

La trousse d'information sur le commerce de l'APECA

**Services de financement
à l'exportation et de
gestion des risques**

Brochure de référence

**Agence de promotion économique du Canada
atlantique**

**TROUSSE D'INFORMATION SUR LE
COMMERCE DE L'APECA**

**SERVICES
DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION
ET DE GESTION DES RISQUES**

BROCHURE DE RÉFÉRENCE

INTRODUCTION

La brochure de référence de la trousse d'information sur le commerce de l'APECA concernant les services de financement à l'exportation et de gestion des risques présente un aperçu des programmes de financement offerts aux PME prêtes à exporter, les méthodes de paiement pertinentes, ainsi qu'une liste détaillée des instruments et des services financiers auxquels elles peuvent recourir pour minimiser le risque de non-paiement.

Cette brochure a été préparée par Business Advisory Services Inc.

TABLE DES MATIÈRES

1.0	PROGRAMMES ET INSTRUMENTS DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION	
1.1	Financement à l'exportation de biens d'équipement	1
1.1.1	Crédit acheteur	1
1.1.2	Crédit fournisseur	2
1.1.3	Crédit-bail	4
1.2	Financement à l'exportation de biens et de services offert aux PME du Canada atlantique et instruments connexes	5
1.2.1	Acheteurs étrangers	5
1.2.2	Établissements de crédit classiques (c.-à-d. banques, coopératives de crédit et sociétés de fiducie)	6
1.2.3	Ministères et organismes fédéraux et provinciaux	8
1.2.4	Autres sources non classiques	17
2.0	SYSTÈMES DE PAIEMENT	19
3.0	GESTION DES RISQUES LIÉS AU FINANCEMENT À L'EXPORTATION	21
3.1	Domaines de risques possibles	21
3.2	Services et instruments pour prévenir le non-paiement	21
3.2.1	Assurance-crédit à l'exportation	22
3.2.2	Services offerts par la Société pour l'expansion des exportations	22
3.3	Escompter les créances à l'exportation	24
3.4	Autres services de soutien offerts par la Corporation commerciale canadienne	25

1.0 PROGRAMMES ET INSTRUMENTS DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION

La présente section passe brièvement en revue les programmes et les instruments relatifs à deux domaines fondamentaux, c'est-à-dire **biens d'équipement** et **biens et services**.

1.1 Financement à l'exportation de biens d'équipement

1.1.1 Crédit acheteur

Le crédit acheteur est une entente de financement aux termes de laquelle le prêteur fournit des fonds directement à l'emprunteur ou à l'ordre de l'emprunteur. Dans le cas du crédit à l'exportation, le prêteur verse les fonds directement à l'exportateur, au nom de l'acheteur/emprunteur, selon les termes

du contrat commercial. **La valeur du crédit acheteur a tendance à être relativement importante en ce qui concerne le commerce international.**

Cet état des choses est dû au coût élevé des opérations menant à la conclusion d'accords de financement internationaux, ce qui rend peu attrayantes les ententes de moindre importance. De plus, le crédit acheteur offert à l'appui de l'exportation de biens d'équipement et de services canadiens tend à être sans recours envers l'exportateur canadien. De ce fait, la disponibilité de financement du crédit acheteur au regard d'un projet particulier

est fonction de la solvabilité de l'acheteur et du pays étranger concerné.

Le crédit acheteur utilisé à l'appui de l'exportation de biens d'équipement et de services inclut les **prêts directs** et les **allocations aux termes de lignes de crédit**.

Les **prêts directs** conviennent bien au financement d'importantes opérations

Le crédit acheteur

(entente de financement)

- 2 *Le prêteur verse les fonds directement à l'exportateur, au nom de l'acheteur.*
- 2 *Valeur importante en raison du coût élevé des opérations.*
- 2 *A tendance à être sans recours envers l'exportateur canadien.*
- 2 *La disponibilité est fonction de la solvabilité de l'acheteur et du pays étrangers.*

Comprend :

Les prêts directs

- c *Convient au financement d'importantes opérations d'exportation de biens d'équipement;*
- c *Accords de crédit complexes;*
- c *Ne conviennent pas aux PME.*

La ligne de crédit

- c *Négociée entre un prêteur canadien et une banque étrangère;*
 - c *Exportations de biens d'équipement et de services de moindre importance;*
 - c *Valeur se situant entre 50 000 \$ et 5 000 000 \$.*
-

d'exportation distinctes de biens d'équipement et de services, aux termes d'accords de crédit internationaux complexes. En conséquence, cet instrument de financement n'intéresse normalement pas les PME exportatrices.

La **ligne de crédit** est souvent utilisée à l'appui de l'exportation de biens d'équipement et de services canadiens. Dans ce genre d'entente, une ligne de crédit générale est négociée entre un prêteur canadien et une banque étrangère, qui fournit un financement-cadre au regard des exportations approuvées. Le prêteur canadien n'a besoin que de déterminer la solvabilité de la banque étrangère établie dont dépendra le remboursement; la banque étrangère se tournera vers son marché local pour trouver des débouchés pour le financement de la ligne de crédit et reprêter les fonds à des acheteurs locaux solvables de biens d'équipement et de services canadiens.

Les lignes de crédit sont particulièrement utiles pour les exportations de biens d'équipement et de services de moindre importance (dont la valeur se situe entre 50 000 et 5 millions de dollars).

1.1.2 Crédit fournisseur

Le crédit fournisseur s'entend d'ententes de financement aux termes desquelles le prêteur fournit directement des fonds à l'exportateur, qui offre à son tour un soutien financier à moyen terme à l'acheteur étranger de ses biens d'équipement et de ses services. Le financement du crédit fournisseur est généralement assuré par le prêteur qui achète de l'exportateur le billet à ordre de l'acheteur étranger. L'utilisation des billets à ordre permet aux parties d'éviter les coûts et le temps nécessaire à la négociation et à la garantie d'un accord de prêt international. D'où l'intérêt particulier que présente le crédit fournisseur dans le cas d'exportations de moindre importance, alors que le coût élevé des opérations et du financement peut rapidement rendre une vente à l'exportation non concurrentielle sur ce chapitre. La valeur du crédit fournisseur se situe la plupart du temps entre 250 000 et 1 million de dollars, mais il n'est pas rare que des transactions atteignent de 2 à 3 millions de dollars.

