

Aspects financiers de l'exportation

Une publication d'Équipe Canada inc



Canada

Aperçu du guide

Le guide << **Aspects financiers de l'exportation** >> d'Équipe Canada inc vient compléter les publications et les ressources existantes d'Équipe Canada inc (ECI). Son objectif est d'*aider les PME et les entrepreneurs canadiens à comprendre le financement à l'exportation et à en obtenir.*

Le présent guide se concentre surtout sur le [financement à l'exportation](#). Toutefois, il fait le survol de certains renseignements généraux relatifs au [Financement des petites entreprises](#), tout en fournissant certaines sources d'information exhaustives.

Remerciements

ECI désire remercier les personnes et les organisations suivantes pour leur contribution à l'élaboration du guide << Aspects financiers de l'exportation >> :

- Donald G. Ross, auteur, *Export Finance: A Guide for Australian Managers*
- Malcolm Stephens, Président, International Financial Consulting Ltd.
- Caroline Tompkins, Présidente, Forum pour la formation en commerce international
- La Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Documenting Export Financing*

Table des matières

Renseignements généraux	4
Qu'est-ce que le financement à l'exportation?	
Financement des exportations – Aspects importants	7
Financement des petites entreprises au Canada	
Obtention du financement	
Établissement de relations financières	
Exportation de vos services	
Étapes du financement des exportations	18
Avant expédition	
Financement des nouvelles activités d'exportation	
Financement à l'exportation avant expédition	
Après expédition	
Financement à l'exportation après expédition	
Financement à l'exportation à moyen terme	
Financement de projets	
Types de financement	31
Paiement anticipé	
Lettres de crédit	
Recouvrements	
Compte ouvert	
Autres méthodes de financement	
Risques, assurance et réglementation	47
Gestion du risque	
Assurance-crédit à l'exportation	
Réglementation et questions fiscales	
Financement particulier à certains marchés	56
Exportation vers les États-Unis	
Autres renseignements	58
Glossaire	
Liste de contrôle du financement	
Liens	

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Qu'est-ce que le financement à l'exportation?

Financement en vue d'exporter par opposition au financement des exportations

Le **financement en vue d'exporter** comporte le financement d'une nouvelle entreprise d'exportation ? ce qu'il faudra pour passer d'un modèle d'entreprise visant le marché intérieur à un modèle visant les marchés étrangers et qui est fondé sur les exportations? Le financement en vue d'exporter exige l'élaboration et l'exécution d'un plan financier dans le but de mener à bien des activités sur le marché international.

En revanche, le **financement des exportations** (ou financement à l'exportation) est directement lié aux *transactions* et / ou *commandes destinées à l'exportation*. Le financement à l'exportation a une signification très particulière en finance internationale : il englobe une série de mécanismes de financement qui sont, en général, à court terme et comprennent des techniques bien connues dont se servent les banques, les organismes gouvernementaux et les fournisseurs de services du secteur privé pour soutenir les exportateurs canadiens.

Exigences du financement à l'exportation

Les exigences que vous devrez respecter en cherchant du financement à l'exportation sont rattachées à certaines des questions suivantes :

- Vous avez besoin de financement avant de mettre au point ou d'adapter votre produit ou votre service en vue de l'exporter?
- Vous avez un processus de production et de distribution en place au pays, mais vous avez besoin de financement pour l'analyse du marché ou de faisabilité, des voyages d'observation, du marketing international ou d'autres activités avant expédition?
- Vous avez choisi de faire du commerce dans une partie du monde dont la politique et l'économie ont tendance à être incertaines, et vous avez maintenant besoin de services qui vous aideraient à optimiser / minimiser les risques?
- Vous avez expédié de la marchandise à votre acheteur en lui accordant des délais de paiement et vous avez maintenant besoin de financement à court terme jusqu'à ce que vous receviez le paiement?

Chacune de ces situations est assortie d'un ensemble d'exigences du point de vue du financement et correspond à une série d'options et de sources de financement du secteur privé.

Dans le présent guide, nous traitons du financement en vue d'exporter et du financement à l'exportation selon deux grandes catégories :

- [Financement avant expédition](#) et
- [Financement après expédition](#).

De plus, le **financement avant expédition fera référence à la vaste catégorie**, qui comprend le financement de nouvelles activités d'exportation, ainsi que le financement à l'exportation particulier, du point de vue des transactions.

Les défis supplémentaires du financement à l'exportation

Le financement à l'exportation comprend tous les défis et les risques du financement du commerce intérieur, bien connus des PME ou des nouveaux entrepreneurs, en plus d'une série de défis supplémentaires.

Les défis supplémentaires comprennent :

- Délais plus longs de livraison et de paiement
- Risques de change et contrôle des changes
- Possibilités limitées et coûteuses de règlement de différends et de recours légaux

Le financement du commerce international, en particulier celui des exportations, peut se faire de diverses façons, en se servant d'une vaste gamme de sources des secteurs public et privé, en plus de fonds puisés dans les finances internes, en utilisant les ressources de l'entreprise elle-même. Certaines solutions de financement à l'exportation peuvent régler ou atténuer plusieurs des risques susmentionnés.

Le financement des exportations peut comporter un certain nombre de scénarios et d'objectifs. En général, les produits et services du commerce extérieur visent à :

- Fournir des liquidités ou un fonds de roulement
- Faciliter ou accélérer la remise de fonds
- Obtenir du financement fondé sur la conclusion prévue d'une vente ou d'une expédition destinée à l'exportation
- Fournir du crédit à un acheteur, afin de rendre la transaction plus intéressante
- Atténuer divers risques complexes inhérents au commerce international, comme le défaut de paiement, le risque politique ou de change, la perte ou l'avarie de marchandise au cours du transport, et bien d'autres.

