, votre banque vous demandera de fournir une garantie en bloquant des fonds sur votre compte. Cela protège la banque, au cas où votre entreprise ne respecte pas le contrat et où le client « fait appel du cautionnement », autrement dit, si le client exige que la valeur du cautionnement soit payée parce que vous n'avez pas respecté les termes du contrat.

Les deux principales institutions du gouvernement du Canada qui proposent des cautionnements sont EDC et la Corporation commerciale canadienne.

Exportation et développement Canada

EDC propose les instruments suivants pour vous aider en matière de cautionnements et de garanties :

- **Garanties pour cautionnement bancaire**

Elles couvrent 100 % des pertes subies par votre banque lorsqu'un acheteur étranger fait appel de l'instrument de cautionnement, comme une lettre de crédit irrévocable ou une lettre de garantie.

- **(Ré)Assurance cautionnement**

Elle fournit aux sociétés de cautionnement une capacité de réassurance à 100 %, afin de les inciter à vous offrir le soutien sous forme de cautionnement dont vous avez besoin pour réaliser des ventes à l'étranger.

- **Garantie de sûreté financière**

Une Garantie de sûreté financière remplace l'habituelle exigence de nantissement dont ont besoin les exportateurs canadiens pour garantir leur marge de crédit opérationnelle auprès des banques étrangères ou pour faire émettre des lettres de garantie pour les fournisseurs. Le cautionnement est inconditionnel et irrévocable pour une période maximale d'un an et sa valeur est égale à celle de la lettre de garantie.

Si vous optez pour un de ces instruments de cautionnement ou de garantie, assurez-vous que votre contrat stipule clairement vos obligations d'exécution, ainsi que les conditions auxquelles votre client peut faire un appel justifié pour non-exécution et donc se faire régler le montant du cautionnement. Allez à www.edc.ca/french/bonding.htm.

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne peut garantir à un acheteur public étranger qu'un contrat sera exécuté selon les conditions qui y sont stipulées. La CCC peut également établir un contrat entre elle-même et un acheteur public étranger, puis un contrat de sous-traitance avec une entreprise canadienne. Si vous essayez d'obtenir un contrat avec un organisme étranger chargé de marchés publics, ces garanties peuvent vous aider à conclure le contrat en fournissant à votre acheteur une garantie de plus.

Couverture des risques

Il est par nature plus risqué de faire des affaires à l'étranger qu'au Canada. EDC propose plusieurs instruments financiers qui réduiront au minimum votre exposition aux périls du commerce international.

Assurance comptes clients (ARI)

L'ARI d'EDC couvre jusqu'à 90 % des pertes résultant de diverses causes, y compris le non-paiement par l'acheteur de marchandises livrées et acceptées, la faillite ou l'insolvabilité de l'acheteur étranger et le refus de l'acheteur d'accepter les marchandises à la livraison. Cette assurance peut aussi vous protéger contre divers risques politiques, y compris les restrictions de change, une guerre ou une révolution dans le pays de l'acheteur, et l'annulation de permis d'importation ou d'exportation par le gouvernement de l'acheteur.

L'ARI peut également vous aider à libérer votre fonds de roulement, car les banques commerciales prêteront à des emprunteurs protégés par l'ARI jusqu'à 90 % de la valeur des créances assurées, par opposition au plafond habituel de 75 % sur les créances non assurées. Cela vous permet de proposer aux acheteurs des modalités de paiement plus intéressantes, car le risque posé par des délais de paiement plus longs est réduit. EDC propose une ARI qui correspond au marché, au client ou à la transaction, ce qui signifie que vous n'avez pas besoin d'assurer un pourcentage inutilement élevé de vos comptes clients.

De plus, en utilisant l'ARI, il est souvent plus facile aux exportateurs d'obtenir un financement, ce qui les rend plus compétitifs et peut les aider à emporter un marché. Allez à : www.edc.ca/french/insurance_accounts_receivable.htm.

Assurance acheteur unique (SBI)

Pour les contrats d'un montant maximal de 250 000 USD, vous pouvez utiliser l'Assurance acheteur unique d'EDC pour couvrir un nombre illimité de ventes au même client sur six mois. La police assure jusqu'à 90 % de vos pertes attribuables au non-paiement après que votre client a accepté les marchandises. Allez à : www.edc.ca/french/insurance_single_buyer.htm.