Le crédit fournisseur

- 2 *Le prêteur fournit directement des fonds à l'exportateur.*
 - 2 *L'exportateur offre un soutien financier à moyen terme à l'acheteur étranger.*
 - 2 *Le prêteur achète de l'exportateur le billet à ordre.*
 - 2 *Présente un intérêt particulier pour les exportations de moindre importance (coût plus faible).*
 - 2 *Valeur se situant entre 250 000 \$ et 1 000 000 \$.*
-

Le financement aux termes d'accords d'achat de billets à ordre suppose l'acquisition, par le prêteur, des billets à ordre émis par l'acheteur étranger à l'exportateur canadien.

Le **forfaitage**, qui est une forme particulière de financement par achat de billets à ordre, a été créé pour satisfaire les besoins de financement sans recours, à moyen terme, de ventes par des exportateurs d'Europe de l'Ouest à des acheteurs étatisés d'Europe de l'Est. Depuis, le forfaitage est devenu une autre source de financement à moyen terme, à taux fixe, de biens d'équipement et de

Le forfaitage

- 2 *Financement de crédit fournisseur sans recours envers l'exportateur.*
 - 2 *Services offerts par la SEE et la Banque Royale du Canada.*
 - 2 *Utilisé pour convertir des ventes à crédit à moyen terme en ventes au comptant.*
 - 2 *Offre un financement à taux fixe à l'acheteur étranger.*
 - 2 *Nécessite un billet à ordre pour chaque date de remboursement.*
 - 2 *Coté à partir d'un taux d'escompte.*
-

services qu'utilisent les exportateurs du monde entier pour convertir des ventes à crédit à moyen terme en ventes au comptant. Au Canada, des services de forfaitage sont offerts par la Société pour l'expansion des exportations et la Banque Royale du Canada. Ce qui distingue le plus le forfaitage, c'est qu'il s'agit d'un financement de crédit fournisseur sans recours envers l'exportateur. Essentiellement, le terme * forfaitage + s'entend de la * cession du droit + de recours envers l'endosseur des billets à ordre (l'exportateur en l'occurrence). Comme les billets à ordre acquis dans le cadre d'opérations de forfaitage sont sans recours envers l'exportateur, ils doivent être * avalisés + par une banque commerciale ou d'État qui établit qu'ils représentent une obligation inconditionnelle de l'établissement avaliste.

Plusieurs autres caractéristiques distinguent cette formule des ententes ordinaires d'achat de billets à ordre. **Premièrement**, le forfaitage n'offre qu'un financement à taux fixe à l'acheteur étranger, tandis que les ententes d'achat de billets à ordre ordinaires peuvent offrir un financement soit à taux fixe, soit à taux flottant. **Deuxièmement**, le forfaitage nécessite un billet à ordre distinct pour chaque date de * remboursement + du capital et des intérêts établie selon le plan d'amortissement de l'emprunt. Donc, si l'opération d'exportation prévoit un taux fixe de 6 p. 100 et un financement sur cinq ans, avec paiements semestriels débutant six mois après la livraison des biens d'équipement et des services, l'exportateur doit garantir dix billets à ordre. Chaque billet correspond généralement au total du capital remboursable à cette date plus les intérêts sur le solde impayé du prêt, mais il est également possible de

prévoir le remboursement de capital et d'intérêts réunis. Le forfaitier achète alors à escompte chacun des billets à ordre de l'exportateur, après avoir déduit de chacun les intérêts dus entre le moment où il est escompté et l'échéance. En déterminant la date d'échéance * finale +, le forfaitier rajuste la durée totale du billet à ordre en ajoutant une ou deux journées supplémentaires s'il vient à échéance un dimanche ou un samedi, ainsi qu'un certain nombre de jours de grâce. **Troisièmement**, le financement par forfaitage est coté à partir d'un taux d'escompte qui procure au forfaitier, en raison de la déduction des intérêts à l'avance, un plus grand rendement réel qu'une cote de taux d'intérêt identique. Cet écart entre le taux d'escompte coté et le taux d'intérêt réel s'élargit considérablement avec l'allongement de la période de financement.

1.1.3 *Crédit-bail*

La formule crédit-bail permet de remettre un bien à un acheteur étranger, sans lui en transférer les titres de propriété. Essentiellement, l'acquéreur étranger n'achète pas le bien, mais obtient plutôt le droit de l'utiliser en consentant à verser une série de paiements mensuels (habituellement) de location. Cet échange de biens contre une série de paiements n'est pas différent d'une entente de financement de biens d'équipement typique entre un exportateur canadien et un acheteur étranger. Il existe essentiellement deux types de crédit-bail, à savoir le contrat de location-exploitation et le crédit-bail financier.

Le contrat de location-exploitation suppose une véritable entente de location aux termes de laquelle le bailleur (l'exportateur canadien) fournit un bien fonctionnel au preneur à bail (le client étranger).

Le crédit-bail

2 *L'acquéreur étranger obtient le droit d'utiliser le bien.*

Deux types :

Le contrat de location-exploitation

C entente de location

C fournit un bien fonctionnel

Le crédit-bail financier

C le fabricant vend le bien à un prêteur ou à une société de location; les titres de propriété sont cédés au locataire à la fin du bail.

Comprend :

Le crédit-bail transnational - le fabricant canadien vend son bien à une société de location canadienne laquelle le loue au client étranger.

Le crédit-bail international - le fabricant envoie directement le bien à une société de location étrangère.