Comprendre le risque

Un des aspects primordiaux du commerce international, ainsi que du financement lié au commerce, c'est le risque beaucoup plus important de faire du commerce à l'étranger. La compréhension et la sensibilisation au risque à l'exportation, associées à une gestion appropriée des risques, détermineront la réussite ou

l'échec de votre entreprise, et façonneront en grande partie vos options de financement.

Le risque lié à l'exportation est semblable à celui du commerce intérieur, mais il est très différent du point de vue de sa portée. Les nombreux autres facteurs dont vous devez tenir compte dans le domaine du commerce international — et les techniques utilisées pour gérer de tels risques — devraient être placés au premier plan de toute stratégie d'exportation mûrement réfléchie et de tout moyen de financement à l'exportation que vous aurez choisi.

En tant qu'entrepreneur ou PME, il se peut que vos activités commerciales intérieures soient rentables, et que l'exportation d'un produit existant (auquel les modifications nécessaires auront été apportées) puisse être une stratégie de croissance. Il se peut aussi que vous soyez en mode de démarrage et que vous ayez déterminé un produit ou un service qui pourrait intéresser les marchés internationaux.

Reconnaître et réduire les risques

Il est essentiel de reconnaître et de chercher des moyens de réduire les principaux risques de faire du commerce à l'échelle internationale. Un paiement oublié, même par un client que vous connaissez bien, peut causer des torts irréparables à votre entreprise.

La solution est une méthode mûrement réfléchie d'aborder le financement à l'exportation, en utilisant tous les mécanismes disponibles de telle sorte à ce que le risque de la transaction proposée soit adéquatement et efficacement géré.

Les PME canadiennes sont privilégiées de pouvoir accéder à une infrastructure solide axée sur les exportations et à une vaste gamme d'options de financement commercial. Le présent guide donne un aperçu des options de financement des transactions commerciales, ainsi qu'une liste exhaustive des principaux fournisseurs de services en matière de financement à l'exportation du secteur public, assortie d'un bref profil de chacun.

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS -- ASPECTS IMPORTANTS

Financement des petites entreprises au Canada

Repérage des sources d'options de financement

La [Banque de développement du Canada](#) (BDC) est un excellent point de départ lorsqu'il s'agit de repérer les options de financement à l'intention des petites entreprises. Elle fournit un très bon aperçu du financement offert aux PME et plusieurs outils interactifs, y compris un outil de planification de l'entreprise, un calculateur de ratios financiers et un certain contenu d'introduction au financement des entreprises d'exportation.

En tant qu'entrepreneur ou PME faisant du commerce à l'étranger, vous êtes probablement au courant de l'importance que prend le crédit commercial pour votre entreprise. Si vous avez besoin de plus de renseignements et de statistiques sur le sujet, veuillez consulter [Recherche et politique de la petite entreprise](#) (un rapport de [Strategis Canada](#)).

Les [Centres de services aux entreprises du Canada](#) offrent une variété de renseignements aux petites entreprises, y compris de nombreux « feuillets de renseignements » utiles (dont l'un traite spécifiquement de la planification financière des PME). Les [Feuillets de renseignements des CSEC](#) peuvent vous être utiles si vous cherchez des conseils généraux sur le financement des petites entreprises.

Autres programmes de financement des exportations disponibles

Les PME qui cherchent à garantir du financement à l'exportation devraient considérer le [Programme des paiements progressifs](#) (PPP) de la [Corporation commerciale canadienne](#) (CCC), comme précieuse option de financement à l'exportation. Le PPP fournit aux petits exportateurs canadiens un fonds de roulement suffisant spécifique aux projets afin de tirer avantage de contrats d'exportation particuliers, alors que la CCC facilite l'accès aux sources commerciales de crédits avant expédition grâce à des arrangements avec 19 banques et institutions financières partenaires.

De plus, [Exportation et développement Canada](#) offre un programme de fonds de roulement, qui peut être un élément essentiel de la stratégie de financement des exportations d'une PME.

Obtention du financement

Mesures à prendre avant de chercher du financement à l'exportation

Peu importe votre niveau d'expérience en tant qu'exportateur, vous devez connaître les enjeux, les complexités et les options de financement en matière d'exportation dès les premières étapes de l'élaboration d'une stratégie d'exportation ou d'un plan de commercialisation des exportations.

Il faut se rappeler qu'il y a une importante différence entre le financement en vue d'exporter et le financement à l'exportation. Cette section traite spécifiquement des considérations relatives au financement en vue d'exporter.

En supposant que vous faites déjà des affaires et que vous êtes en mesure de le faire au pays, vos besoins seront directement liés aux possibilités d'exportation ou transactions. Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter la rubrique [Financement des petites entreprises au Canada](#) pour obtenir des suggestions de tous genres et une liste d'autres sources.

Comment gérer le risque

Le risque est une part très importante du commerce à l'échelle internationale, peut-être même plus difficile à comprendre et à gérer que dans le cas des transactions intérieures, puisqu'il y a tellement d'autres types de risques, et les conséquences peuvent être très coûteuses, en particulier pour les exportateurs débutants ou les PME.

Les exportateurs de métier comprennent que le risque est une réalité qu'il faut optimiser et gérer, pas nécessairement éviter, compte tenu que les mêmes facteurs de risque qui font de l'exportation un défi peuvent également rendre l'exportation rentable et attirante comme stratégie commerciale.

Comme le risque est un aspect tellement critique des opérations internationales, il existe des outils et des techniques pour aider à gérer le risque à presque toutes les étapes du processus de l'exportation. C'est également le cas du financement à l'exportation, et le présent site fournit des renseignements détaillés sur les techniques d'atténuation du risque et des programmes à l'intention des PME en quête de financement pour faire du commerce à l'étranger.