Assurance pour cautionnement bancaire (PSI)

L'Assurance pour cautionnement bancaire d'EDC protège le fonds de roulement de votre entreprise contre 95 % des pertes dues à un appel injustifié d'un instrument de cautionnement. Si vous utilisez la PSI conjointement avec la Garantie pour cautionnement bancaire d'EDC (voir la section Garanties et cautionnements ci-dessus), vous serez pratiquement protégé contre tous les risques de cautionnement. Allez à : www.edc.ca/french/insurance_performance_security.htm.

Vérif-EXPORT

Les rapports *Vérif-EXPORT* vous permettent d'examiner le profil de crédit de plus de 20 millions de clients américains et de 80 millions de clients internationaux avant de conclure votre contrat. Deux types de rapports sont proposés à www.edc.ca/verifexport :

- Le Rapport d'opinion d'EDC fournit des renseignements clés relatifs au crédit et à la situation financière, ainsi qu'un avis délivré par notre modèle de crédit informatisé quant à l'assurabilité de l'entreprise.
- Le Rapport d'information commerciale D&B fournit des renseignements détaillés sur l'entreprise, y compris sur son histoire, sur des questions juridiques et des renseignements relatifs au crédit et à la situation financière.

ProtEXPORT

ProtEXPORT est un service d'assurance en ligne pour les ventes à l'exportation individuelles (services exclus) qui couvre jusqu'à 90 % de vos pertes si votre client ne paie pas après avoir accepté les marchandises. Les expéditions d'une valeur maximale de 250 000 USD sont couvertes pendant 90 jours. Allez à : www.edc.ca/english/10451.htm.

Assurance frustration de contrat (CFI)

L'assurance frustration de contrat d'EDC couvre jusqu'à 90 % des pertes subies sur des contrats d'exportation de services, de biens d'équipement ou de projets précis. Allez à : www.edc.ca/french/insurance_contract_frustration.htm.

Assurance-risques politiques (PRI)

L'assurance-risques politiques protège contre le non-paiement dû à des mesures prises par le gouvernement du pays de l'acheteur ou à des risques précis, y compris la guerre, l'expropriation par l'État, l'annulation d'une licence ou la révocation d'un permis d'importation ou d'exportation. La décision d'une banque centrale d'imposer des restrictions à la conversion de la monnaie ou au transfert de devises peut également être couverte par la PRI.

La PRI d'EDC couvrira jusqu'à 90 % de vos pertes d'actifs à l'étranger dues à ce type d'événement. Elle protège donc votre entreprise contre les conséquences financières de bouleversements politiques, ce qui signifie que vous avez plus de chances d'obtenir le financement de vos exportations vers des marchés en développement. La PRI d'EDC peut être adaptée à presque tous les investissements ou opérations, avec des taux de prime qui varient en fonction du pays, de l'industrie et du contrat. Allez à : www.edc.ca/french/insurance_political_risk.htm.

Garanties de facilité de change

Beaucoup de transactions internationales prévoient un certain temps entre la signature d'un contrat et la livraison des produits ou des services, ce qui vous expose à des risques de change avant que vous soyez intégralement payé pour votre contrat.

Souvent, les entreprises essaient de se protéger contre ce risque en s'adressant à leur banque pour acheter un contrat de change afin de bloquer un taux de change. Pour cela, cependant, une banque peut exiger un nantissement pouvant atteindre 15 % de la valeur du contrat.

Sur des contrats de change d'une durée maximale de trois ans, les garanties de facilité de change d'EDC peuvent vous aider à satisfaire à ces exigences de nantissement en fournissant à votre banque un cautionnement à votre place. La banque peut alors renoncer à bloquer les fonds de votre entreprise ou la marge de crédit opérationnelle, ce qui libère votre fonds de roulement pour d'autres fins. Allez à : www.edc.ca/french/bonding_foreign_exchange.htm.

Le présent guide est une compilation d'information appartenant au domaine public. Il ne vise pas à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans faire une recherche approfondie indépendante et sans obtenir des conseils d'un professionnel sur le dossier précis en question. Même si EDC a déployé des efforts raisonnables dans un contexte d'affaires pour s'assurer que les renseignements qui sont contenus dans le présent guide étaient exacts en juillet 2008, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité et ne fait aucune représentation à cet effet. Le présent guide peut devenir, en tout ou en partie, périmé à tout moment. Il est de la responsabilité de l'utilisateur de vérifier les renseignements contenus dans le guide avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par des inexactitudes, erreurs ou omissions liées à ces renseignements ou en découlant. Le présent guide n'offre aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal et ne vise pas à le faire. Pour obtenir de tels conseils, il faut consulter un professionnel compétent.