Le **crédit-bail financier** suppose normalement la vente, par le fabricant canadien, du bien à un prêteur (la société de location) qui le louera ensuite au locataire étranger pour une période équivalente à la durée de vie prévue du bien; il est de pratique

courante d'en céder, à la fin du bail, les titres de propriété au locataire pour une somme nominale. Le financement spéculatif d'un bien loué, dans lequel intervient un prêteur, outre le bailleur, constitue une extension du crédit-bail financier. Dans la formule de financement spéculatif, le bailleur acquitte une partie de la valeur du bien avec ses propres deniers (p. ex. 25 p. 100) et le reste avec des fonds obtenus d'un prêteur (75 p. 100), en lui donnant le bien loué en nantissement.

Le **crédit-bail transnational** et le **crédit-bail international** servent tous deux de mécanismes financiers pour l'exportation de biens d'équipement canadiens. Dans la formule de crédit-bail transnational, le fabricant, après avoir trouvé un client étranger, vend son bien à une société de location canadienne laquelle, à son tour, le loue au client étranger. Par contre, dans la formule de crédit-bail international, le fabricant envoie directement le bien à une société de location dans le pays du client étranger.

1.2 Financement à l'exportation de biens et de services offert aux PME du Canada atlantique et instruments connexes

1.2.1 Acheteurs étrangers

Le paiement d'avance au comptant des biens et des services devant être exportés constitue l'option la plus sûre.

Malheureusement, peu d'acheteurs étrangers sont disposés à acquitter totalement la facture à l'avance. À l'occasion, un acheteur versera un acompte. Dans le cas des services, un paiement partiel peut être effectué à la signature du contrat, puis des versements sont faits au prorata des travaux.

Acheteurs étrangers

Paiement d'avance

- C option la plus sûre;*
 - C acquitter totalement la facture d'avance (idéalement);*
 - C paiement partiel (occasionnellement);*
 - C versements faits au prorata des travaux.*
-

1.2.2 Établissements de crédit classiques (c.-à-d. banques, coopératives de crédit et sociétés de fiducie)

ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT CLASSIQUES

CRÉDIT À L'EXPLOITATION	PRÊTS À TERME	PRÊTS GARANTIS PAR L'ÉTAT
<p>L'exportateur obtient une ligne de crédit d'une banque nationale.</p> <p>La banque exige habituellement que les créances étrangères soient assurées. La Société pour l'expansion des exportations peut fournir l'assurance exigée.</p>	<p>Utilisés pour financer les frais d'investissement liés à l'expansion rendue nécessaire par l'accès aux marchés d'exportation.</p> <p>Les modalités varient en fonction des transactions.</p>	<p>Programme de prêts du gouvernement fédéral, accessible aux termes de la <i>Loi sur les prêts aux petites entreprises</i>.</p> <p>Objectifs hors exploitation semblables à ceux des prêts à terme.</p> <p>Seules les entreprises à but lucratif sont admissibles. Les entreprises agricoles sont exclues.</p> <p>Montant maximal de prêts en cours, par emprunteur : 250 000 \$.</p>

Crédit à l'exploitation. Les exportateurs canadiens ont généralement des lignes de crédit en vigueur dans leur établissement bancaire pour fins de financement de créances et de stocks. Toutefois, à moins que l'exportateur ne soit fortement pourvu en capital, l'établissement bancaire exige habituellement une garantie supplémentaire pour protéger les créances données en nantissement contre un risque étranger. Cette garantie supplémentaire peut être fournie par la Société pour l'expansion des exportations sous forme d'assurance à l'exportation. Cette police d'assurance, qui peut être cédée à l'établissement de crédit, protège l'exportateur contre les pertes liées aux risques commerciaux si l'acheteur :

- C devient insolvable;
- C refuse de payer (défaut de paiement);
- C refuse les biens expédiés (répudiation);
- C résilie unilatéralement le contrat.

L'assurance de la SEE couvre également un vaste éventail de risques d'ordre politique, dont les suivants :

- C L'acheteur ne peut obtenir de devises fortes; l'exportateur est incapable de sortir des devises fortes du pays de l'acheteur.

- C La licence d'exportation canadienne est annulée ou le pays de l'acheteur annule une licence d'importation.
- C Il y a une guerre, une révolution ou un état d'insurrection dans le pays de l'acheteur ou entre deux pays ou plus.

Il convient de souligner que certaines conditions de la police d'assurance de la SEE peuvent limiter la protection. Ainsi, il y est communément précisé que l'assurance n'est pas valide si l'exportateur manque à ses engagements contractuels.

Prêts à terme. Les prêts à terme sont offerts aux entreprises admissibles pour financer les frais d'investissement liés à l'expansion rendue nécessaire par l'accès aux marchés d'exportation. Les modalités varient selon les projets et sont fonction de la nature de l'actif financé et de la santé financière de l'entreprise.

Prêts garantis par l'État. Dans cette catégorie, le produit le plus communément et le plus largement utilisé est le prêt destiné à l'amélioration d'entreprise fourni par des prêteurs autorisés aux petites entreprises pour fins de développement, aux termes de la *Loi sur les prêts aux petites entreprises*. Ses caractéristiques fondamentales sont semblables à celles des prêts à terme décrits plus haut, mais il arrive dans certaines circonstances, que les entreprises ne soient pas admissibles aux produits de crédit à terme traditionnels des établissements financiers. Le programme de prêts destinés à l'amélioration d'entreprise est une initiative conjointe des prêteurs et du gouvernement fédéral aux termes de laquelle les deux parties doivent partager toute perte consécutive aux prêts. Y sont admissibles les entreprises qui exercent des activités à but lucratif, y compris des activités professionnelles, mais non les entreprises agricoles ou les organismes religieux ou de bienfaisance. Le financement typique sert à des fins hors exploitation.