Il faut garder à l'esprit que le risque le plus important lié à l'exportation est le manque d'information et que le risque, adéquatement défini et calculé, est lié à un coût. Le coût du risque comporte deux éléments :

- le coût de l'exposition au risque comme tel, et
- le coût de la [gestion du risque](#).

Les deux éléments ont une incidence importante sur la planification des exportations et la détermination des stratégies et des besoins en matière de financement à l'exportation. La planification et la gestion efficaces du risque « dès le début » permettront de maximiser vos chances de succès sur les marchés étrangers et, du point de vue du financement à l'exportation, aideront à faire en sorte que vous soyez payé rapidement et de façon sécuritaire pour votre produit ou votre service.

Options de financement à l'exportation

Le financement à l'exportation avant expédition sert à combler les besoins provenant du financement de nouvelles activités d'exportation, aux crédits de pré-production, en passant par l'étape où les marchandises sont prêtes à être exportées mais n'ont pas été envoyées à l'acheteur.

Le financement à l'exportation avant expédition fait référence à la période entre l'envoi de la cargaison et la réception du paiement de l'acheteur (ou devrait être reçu) par l'exportateur. Le présent site Web traite également abondamment de [Financement à l'exportation à moyen terme](#) et de [Financement de projets](#).

Financement avant expédition

Du financement peut être nécessaire en raison de diverses situations avant l'expédition. Voici deux exemples du type de financement dont pourrait avoir besoin une PME :

(i) Financement de nouvelles activités d'exportation

Si vous avez besoin de financement pour prendre de l'essor sur le marché des exportations, vous aurez besoin d'une stratégie ou d'un plan d'exportation bien élaboré et bien documenté.

Pour faire une demande de financement, vous devez effectuer une évaluation de votre préparation à l'exportation, mener une étude de marché ou de mise au point de produit nécessaire, remplir une feuille d'établissement des prix des biens destinés à l'exportation et faire des projections financières.

La création de débouchés à l'étranger prend généralement plus de temps que la conclusion de transactions au pays. Par conséquent, des solutions de financement correspondant aux objectifs spécifiques d'exportation pourraient être nécessaires. L'obtention du financement destiné aux nouvelles activités d'exportation devrait comporter :

- Un budget de trésorerie pour financer les activités de développement des exportations
- Un plan financier des exportations, y compris les principaux coûts liés à l'exportation
- Un budget d'immobilisations à plus long terme, pour financer l'expansion de vos activités en vue de soutenir le commerce d'exportation
- Des projections financières, décrivant en détail les rentrées et les sorties de fonds attendues

Veuillez consulter la rubrique [Financement des nouvelles activités d'exportation](#) pour obtenir plus de renseignements.

(ii) Financement avant l'expédition des marchandises

Si vous avez cerné un débouché à l'exportation et que vous avez besoin de financement pour produire les biens ou les services destinés à l'exportation, vous devez être prêt à démontrer qu'une entente a été signée et qu'elle est presque conclue avec un acheteur étranger.

En tant qu'exportateur, vous devrez peut-être, à la demande d'un éventuel acheteur, mettre au point ou personnaliser un produit existant en vue de son utilisation dans le marché d'exportation.

En vue de garantir le financement dans une telle situation, vous devrez être prêt à fournir des renseignements relatifs à :

- La vente à l'exportation
- Le risque de l'acheteur, y compris l'historique de ses relations
- Les modalités du contrat
- Les modalités de paiement et le mécanisme de financement
- La période de transactions
- Les plans de recours et d'atténuation des risques
- Les plans et délais de production
- Les plans d'urgence

Le principal objectif lors de vos préparatifs de garantie de financement est de fournir à vos éventuels prêteurs une explication claire de la transaction proposée. Les fournisseurs de financement à l'exportation voudront être certains que la transaction sera conclue, que le paiement est garanti et connaître son mode de versement.

À l'étape avant l'expédition, vous aurez peut-être besoin de financement pour soutenir les opérations ou garantir le fonds de roulement pendant la période entre la conclusion du marché et l'expédition des marchandises à l'acheteur. Ce type de besoin survient après qu'un contrat de vente a été élaboré ou signé, et que les modalités de la vente à l'exportation sont bien établies et documentées.

La recherche de financement en vue d'une transaction spécifique peut être une question d'optimisation des liquidités et peut dépendre grandement des conditions de vente convenues. Il faut préciser les options appropriées de paiement et de financement dès les premières étapes de la commercialisation des ventes, puisque vous serez peut-être en mesure d'offrir des options de financement intéressantes à votre acheteur, qui aideront à conclure la transaction.

Avant de chercher du financement avant expédition, vous devriez :

- Déterminer les besoins en matière de crédit de l'acheteur
- Comprendre les conditions de l'expédition et de l'assurance
- Cerner tout écart de mouvements de trésorerie qui pourrait influencer votre entreprise au cours de la transaction

Veillez consulter la rubrique [Financement à l'exportation avant expédition](#) pour obtenir plus de renseignements.

Financement après expédition

Si vous avez terminé la production et l'expédition de votre produit ou encore fourni les services prévus dans l'entente à votre acheteur étranger, et que vous avez besoin de financement après expédition :

- Déterminer les options de financement qui offrent les caractéristiques qui peuvent être utilisées après l'expédition ? les lettres de crédit émises selon certaines conditions (paiement dû à une date ultérieure) peuvent souvent être actualisées après que l'expédition soit effectuée
- Évaluer les taux et les conditions s'y rattachant, et déterminer lesquels correspondent le mieux à vos objectifs tout en préservant votre marge

Veuillez consulter la rubrique [Financement à l'exportation après expédition](#) pour obtenir plus de renseignements.

Financement à l'exportation à moyen terme

Le financement à l'exportation à moyen terme s'applique généralement aux périodes variant de 180 jours à 2 ans, et possiblement jusqu'à 5 ans.

Le financement à moyen terme comporte habituellement des instruments comme des billets ou des lettres de change, sur lesquels le financement est établi, et souvent obtenu pour des biens d'équipement destinés à l'exportation.

Veuillez consulter [Financement à l'exportation à moyen terme](#) pour obtenir plus de renseignements.

Financement de projets

Les transactions de financement de projets portent souvent sur des projets d'infrastructure ou de génie à l'échelle internationale ou d'autres services de consultation de soutien, et peuvent exiger le recours à des mécanismes de financement compliqués quelquefois appelés « financement structuré des opérations commerciales ».

La négociation et l'obtention de financement à l'exportation en vue de projets de grande envergure devient une partie intégrante de l'essor commercial et du processus de négociation des contrats. Par conséquent, les mesures à prendre dès le début convergent vers la connaissance ou les renseignements :

- Se renseigner au sujet des caractéristiques du projet ou du contrat
- Chercher des conseils professionnels dès le début
- Déterminer les structures et les modèles de financement qui peuvent s'appliquer, dans le but d'offrir les meilleures conditions possibles à votre acheteur, et de maximiser votre rendement (et atténuer le risque)

- Comprendre que fournir du financement à votre client fait fondamentalement partie de la vente à l'exportation dans le cadre de tels marchés, qui varient des exportations de produits de base à moyen terme aux exportations de biens de production jusqu'aux projets de grande envergure

Veillez consulter la rubrique [Financement de projets](#) pour obtenir plus de renseignements.

Établissement de relations financières

Les relations que vous établissez avec les services financiers en vue de vos activités d'exportation seront essentielles. Que vous ayez besoin de facilitation de paiement relativement simple ou de financement structuré complexe, la **qualité de vos relations avec les spécialistes du financement des transactions commerciales** et les fournisseurs de services **est la clé**.

Pour accéder à des sources immédiates d'aide, veuillez consulter [Soutien à l'entreprise, financement de Strategis](#) (lien externe).

- [Banques et fournisseurs de services financiers](#)
- [Fournisseurs de financement à l'exportation non bancaires](#)
- [Organismes gouvernementaux et organisations](#)
- [Commerce électronique et fournisseurs de services sur Internet](#)

Banques et fournisseurs de services financiers

En plus des divers programmes gouvernementaux et ministères qui fournissent de l'aide en matière de financement à l'exportation, vous aurez vraisemblablement besoin de l'aide de vos banquiers afin d'assurer et de gérer le financement des transactions commerciales.

Compte tenu de la nature hautement spécialisée du financement à l'exportation, il est utile de vous assurer que vous avez accès à des professionnels du financement des transactions commerciales parmi les services offerts par votre banque, et que vos banquiers commerciaux comprennent bien les marchés que vous ciblez.

Les banques qui se sont engagées à soutenir les entreprises canadiennes dans leur essor dans les marchés des exportations offriront toute une gamme de services connexes et entretiendront un réseau solide de relations de commerce bancaire international (appelées banques correspondantes), qui touchera directement vos activités à l'étranger.

Centraliser ou diversifier?

En tant que PME ou entrepreneur, devez-vous entretenir diverses relations de services bancaires et financiers, peut-être même séparer vos opérations bancaires canadiennes de vos opérations bancaires internationales et celles liées au commerce?

L'argument en faveur du maintien de relations bancaires distinctes en ce qui a trait à vos opérations bancaires canadiennes et internationales a tendance à porter sur deux questions importantes :

- Les flux financiers sont faciles à comprendre, à attribuer et à suivre de près lorsque les opérations bancaires canadiennes et internationales sont gérées séparément.
- L'actif commercial et les créances intérieures auront moins tendance à être utilisés pour garantir (en général) du financement à l'exportation à risque élevé.

Même si de tels arguments sont bien fondés, il peut être avantageux de conserver vos relations bancaires intégrées ou centralisées, pour différentes raisons :

- De façon pratique, vos activités d'exportation ne sont pas distinctes de vos activités intérieures, à moins que vous ayez structuré explicitement votre entreprise de cette façon. Un banquier qui a une compréhension globale de vos besoins peut être un puissant allié.
- Alors que la nature même du financement à l'exportation permet aux banquiers commerciaux de prendre des décisions quant au crédit selon les caractéristiques d'une transaction spécifique, des marchés plus complexes peuvent être plus faciles à conclure si vous disposez déjà d'une ligne de crédit d'exploitation à votre banque.
- Les exigences en matière de garantie ou de nantissement peuvent être gérées de façon à atténuer les risques de vos activités et de votre actif au pays.
- Gérer le fonds de roulement entre le crédit à l'exportation et les installations au pays peut s'avérer utile à votre entreprise.
- L'exportation est une activité à long terme qui exige de l'engagement et un solide réseau de partenaires, de fournisseurs de services et d'associés d'affaires. Une méthode visant les opérations bancaires intégrées aura tendance à favoriser de la part de vos banquiers une méthode axée sur les relations plutôt qu'une méthode fondée sur les transactions, et elle sera vraisemblablement avantageuse à long terme pour votre entreprise. Le [Programme de développement des marchés d'exportation](#) (PEMD) administré par le [MAECI](#), par exemple, tient compte des opérations intérieures et internationales dans leur ensemble, lorsque les demandes de financement sont considérées.

L'application de la méthode intégrée à vos opérations intérieures et internationales ne signifie pas que vous deviez centraliser vos opérations bancaires au sein d'une seule institution financière.

Lorsque vos exportations se multiplieront avec le temps, vous aurez peut-être besoin de recourir aux services d'une banque mondiale, ou de ceux d'une banque établie dans un des marchés importants que vous desservez, en plus de ceux de votre principale institution financière. La diversification de vos sources de financement à l'exportation est une façon de faire sage et prudente.