Ministères et organismes provinciaux (Canada atlantique)	Il n'existe pas de programmes particuliers, mais une aide financière pourrait être consentie aux entreprises à la conquête de marchés d'exportation.
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)	<ul style="list-style-type: none"> Ⓒ Aide disponible par l'intermédiaire du Programme de développement des entreprises (50 %) pour fins de lancement, d'expansion et de modernisation; (75 %) pour frais de fonctionnement (études, marketing, formation et assurance de la qualité). Ⓒ Soutien aux entreprises (développement des marchés et marketing)

Banque de développement du Canada (BDC). L'organisme offre une gamme de services financiers innovateurs destinés à satisfaire les besoins particuliers des entreprises à toutes les étapes du processus d'exportation, soit de la recherche et du développement à la production et à l'expédition. Les produits offerts incluent les prêts à terme, le crédit de roulement et les prêts à redevance. L'organisme offre aux exportateurs un crédit de fonds de roulement qui leur permet d'obtenir l'important financement préexpédition supplémentaire requis pour exploiter efficacement leur potentiel d'exportation. Des prêts maximaux de 250 000 \$ peuvent être consentis et le remboursement du capital peut ne pas être requis au cours de la première année.

Société pour l'expansion des exportations (SEE). La SEE, une société d'État, est l'organisme de crédit à l'exportation (OCE) du Canada. La SEE soutient les exportations de biens d'équipement et de services canadiens en fournissant un crédit à l'exportation et des garanties concurrentiels par rapport à ceux qu'offrent d'autres OCE. Elle offre aux exportateurs canadiens une gamme de services financiers, dont les suivants :

- Ⓒ Une assurance-crédit à l'exportation couvrant les crédits à court et à moyen terme.
- Ⓒ Des programmes de financement à l'exportation offrant un financement à moyen et à long terme aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens.

La SEE a recours à des **prêts directs** pour financer jusqu'à 85 p. 100 de la valeur des exportations de biens et de services canadiens admissibles, avec un financement supplémentaire occasionnel de 15 p. 100 destiné à aider à

assumer les frais locaux d'exécution de projets à l'étranger. La SEE offre un financement à taux fixe et à taux flottant, surtout en devises américaines et canadiennes.

La SEE utilise abondamment les **lignes de crédit** pour financer les exportations de moindre importance (dont la valeur se situe généralement entre 50 000 et 5 millions de dollars). La SEE négocie ces lignes de crédit avec des banques commerciales et de développement afin de financer un ensemble de ventes à l'exportation par des entreprises canadiennes dans une région particulière.

La SEE a introduit l'**achat de billets à ordre et le forfaitage** au début des années quatre-vingts pour satisfaire un besoin perçu de crédit fournisseur. Ces instruments peuvent servir à financer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens de moindre importance (valeur généralement inférieure à 5 millions de dollars et période de remboursement de moins de cinq ans). On n'a toutefois fait jusqu'ici qu'une utilisation relativement restreinte de ces instruments étant donné que les lignes de crédit de la SEE sont utilisées pour financer la plupart des exportations de moindre importance qui pourraient bénéficier du crédit fournisseur.

L'élargissement des pouvoirs de la SEE permet maintenant à l'organisme de soutenir les ventes à l'exportation grâce au crédit-bail, au financement préexpédition, aux participations minoritaires au capital-actions et au crédit à taux préférentiel. Le crédit-bail est offert lorsque les accords de prêts ordinaires ne s'avèrent pas pratiques ou lorsque l'acheteur manifeste sa préférence pour ce genre d'arrangement.

- c Les garanties et l'assurance de bonne fin protègent les exportateurs et les établissements financiers contre les appels à l'égard de diverses garanties et cautions de bonne exécution émises normalement par les banques ou les sociétés de cautionnement.

- c L'assurance-investissement à l'étranger protège les nouveaux investissements canadiens à l'étranger contre les risques d'ordre politique. (Seuil annuel de ventes : 5 millions de dollars et plus.)
- c Des services spécialisés sont offerts aux petits exportateurs, y compris aux novices sur les marchés d'exportation.

Les services hors financement dont il est fait mention plus haut peuvent servir à obtenir des fonds d'autres établissements de crédit.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Le PDME est le principal programme de développement commercial international du gouvernement fédéral fournissant un soutien avant l'étape du contrat, ainsi qu'une aide remboursable sous condition à l'appui de diverses activités, afin d'aider les exportateurs canadiens à élargir leurs marchés d'exportation.

Le remboursement des contributions est fonction de la progression des ventes à l'exportation ou de la conclusion de contrats dans le marché cible. La préférence est donnée aux entreprises dont les ventes annuelles sont supérieures à 250 000 \$, mais inférieures à 10 millions de dollars et (ou) qui comptent moins de 100 employés (secteur de fabrication) et de 50 employés (industrie des services). Les requérants doivent être des entreprises canadiennes prêtes à exporter et inscrites dans la base de données WIN Exports. Le principal élément du programme, Stratégies de développement des marchés (SDM), peut fournir une aide à coût partagé (50/50), sur la base de la production, par l'entreprise, d'un plan annuel ou biennal de marketing international au regard d'éléments tels que :

- c visites de repérage de marchés,
- c foires commerciales,
- c essai de produits pour fins d'accréditation,
- c frais juridiques liés à des accords de commercialisation à l'étranger,
- c frais de déplacement (stagiaires dans des entreprises hors frontières),
- c frais de présentation de produits,
- c autres frais inhérents à l'exécution d'un plan de marketing.

L'élément Soumissions pour projets d'immobilisations (SPI) vise à aider les entreprises canadiennes de fabrication, d'ingénierie, de construction, d'architecture et de conseil en gestion à préparer des soumissions ou des propositions lorsqu'il leur faut soutenir la concurrence internationale dans de grands projets d'immobilisations à l'extérieur du Canada. La valeur de la soumission du requérant doit être supérieure à un million de dollars. Les contributions minimale et maximale du PDME au regard des éléments SDM et SPI sont respectivement de 5 000 \$ et de 50 000 \$.

L'élément Entreprises novices à l'exportation du PDME tient compte du fait qu'un nombre important d'entreprises canadiennes ont peu d'expérience en matière d'exportation. Une contribution maximale de 7 500 \$ peut être versée aux entreprises pour leur permettre soit de visiter un débouché potentiel, soit de prendre part à une foire commerciale internationale.

Le programme Activités des associations commerciales, qui vise le secteur agro-alimentaire, fournit une aide financière, en vertu d'un accord de partage des frais, aux associations agro-alimentaires nationales qui s'adonnent au développement de marchés d'exportation.

L'exécution des divers éléments du PDME est assurée par les Centres du commerce international (CCI), les organismes de développement régional et certains gouvernements provinciaux d'un bout à l'autre du Canada.

Corporation commerciale canadienne (CCC). La CCC est une société d'État qui rend compte au ministre du Commerce international. Elle a pour mission de faciliter le commerce international et de faire office d'entrepreneur principal pour la vente de biens et de services canadiens à des gouvernements étrangers, des organismes internationaux et d'autres acheteurs étrangers. Parce qu'il s'agit d'une société d'État, la participation de la CCC à une vente à l'exportation constitue un engagement d'exécution du contrat de la part du gouvernement du Canada. Cette garantie de bonne exécution offerte aux acheteurs étrangers peut s'avérer particulièrement importante pour les entreprises

canadiennes dont les antécédents en matière de vente à l'exportation ne sont pas encore établis.

La CCC garantit la bonne exécution du contrat aux acheteurs étrangers en jouant le rôle d'entrepreneur principal dans la transaction. Elle achète donc des biens et des services de fournisseurs canadiens et les vend à des clients étrangers, aux termes de contrats correspondants. La CCC fait office d'entrepreneur principal en application de règlements de pays étrangers (dans le cas, par exemple, de ventes au ministère de la défense des É.-U.) ou en réponse à une demande d'un acheteur étranger ou d'exportateurs canadiens.

La CCC peut aider les exportateurs canadiens à obtenir et à exécuter des contrats d'exportation et à satisfaire aux exigences financières comme suit :

- ⊕ en utilisant le soutien contractuel comme garantie à l'acheteur étranger que l'exportateur canadien peut financièrement et techniquement exécuter le contrat conformément au cahier des charges de la soumission, aux modalités du marché et aux garanties du fabricant;
- ⊕ en permettant l'établissement de prix plus concurrentiels par l'élimination (dans certains cas) de la nécessité de produire de la documentation, des cautions et des garanties ou par la négociation de modalités de paiement, d'acceptation et de retenue de garantie plus favorables;
- ⊕ en donnant des conseils sur la préparation de soumissions, les méthodes d'appel d'offres à l'échelle internationale, les modalités de paiement, les personnes-ressources, les sources d'aide, les questions culturelles et les pratiques commerciales, ainsi que sur les particularités juridiques et réglementaires de chaque marché cible.

Agence canadienne de développement international (ACDI). L'aide publique au développement ou le financement au titre de l'aide est fourni par divers organismes d'aide nationaux, multilatéraux et régionaux pour fins de réalisation d'objectifs sociaux et de développement économique. Ces objectifs incluent la fourniture des biens et des

services liés au développement de l'infrastructure, l'aide à la formation et l'aide alimentaire dans les pays en développement. La réalisation de ces objectifs nécessite la fourniture, par les pays donateurs, de biens et de services, d'où l'existence d'un marché d'exportation évalué à des dizaines de milliards de dollars chaque année.

Le Canada joue un rôle actif dans la prestation d'une aide publique internationale et sa contribution annuelle atteint des centaines de millions de dollars. La plupart de ces fonds sont canalisés par l'ACDI, à l'appui des programmes d'aide internationale de l'organisme même (principalement ses programmes bilatéral, multilatéral et de partenariat).

La plus grande partie du financement fourni au titre de l'aide est * restreinte + au pays donateur. La participation aux programmes d'aide directe de l'ACDI se limite principalement aux entreprises canadiennes, tandis que la participation aux programmes d'aide des organismes multilatéraux est habituellement restreinte aux entreprises des pays membres. Étant donné que le Canada est un pays membre du Groupe de la Banque mondiale, de la Banque asiatique de développement, de la Banque interaméricaine de développement et de la Banque de développement des Caraïbes, ainsi que de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, les **activités d'approvisionnement de ces organismes présentent d'importantes possibilités d'exportation pour les entreprises canadiennes.**

L'ACDI canalise la plus grande partie de son financement au titre de l'aide par ses programmes bilatéral, multilatéral, de partenariat et de bourses d'études. Les programmes bilatéral et de partenariat sont ceux dont pourraient tirer avantage les petites et moyennes entreprises du Canada atlantique.

Le programme bilatéral est le plus important de l'organisme. Il représente environ 40 p. 100 de l'aide internationale canadienne. Il fournit une aide aux pays en développement conformément aux accords bilatéraux conclus entre le Canada et ces pays. Aux termes de ces accords, le pays en développement informe le Canada de son

désir d'utiliser le soutien bilatéral pour mener à bien des projets de développement précis. L'ACDI demande ensuite des soumissions aux exportateurs canadiens capables de fournir les biens et les services nécessaires à l'exécution du projet de développement. Les fonds fournis dans le cadre du programme bilatéral sont alors versés directement à l'exportateur canadien, conformément au marché conclu entre ce dernier et l'ACDI. La valeur des contrats de fourniture de biens et de services concernant le programme bilatéral varie considérablement (la valeur de la plupart se situe entre 1 million et 25 millions de dollars).

Le programme de partenariat, qui représente environ 12 p. 100 de l'aide internationale canadienne, consiste essentiellement (75 p. 100) à fournir une aide financière aux établissements et aux organismes non gouvernementaux qui réalisent des projets de développement international. Le Programme de coopération industrielle (PCI) représente le 25 p. 100 du programme de partenariat qui reste. Le PCI favorise l'établissement de liens entre le secteur privé au Canada et le secteur privé dans les pays en développement en partageant les risques et les coûts liés à la recherche de débouchés commerciaux à long terme dans ces pays. Le soutien financier du PCI est orienté vers trois domaines particuliers : investissement, services professionnels et activités spécialisées. L'aide financière est également remboursable si le soutien fourni se traduit par des opérations permanentes et rentables.