Vos principaux banquiers devraient considérer et comprendre les activités de votre entreprise dans leur ensemble et devraient fournir une combinaison de produits, de

services et de conseils à valeur ajoutée propres aux questions relatives au commerce intérieur et extérieur.

Si vous déterminez qu'il est dans votre meilleur intérêt de garder séparées vos activités intérieures et vos activités internationales, il est possible d'établir une division ou une entité légale distincte, afin de gérer vos opérations d'exportation. En général, les PME n'optent pas pour cette option et, quoi qu'il en soit, les arguments favorisant une approche d'opérations bancaires fondée sur les relations demeurent pertinents.

Fournisseurs de financement à l'exportation non bancaires

En plus des banques et des institutions financières, les exportateurs canadiens peuvent obtenir du financement à l'exportation de nombreuses sources non bancaires.

De telles organisations offrent en général leurs services aux PME et aux nouveaux exportateurs, et tentent de suppléer aux options de financement fournies par les banques.

Organismes gouvernementaux et organisations

Les exportateurs de toutes envergures et de tous niveaux de compétences peuvent obtenir de l'aide de plusieurs fournisseurs de services financiers par le biais du gouvernement du Canada.

Les sources de soutien et de financement à l'exportation disponibles auprès du secteur public viennent combler celles offertes par les sociétés de services financiers du secteur privé.

Les critères d'octroi de crédit et de financement varieront d'un fournisseur à l'autre du secteur public, de la même façon que ceux des banques et des institutions financières varieront entre elles. Par conséquent, il serait avisé de connaître les options disponibles et d'établir celles qui conviennent le mieux aux besoins de votre entreprise.

Le mandat des divers organismes et ministères peut les inciter à fournir certains types spécialisés de financement à l'exportation. Encore une fois, il est important pour une PME canadienne ou un éventuel exportateur de connaître et de comprendre de tels enjeux et distinctions.

La plupart des organismes fédéraux et provinciaux tiennent à jour des sites Web d'information. La rubrique [Liens](#) du présent site vous sera sans doute utile.

Commerce électronique et fournisseurs de services sur Internet

Divers fournisseurs de services de financement de transactions commerciales ont vu le jour sur Internet au cours des dernières années. Plusieurs sont appuyés par de solides lettres de créance, ont un modèle d'entreprise viable, et seront au premier plan de l'évolution du commerce international.

Que vous ayez besoin ou non des services de telles organisations dépendra autant de votre approche par rapport à l'exportation que de l'ouverture de votre société à faire des affaires sur Internet.

Comme ce groupe de fournisseurs de financement à l'exportateur est relativement nouveau, les exportateurs canadiens (particulièrement les nouveaux exportateurs) devraient faire preuve de prudence et de diligence nécessaire lorsqu'ils sélectionnent des fournisseurs de financement à l'exportation sur Internet.

Exportation de vos services

Défis uniques

Garantir du financement à l'exportation est assez compliqué lorsque l'on cherche à exporter des produits tangibles qui peuvent être évalués au moyen de normes bancaires traditionnelles et qui sont assujettis à des traités de commerce établis depuis longtemps, à la réglementation de l'exportation et à des dispositions en matière de sécurité bien connus.

L'exportation de *services*, toutefois, **comporte son propre ensemble de défis supplémentaires uniques**, tant du point de vue de la gestion des exportations en général — certains traités de commerce et règlements particuliers s'appliquent aux services — que du point de vue du financement.

Financement de l'exportation des services – Considérations particulières

Dans le domaine du financement du commerce extérieur et des exportations, nous faisons habituellement référence aux crédits « avant expédition » et aux crédits « après expédition ». Lorsqu'il s'agit du commerce des services, on parlera plutôt de « avant la livraison » et « après la livraison ». Pour simplifier les choses et par souci de conformité au vocabulaire des banquiers et des financiers, nous utiliserons *avant expédition* et *après expédition*.

Deux défis importants se posent en matière de financement de l'exportation des services :

1. La nature intangible des exportations soulève des questions entourant les besoins en matière de sécurité financière;
2. Le cadre de la réglementation de l'exportation qui touche le commerce de certains services.

Exportation de services incorporels

Les banques commerciales reconnaissent les défis uniques que représentent ce que nous appelons les entreprises ou industries « axées sur le savoir », et ces banques comptent des groupes de spécialistes qui aident les entreprises et les entrepreneurs dans ce domaine.

Les entreprises qui cherchent à exporter leurs services devraient obtenir le soutien et les conseils nécessaires de la part de tels spécialistes, en plus de l'aide de professionnels du financement des transactions commerciales.

Il est particulièrement important de comprendre et de définir dès le début les dispositions en matière de garantie relative à l'exportation des services. Les exportateurs de services doivent être prêts à fournir une garantie appropriée à leurs banquiers afin d'appuyer les arrangements relatifs au financement à l'exportation.

Exportation de services professionnels

L'exportation de services professionnels est un domaine dans lequel les entreprises canadiennes ont connu du succès dans plusieurs marchés internationaux.

Les firmes d'ingénierie (en particulier de génie-conseil), les sociétés d'architecture, les gestionnaires de projets et de programmes, les professionnels du droit et d'autres ont développé des marchés internationaux grâce à de petites affectations de courte durée et à de grands projets de développement international et d'infrastructure pluriannuels.

L'exportation de services englobe un large éventail d'activités, de PME de gestion unipersonnelles en passant par de petits cabinets de professionnels jusqu'à de grands organismes internationaux qui offrent une gamme complète de services aux clients intérieurs et étrangers.