Le programme d'investissements aide les entreprises canadiennes admissibles (surtout des fabricants) à mener des études de faisabilité sur des accords de coopération à long terme avec des entreprises de pays en développement. Il peut également assumer certains frais liés à l'établissement, avec des entrepreneurs d'un pays en développement, d'une entreprise en participation. Les projets axés sur l'investissement peuvent être admissibles à un soutien, pouvant atteindre 100 000 \$, pour mener une étude de viabilité pour fins d'élaboration d'une analyse de marché, d'une évaluation des impacts environnementaux, d'une analyse des rôles masculins et féminins et d'un plan pour intégrer pleinement les femmes au projet, ainsi que d'un plan de formation et d'un plan d'entreprise, et pour obtenir l'autorisation nécessaire. Ils peuvent également être

admissibles à une aide pouvant atteindre 500 000 \$ pour mettre en oeuvre un programme de formation, un plan de gestion de l'environnement et un plan d'intégration des femmes, ainsi que pour couvrir les frais de lancement.

Le programme de services professionnels aide les organismes admissibles (surtout des entreprises d'experts-conseils, des établissements financiers et des associations commerciales) à mener des études et à fournir des services d'orientation professionnelle et de conseils à des clients potentiels dans les pays en développement en ce qui concerne des projets d'immobilisations. Une aide peut être fournie au regard d'études préliminaires de projets d'immobilisations (environ 350 000 \$), d'études détaillées de projets d'immobilisations (environ 500 000 \$), et comme soutien aux projets d'immobilisations (environ 500 000 \$).

Le programme d'activités spécialisées soutient d'autres initiatives qui pourraient avoir un impact important sur le développement et l'économie des pays en développement. Ces initiatives incluent le programme de soutien à la coopération technologique Canada-Chine, des colloques, des missions, des démonstrations de transferts technologiques, des établissements de formation spécialisée, le Fonds d'affectation spéciale ACIDI-SFI (Société financière internationale), le Bureau de promotion du commerce Canada et le Fonds canadien des initiatives locales.

Ministères et organismes provinciaux du Canada atlantique. Il n'existe pas de programmes provinciaux particuliers de promotion des marchés d'exportation. Toutefois, dans chaque province, il est possible d'obtenir un soutien financier lorsqu'un avantage économique est en jeu. Pour les entreprises qui se lancent dans le commerce d'exportation, une telle aide financière pourrait, par exemple, être fournie à l'appui d'une participation à des foires et à des missions commerciales, ainsi que du matériel de promotion.

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Le Programme de développement des entreprises de l'APECA peut aider les PME du

Canada atlantique à s'établir, à prendre de l'expansion, à se moderniser et à mieux soutenir la concurrence, et assumer jusqu'à 50 p. 100 des coûts connexes (p. ex. matériel, améliorations locatives, fonds de roulement et construction). Une aide est également offerte (jusqu'à 75 p. 100) au titre de frais de fonctionnement (p. ex. études, marketing, formation et assurance de la qualité).

Outre l'assistance financière, l'APECA fournit un soutien précieux aux entreprises sur le plan du développement de marchés et du marketing. L'APECA joue un rôle important au sein d'Équipe Canada, qui a été mise sur pied au début de 1995. Sur le chapitre du commerce international, son rôle consiste notamment à fournir des services d'orientation et de formation aux entreprises qui ont un potentiel d'exportation et à celles qui sont prêtes à exporter, dans toutes les étapes du processus.

1.2.4 Autres sources non classiques

Northstar Trade Finance Inc. (Northstar). Cette entreprise offre un amalgame de services de soutien public et privé (crédit à l'exportation et prêts) aux exportateurs canadiens admissibles et à des acheteurs étrangers solvables. L'entreprise Northstar a été établie avec l'aide à la fois d'organismes publics fédéraux et provinciaux et du secteur privé (Dalhousie Financial Corporation et Banque de Montréal). Elle vise à soutenir les petites et moyennes entreprises d'exportation et assure le financement de ventes à l'exportation dont la valeur se situe entre 100 000 et 3 millions de dollars, avec des conditions de remboursement s'échelonnant sur un à cinq ans. L'entreprise consent un prêt direct à l'acheteur étranger de biens et de services canadiens et a

NORTHSTAR TRADE FINANCE INC.

- C offre un amalgame de services de soutien public et privé (crédit à l'exportation et prêts);*
- C soutient les PME;*
- C financement de ventes à l'exportation dont la valeur se situe entre 100 000 \$ et 3 000 000 \$/conditions de remboursement s'échelonnant sur un à cinq ans;*
- C consent un prêt direct à l'acheteur étranger et a recours à l'assurance-crédit à l'exportation de la SEE pour protéger sa créance étrangère.*

Plans de financement

Financement à moyen terme - prêts à moyen terme, à taux fixes, consentis à des acheteurs étrangers.

Financement des stocks - prêts directs consentis à des distributeurs étrangers de produits canadiens/l'exportateur canadien reçoit directement le paiement.

recours à l'assurance-crédit à l'exportation de la SEE pour protéger sa créance étrangère.

Northstar offre deux produits distincts, à savoir * financement à moyen terme + et et * financement des stocks +. Le plan de financement à moyen terme permet aux acheteurs étrangers de biens canadiens admissibles d'obtenir des prêts à moyen terme, à taux fixes. Le plan de financement des stocks permet aux distributeurs étrangers de produits canadiens d'obtenir des prêts directs pour le financement des produits jusqu'à ce qu'ils aient été entièrement vendus aux utilisateurs finals ou pour une durée d'un an après la livraison, le plus court de ces délais étant retenu. Les prêts sont garantis au moyen d'un droit de gage enregistré à l'égard des biens exportés et de l'assurance de la SEE. L'exportateur canadien reçoit directement le paiement de Northstar, habituellement au moment de l'expédition des biens, ce qui lui permet de satisfaire à la fois les besoins de financement des acheteurs étrangers et son propre besoin de ventes au comptant.

Banques de développement régional (BDR). Pour les exportateurs canadiens, les BDR qui présentent le plus d'intérêt sont la Banque asiatique de développement, la Banque africaine de développement, la Banque interaméricaine de développement, la Banque de développement des Caraïbes et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement. Les exportateurs canadiens sont des fournisseurs admissibles en ce qui concerne les projets qu'appuient ces banques étant donné que le Canada est membre adhérent de chacune.

Les exportateurs qui désirent faire affaire avec les BDR doivent communiquer avec la Direction des finances internationales du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à Ottawa, le directeur administratif canadien résidant de la BDR et les personnes-ressources aux ambassades canadiennes afin de connaître les exigences particulières de chaque banque

2.0 SYSTÈMES DE PAIEMENT

Pour les PME exportatrices du Canada atlantique, il existe essentiellement quatre grandes options en ce qui concerne la négociation d'une vente et l'obtention d'un paiement. Elles sont énumérées ci-après selon l'importance du risque qu'elles présentent, la première étant la moins hasardeuse.

- c **Paiement d'avance.** C'est l'option la plus sûre étant donné que les biens ne sont expédiés que sur réception du paiement. Il est toutefois évident qu'il peut être difficile de négocier ce genre d'option avec des acheteurs étrangers, mais elle doit quand même être envisagée.

Paiement d'avance

- c *les biens ne sont expédiés que sur réception du paiement.*

- c **Ouverture de crédit documentaire.** Cette méthode, qu'on appelle également un accreditif, est identique à la production d'une lettre de crédit qui est la meilleure formule après le paiement d'avance. Une banque entreprend d'effectuer les paiements au nom des acheteurs sur présentation des documents requis et si les modalités de la lettre de crédit sont strictement observées. Les lettres de crédit constituent un moyen largement utilisé et efficace de minimiser les risques inhérents aux ventes à l'étranger. Il existe quatre types de lettres de crédit, à savoir effet à vue confirmé, effet à vue non confirmé, effet à terme confirmé et effet à terme non confirmé.

Ouverture de crédit documentaire

- c *minimise les risques inhérents aux ventes à l'étranger;*
 c *la banque entreprend d'effectuer les paiements au nom des acheteurs sur présentation des documents requis et si les modalités de la lettre de crédit sont strictement observées.*

- c **Recouvrement d'effets.** Il s'agit d'une solution de rechange aux lettres de crédit, qui offre une **certaine** protection tant à l'acheteur qu'au vendeur. Dans ce cas, la banque fait office d'agent de l'exportateur en recouvrant le paiement de

l'importateur et contrôle la circulation des documents requis pour obtenir les biens. Il faut souligner que la banque ne fait office que d'agent dans un recouvrement d'effets; elle ne s'occupe pas de payer le vendeur. Le recouvrement à l'échelle internationale n'est jamais facile et l'exportateur doit avoir confiance en l'acheteur et en sa

capacité de le payer. Le recouvrement d'effets peut être effectué après la livraison (effet à vue), à l'échéance ou on peut escompter une lettre de change acceptée (effet à terme) .

Recouvrement d'effets

- C offre une certaine protection tant à l'acheteur qu'au vendeur;*
 - C la banque ne fait office que d'agent de l'exportateur pour recouvrer le paiement et contrôle la circulation des documents; elle ne s'occupe pas de payer le vendeur;*
 - C peut être effectué après la livraison, à l'échéance ou on peut escompter une lettre de change acceptée.*
-

- C* **Compte ouvert.** Il s'agit de l'option la plus hasardeuse pour l'exportateur étant donné que les biens sont expédiés avant la réception du paiement. Elle est toutefois fréquemment utilisée lorsque les liens sont bien établis. Cette option ne suppose pas de participation directe d'une banque.

Compte ouvert

- C option la plus hasardeuse;*
 - C les biens sont expédiés avant la réception du paiement;*
 - C option fréquemment utilisée lorsque les liens sont bien établis.*
-

3.0 GESTION DES RISQUES LIÉS AU FINANCEMENT À L'EXPORTATION

3.1 *Domaines de risques possibles*

L'expansion vers les marchés d'exportation comporte des risques que ne présente habituellement pas le commerce à l'échelle nationale. Les domaines de risques suivants sont normalement liés au commerce d'exportation :

- c **Acheteur étranger.** Il peut arriver que l'acheteur devienne insolvable, manque à ses engagements, refuse les biens ou tente de résilier le contrat.
- c **Devises étrangères.** La possibilité d'une perte imputable à des variations défavorables du taux de change étranger constitue un risque toujours présent.
- c **Pays.** De temps en temps, des restrictions sont imposées aux importations et aux exportations sans préavis. Il peut également devenir impossible de convertir des devises ou de toucher des paiements, d'où des pertes et des problèmes de trésorerie pour les exportateurs. Ce problème se produit lorsqu'il y a pénurie de devises étrangères dans le pays de l'acheteur étranger. Finalement, les possibilités de guerre, de révolution et d'insurrection représentent des risques importants pour les exportateurs.
- c **Exécution du contrat.** Les appels injustifiés à l'égard de garanties de bonne exécution se traduisent par des pertes et des problèmes de trésorerie.

3.2 *Services et instruments pour prévenir le non-paiement*

Aperçu

Le déplacement des risques liés au crédit à l'exportation suppose le transfert, de l'exportateur à un assureur ou à une banque, des risques de non-paiement des créances à l'exportation. Les exportateurs canadiens peuvent effectuer ce déplacement de risques en contractant une **assurance-crédit à l'exportation** ou en **escomptant les créances à l'exportation** sans recours dans une banque commerciale offrant ce genre de services. Parallèlement, si tous les éléments de la transaction le justifient, un

exportateur peut envisager l'**autoassurance** des risques liés au crédit à l'exportation. En règle générale, cette dernière solution ne convient pas aux PME du Canada atlantique, sauf si les éléments de la base de ressources de l'exportateur, la diversité des marchés, le volume des ventes à l'exportation, la justesse des prévisions de perte et la situation financière, sont tous suffisants pour justifier son adoption.

3.2.1 Assurance-crédit à l'exportation

L'assurance-crédit à l'exportation protège les exportateurs contre le non-paiement des créances à l'exportation. Les facteurs clés de la décision de la contracter incluent les risques assurés, le degré de partage de risque, les primes et les services offerts par l'assureur. Au Canada, la plupart des polices d'assurance-crédit à l'exportation sont émises par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), même si des assureurs privés sont de plus en plus présents dans ce marché.