Le financement à l'exportation est disponible à cette gamme complète de services destinés à l'exportation :

- Strategis et Industrie Canada ont développé la [Feuille de route pour le développement de projets internationaux](#), qui traite abondamment de [structure financière](#).
- Strategis offre également le site « [Une approche mondiale](#) », qui traite de façon détaillée de l'exportation des services, en particulier la rubrique [Financer l'exportation de services](#).
- L'exportation de services professionnels peut être soutenue par des programmes de financement comme le [PCI de l'ACDI](#), axé sur les pays en développement (qui comprend en particulier un *mécanisme de services professionnels*).
- Les projets parrainés par les institutions financières internationales (IFI) sont souvent assortis du financement nécessaire à l'exécution du contrat. Veuillez consulter le site [IFInet](#) pour obtenir plus de renseignements relatifs aux marchés d'exportation parrainés et financés par les IFI.
- Si vous avez besoin de financement pour des marchés d'exportation associés à des travaux de développement et d'infrastructure de grande envergure qui requièrent du financement de projets, veuillez consulter la rubrique [Financement de projets](#) et chercher à obtenir l'aide professionnelle

appropriée vous permettant de conclure le marché et d'obtenir le financement nécessaire.

- La [Corporation commerciale canadienne](#) peut être en mesure d'aider à la négociation et à la gestion de contrats, alors que [Exportation et développement Canada](#) offre des compétences de calibre international dans le domaine du financement de projets.

Réglementation du commerce et de l'exportation

Le cadre de la réglementation entourant le commerce des services doit aussi être considéré lorsqu'il s'agit de planifier et d'assurer le financement.

Certaines particularités comme l'utilisation de garanties d'exécution et les coûts associés à l'assurance de responsabilité civile peuvent faire obstacle à votre capacité d'obtenir du financement destiné aux exportations.

La réglementation du commerce relative aux équivalences professionnelles peut comporter des coûts additionnels qui doivent être encourus au cours de la préparation à l'exportation des services. De telles considérations doivent être abordées en tant que préalables au financement à l'exportation.

Questions de réglementation

Les questions de réglementation relatives à l'exportation des services sont mieux abordées en révisant les traités actuels portant sur l'exportation des services et en obtenant des renseignements détaillés au sujet des exigences en matière de livraison des services dans le marché cible.

Les répercussions de telles considérations sur le financement à l'exportation exigeront vraisemblablement une évaluation en fonction de chaque cas.

Plus de renseignements...

Pour obtenir plus de renseignements relatifs à l'**exportation des services**, veuillez consulter :

- la [Feuille de route pour le développement de projets internationaux](#), qui traite abondamment de [structure financière](#);
- le site [« Une approche mondiale »](#), en particulier la rubrique [Financer l'exportation de services](#);
- le programme [PCI de l'ACD](#);
- le site [IFInet](#).

ÉTAPES DU FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

Une des façons de déterminer vos besoins en matière de financement à l'exportation est d'examiner les **étapes d'une transaction**. Il y a plusieurs catégories de transactions, qui peuvent être réparties comme suit :

- [Avant expédition](#)
- [Après expédition](#)

Avant expédition

[Financement de nouvelles activités d'exportation](#)

Avez-vous l'intention d'exporter un produit ou un service? Êtes-vous engagé dans une entreprise qui démarre et cherchez-vous à financer des activités d'exportation dès le début? Le financement à l'exportation comprend une disposition pour les nouvelles entreprises dans les marchés étrangers.

Que vous soyez un exportateur débutant qui cherche à développer des débouchés commerciaux à l'échelle internationale ou un négociant expérimenté qui se lance dans de nouveaux marchés, à titre d'exportateur canadien, vous avez accès à une vaste gamme de soutiens et de financements permettant d'appuyer les nouvelles activités d'exportation.

Possibilités de financement de nouvelles activités d'exportation

[Services ou mécanismes bancaires](#)

Ligne de crédit ou prêt d'exploitation

- Outil familier et processus de demande
- Exigences de garantie susceptibles d'être strictes
- Possibilité du coût important de l'emprunt

[Services gouvernementaux](#)

Financement, partage des coûts et autres

- Possibilité d'un terme plus long
- Souvent assorti de conseils ou d'avis complémentaires

[Capital de risque](#)

Financement par actions

- Les financiers ont des intérêts dans votre entreprise et peuvent prendre une part active dans sa gestion
- Processus complexe et concurrentiel

Le financement à l'exportation avant expédition touche les besoins de financement de la production de nouveaux produits destinés à l'exportation ou encore de la mise au point

ou de la personnalisation des produits existants dans le but d'en assurer l'acceptation par le marché cible.

Le développement ou la modification de produits destinés à l'exportation ne doit pas être financé par vos activités intérieures. En tant qu'entrepreneur ou PME, vous pouvez tirer avantage de plusieurs possibilités de financement à l'exportation.

Le financement à cette étape-ci de la transaction est généralement nécessaire sous forme de fonds de roulement en vue de soutenir l'activité ou la stratégie d'exportation. Le financement peut être assuré par diverses sources, comme les institutions financières, les investisseurs en capital de risque et les fournisseurs de financement des transactions commerciales.

Il arrive souvent cependant que le financement de nouvelles activités d'exportation puisse être effectué avec succès par le biais de programmes gouvernementaux étant donné qu'un certain nombre d'organismes et de ministères ont le mandat de soutenir de façon proactive les PME canadiennes en quête de débouchés extérieurs. Voici des exemples de types de financement offerts en vue de nouvelles activités d'exportation :

Services ou mécanismes bancaires

Les mécanismes de financement offerts par les banques et les institutions financières peuvent servir à financer le développement du commerce d'exportation. Que vous utilisiez une ligne de crédit d'exploitation générique ou que vous cherchiez du financement spécifique aux transactions, votre institution financière peut vous aider à explorer des débouchés extérieurs.

Le processus d'obtention d'une ligne de crédit bancaire peut vous être familier, selon votre situation particulière en tant que PME. Mais en raison du risque qu'il comporte, ce type de financement peut être plus coûteux que l'obtention de services génériques.

Services gouvernementaux

Les organismes gouvernementaux sont spécifiquement mandatés pour aider les entreprises canadiennes en quête de débouchés à l'étranger. Plusieurs sources examinent les propositions de financement d'activités qui mènent à la conclusion d'une transaction d'exportation, et qui précèdent souvent la production comme telle de marchandises :

- La [Banque de développement du Canada](#) (BDC) offre diverses solutions de financement à l'exportation.
- Le programme [ACDI-PCI](#) peut fournir du financement permettant d'effectuer des études de faisabilité.
- Par le biais de son [Programme de développement des marchés d'exportation \(PDME\)](#), le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international peut aider à défrayer certains coûts associés au développement de nouvelles activités d'exportation.

- **Et d'autres...**

Consultez la rubrique [Liens](#) afin d'obtenir d'autres sources de financement à l'exportation disponibles par le biais du gouvernement du Canada et certains programmes et organismes provinciaux.

Capital de risque

Même si le traitement exhaustif des complexités du financement à risque n'est pas l'objectif du présent site, le financement à risque est un important type de financement, particulièrement pour les produits novateurs dont les rendements attendus proportionnels sont à risque modéré à élevé.

En général, le financement à risque comporte un échange ? du financement contre une participation dans votre entreprise et une créance sur les profits à venir. Le financement à risque assure généralement une certaine forme de participation à la gestion ou au conseil d'administration de l'entreprise et une participation active dans la gestion de la société.

Les investisseurs « providentiels » peuvent également aider. Il s'agit en général de personnes (ou de réseaux), à titre individuel, qui cherchent à investir des fonds dans des entreprises prometteuses, en échange de capitaux propres. Les investisseurs providentiels financent généralement de plus petits marchés que des financements à risque, et sont généralement moins actifs dans la gestion d'une entreprise.

La concurrence pour obtenir du capital de risque peut être assez vive, et la proposition présentée à une société d'investissement en capital de risque doit être rigoureusement vérifiée.

En plus du financement à risque du secteur privé, vous pouvez obtenir du financement à risque auprès :

- de la [Banque de développement du Canada](#) et
- du programme du capital-actions de [Exportation et développement Canada](#).

Financement à l'exportation avant expédition

Vous avez cerné un débouché dans un marché étranger et vous avez besoin de financement pour amorcer la production? Il y a des possibilités d'assurer le financement pour une entreprise d'exportation prometteuse, plus particulier pour le soutien de votre production ou la personnalisation / mise au point de votre produit.

OU

Vous avez conclu un contrat de vente avec un acheteur étranger, et vous avez produit les marchandises ou cerné les services à livrer. Mais vous avez besoin de financement pour conclure la transaction avec succès. Considérez le financement avant expédition.

Il se peut que vous cherchiez à obtenir du financement à l'exportation avant expédition **après** avoir conclu un contrat de vente avec un acheteur étranger, et produit les marchandises.

Il se peut que vous ayez besoin de financement dans le but de conclure une transaction avec succès, ou simplement pour gérer les flux financiers jusqu'à ce que vous ayez recouvré le paiement de l'acheteur étranger.

Possibilités de financement à l'exportation avant expédition

Services ou mécanismes bancaires

Ligne de crédit ou prêt d'exploitation

- Outil familier et processus de demande
- Exigences de garantie susceptibles d'être strictes
- Possibilité du coût important de l'emprunt

Services gouvernementaux

Prêt

- Possibilité d'un terme plus long
- Souvent assorti de conseils ou d'avis complémentaires

Paiement anticipé

Liquidités

- Avantage important dans le cas de marchés d'exportation nouveaux ou risqués ou de relations d'affaires inconnues

Recouvrements

Paiement promis par une banque, en échange de documents d'expédition

- Offre une garantie limitée, ainsi que des possibilités de financement et des options de paiement garanti

Lettres de crédit

Promesse de paiement faite par une banque en échange de documents d'expédition qui sont vérifiés et qui sont conformes au crédit

- Importante garantie pour les deux parties commerciales
- Caractéristiques utiles associées au financement et garantie ajoutée

Lettre de crédit comportant une clause rouge

Avance de fonds sur les créances d'exportation

- Complexité de la transaction

Le financement à l'exportation avant expédition peut faire référence à l'ensemble des activités précédant l'expédition d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation, des études de faisabilité du financement en passant par la production et les exigences en matière de fonds de roulement.

Le financement à l'exportation peut aussi faire référence spécifiquement au financement nécessaire ou obtenu immédiatement avant l'expédition, pour des besoins de flux de trésorerie à court terme ou de fonds de roulement, jusqu'à la réception du paiement.

Dans un tel cas, le financement à l'exportation avant expédition est différent de, par exemple, du financement à l'exportation pré-production ou du financement nécessaire pour établir ou lancer une entreprise d'exportation.

Services ou mécanismes bancaires

Les banques et les institutions financières fournissent des mécanismes de financement que vous pouvez utiliser pour financer la production de marchandises ou de services destinés à l'exportation. Que vous utilisiez une ligne de crédit d'exploitation générique ou que vous cherchiez du financement spécifique aux transactions, votre institution financière peut vous aider à trouver du financement à l'exportation pré-production.

Il se peut que vous connaissiez le processus d'obtention d'une ligne de crédit bancaire. Toutefois, étant donné l'objectif du financement destiné à la pré-production, et les risques de perdre une vente ou d'échouer pour une raison ou une autre dans la conclusion d'une transaction d'exportation, les banquiers pourraient demander de liquider l'ensemble des garanties et / ou exiger des frais et des intérêts plus élevés pour financer la pré-production des exportations.

L'obtention d'un mécanisme de financement générique ou de soutien à plus long terme en vue d'une stratégie d'exportation ou d'entrée sur le marché ou même du financement d'une affaire en particulier dépendra autant de la nature du débouché que du type de relations que vous entretenez avec vos banquiers.