3.2.2 Services offerts par la Société pour l'expansion des exportations

Les programmes d'assurance de la SEE incluent l'assurance-investissement à l'étranger, l'assurance globale multirisque (expéditions et contrats), la couverture des créances au Canada, la couverture des cautions et l'assurance opération individuelle.

L'**assurance-investissement à l'étranger (AIE)** offre aux entreprises canadiennes qui effectuent des investissements directs à l'étranger une protection pouvant s'échelonner sur quinze ans contre les risques d'ordre politique. Trois types de risques sont couverts : **problèmes de transfert** (lorsque l'entreprise canadienne est incapable de rapatrier ses gains), **expropriation de l'investissement étranger direct** par le pays hôte et **guerre ou insurrection** qui entraîne la perte de l'investissement direct à l'étranger. L'AIE couvre une variété d'investissements, dont les capitaux propres, les prêts, les garanties de prêts, les éléments d'actif ou le matériel et les marchés de services. Le coût de l'AIE inclut des frais de traitement, une prime annuelle d'assurance et des charges d'appoint pour la protection supplémentaire garantie aux termes de la police.

L'**assurance globale multirisque** protège les exportateurs canadiens contre les risques que peuvent poser les acheteurs et les pays étrangers et qui pourraient se traduire par le non-paiement des créances à l'exportation. Parmi les risques inclus dans la police visant les expéditions, on note les suivants :

- c insolvabilité du client étranger ou manquement à ses engagements;
- c refus du client étranger d'accepter les marchandises, à condition que l'exportateur ait satisfait aux modalités du contrat;
- c paiements retardés en raison d'un blocage des fonds ou de problèmes de transfert;
- c guerre ou hostilités dans le pays du client ou entre deux pays ou plus;
- c annulation ou non-renouvellement des licences d'exportation ou d'importation.

Les exportateurs peuvent également obtenir une protection contre l'annulation d'un contrat avant l'expédition des marchandises en choisissant l'option * Contrats + de la police d'assurance.

La **couverture des créances au Canada** permet à l'exportateur d'éviter les pertes sur le marché national qui pourraient influencer sur sa capacité de demeurer ou d'entrer sur les marchés d'exportation, en plus d'améliorer ses possibilités de financement auprès de sa banque commerciale. À cet égard, le fait de céder à un établissement de crédit son assurance auprès de la SEE permet habituellement à l'exportateur d'être admissible à une ligne de crédit plus importante. L'exportateur peut exclure de sa police d'assurance les ventes aux gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux.

Couverture des cautions : La SEE offre trois différents produits de garantie de bonne exécution de contrat qui fournissent une protection contre les pertes imputables à des appels d'acheteurs étrangers à l'égard de cautions, à savoir : assurance-caution de bonne fin, garantie-caution de bonne fin (à l'égard des lettres de garantie émises par une banque) et soutien aux sociétés fournissant des cautions aux exportateurs canadiens.

1. L'assurance-caution de bonne fin couvre 90 p. 100 des pertes de l'exportateur canadien imputables à des appels injustifiés à l'égard de sa caution de bonne fin ou à un appel consécutif à certains événements indépendants de sa volonté.
2. La garantie-caution de bonne fin couvre la totalité des pertes de la banque émettrice résultant d'appels justifiés ou injustifiés, ce qui élimine le risque de non-remboursement en cas d'appel à l'égard de cette garantie. D'où la possibilité, pour la banque, d'émettre une garantie de bonne fin sans que l'exportateur soit obligé d'engager ses propres ressources financières.
3. Le soutien de la SEE aux sociétés de cautionnement inclut une assurance couvrant 85 p. 100 des pertes de l'entreprise imputables à la non-exécution de contrat par l'exportateur (appels justifiés seulement). Il vise principalement, mais pas nécessairement uniquement, les marchés d'exportation en Amérique du Nord.

L'**assurance opération individuelle** couvre les transactions individuelles plus importantes contre les risques liés à l'acheteur et au pays étrangers. Comme les importantes opérations d'exportation supposent souvent la participation de multiples fournisseurs et un risque préexpédition très important, la protection offerte par cette police d'assurance peut être considérablement adaptée en fonction des besoins de l'assuré.

3.3 Escompter les créances à l'exportation

Non seulement le fait d'escompter les créances à l'exportation protège-t-il les exportateurs contre le non-paiement de ces créances et le risque lié aux devises étrangères, mais il produit également une rentrée de fonds immédiate provenant des ventes à l'exportation. Avec cette formule, l'exportateur vend ses créances à l'exportation, sans possibilité de recours, à sa banque commerciale. Le fait qu'il n'y ait pas de possibilité de recours se traduit par un transfert des risques de non-paiement en cas d'insolvabilité de l'acheteur.

3.4 Autres services de soutien offerts par la Corporation commerciale canadienne

Outre les services offerts par la SEE, la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** peut fournir des **services de gestion des risques liés à l'exécution de contrat**. La CCC est une société d'État qui rend compte au ministre du Commerce international. Ses services de gestion des risques liés à l'exécution de contrat incluent :

- Ⓒ la prestation, aux exportateurs canadiens, de conseils au sujet d'appels d'offres reçus de gouvernements étrangers, d'organismes internationaux et d'autres acheteurs étrangers;
- Ⓒ l'évaluation des aspects techniques et financiers des propositions d'exportation de produits, de services ou de projets;
- Ⓒ l'examen de la capacité technique et financière des exportateurs canadiens au regard de transactions particulières;
- Ⓒ la participation à des négociations avec des acheteurs étrangers;
- Ⓒ l'exécution de contrats principaux et correspondants;
- Ⓒ le suivi de tous les aspects de la vente à l'exportation, y compris la gestion, l'examen et l'acceptation du contrat, les services d'expédition, la rémunération des fournisseurs canadiens et le recouvrement auprès des acheteurs étrangers;
- Ⓒ la facilitation du règlement de conflits entre le fournisseur canadien et l'acheteur étranger.