Lorsqu'une vente a été conclue et que la transaction se trouve à l'étape précédant l'expédition, il peut être plus facile (et moins coûteux) d'assurer le financement.

Services gouvernementaux

Divers programmes fédéraux et provinciaux peuvent fournir du financement tout au long des diverses étapes d'une transaction commerciale. Plusieurs sources examinent les propositions de financement d'activités qui mènent à la conclusion d'une transaction d'exportation et qui précèdent souvent la production comme telle de marchandises.

- La [Banque de développement du Canada](#) (BDC) offre diverses solutions de financement à l'exportation, y compris du financement avant expédition.
- Le programme [ACDI-PCI](#) peut aussi fournir du financement permettant d'effectuer des études de faisabilité et des analyses semblables avant l'expédition.
- En plus des sociétés d'État et des ministères gouvernementaux spécifiques, du financement précédant l'expédition peut être obtenu par le biais de programmes visant des objectifs de développement de marchés spécifiques, comme NEXUS ? Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud.
- Le Programme de paiements progressifs de la CCC ([Corporation commerciale canadienne](#)) peut aider à réduire le manque de flux de trésorerie permettant de couvrir les coûts de production au cours de l'étape précédant l'expédition alors que les exportateurs ne recevront le paiement que lorsque le produit ou le service sera livré à l'acheteur.

- [Exportation et développement Canada](#) offre le Programme de fonds de roulement et de garantie, qui peut être utile au cours de cette partie de la transaction d'exportation. Les produits d'assurance-crédit à l'exportation peuvent aussi être essentiels pour assurer le financement au cours de la période précédant l'expédition. L'assurance-crédit à l'exportation peut réduire le coût du financement en réduisant de façon considérable le risque des prêteurs.

Consultez la rubrique [Liens](#) pour obtenir d'autres sources de financement à l'exportation disponibles par le biais du gouvernement du Canada et certains programmes et organismes provinciaux.

Paiement anticipé

Si vous entrez dans de nouveaux marchés à risques élevés ou que vous commencez à faire du commerce avec un nouveau partenaire, il se pourrait que vous vouliez négocier un paiement anticipé (ou paiement par anticipation).

S'il s'avère que la concurrence est vive au point d'empêcher cette pratique, certaines circonstances font en sorte qu'un exportateur canadien puisse avoir suffisamment de levier d'exploitation pour recevoir un paiement anticipé.

Recouvrements

Les exportations peuvent être payées et financées au moyen d'un recouvrement documentaire, grâce auquel les banques faciliteront l'échange de documents d'expédition contre le paiement convenu.

Les recouvrements sont en quelque sorte sûrs étant donné que les parties commerciales savent que le paiement ne sera pas fait à moins que les documents nécessaires ne soient fournis, et que les marchandises ne seront pas remises à l'importateur à moins que le paiement ne soit effectué.

Lettres de crédit

Les lettres de crédit (ou L/C) sont également appelées lettres de crédit documentaire. Les banques émettent des L/C par le biais de leur département international ou celui du financement du commerce extérieur.

Les L/C représentent une promesse de paiement ou un engagement de la banque émettrice garantissant la remise d'une somme spécifiée, à la condition que les modalités stipulées dans la lettre de crédit soient respectées. Les L/C offrent diverses caractéristiques utiles, y compris du financement et une garantie additionnelle pour faire des affaires dans des marchés risqués.

Lettres de crédit comportant une clause rouge

Les lettres de crédit comportant une clause rouge renferment une provision spécifique (généralement imprimée en rouge) de telle sorte que la banque de l'exportateur puisse

lui avancer des fonds conformément à la L/C, contre la garantie de la banque qui a émis la lettre de crédit au nom de l'acheteur ou de l'importateur.

Même si les lettres de crédit comportant une clause rouge ne sont pas fréquemment utilisées au Canada, vous pourriez consulter les banquiers qui s'occupent de négociations commerciales au sujet de leurs pratiques, et ensuite demander à votre acheteur étranger d'inclure une telle clause dans une L/C, dans le but d'aider au financement de la pré-production.

Si un exportateur canadien est en fait un intermédiaire entre le producteur et l'acheteur final, d'autres possibilités comme une lettre de crédit adossée ou une lettre de crédit transférable peuvent valoir la peine d'être considérées.

Après expédition

Financement à l'exportation après expédition

Vous avez déjà produit et expédié les marchandises à votre acheteur à l'étranger, et il se peut que vous ayez besoin de financement à court terme, peut-être pour couvrir la période entre l'expédition et la réception des sommes de l'acheteur. Vous pourriez assurer le financement à l'exportation à cette fin.

En tant qu'exportateur, vous aurez peut-être besoin de financement pour réduire l'écart entre le moment où les marchandises sont envoyées à l'acheteur à l'étranger et le moment où vous êtes payé selon l'entente avec votre client.

Comme la transaction d'exportation en est à une étape assez avancée, il y a plusieurs options de financement à votre disposition à l'étape suivant l'expédition. Bien sûr, la transaction demeure risquée lorsqu'elle est en cours ? de l'avarie ou la perte au refus ou la répudiation des marchandises par l'importateur une fois les marchandises (ou les documents d'expédition) arrivées à destination. Le coût du financement variera selon le risque évalué.

Options de financement à l'exportation après expédition

Services ou mécanismes bancaires

Ligne de crédit ou prêt d'exploitation

- Outil familier et processus de demande
- Exigences de garantie susceptibles d'être strictes
- Possibilité du coût important de l'emprunt

Services gouvernementaux

Prêt

- Possibilité d'un terme plus long
- Souvent assorti de conseils ou d'avis complémentaires

Actualisation des créances et affacturage

Avance de fonds

- Les banques ou les sociétés spécialisées (entreprises d'affacturage) évaluent la qualité des créances à l'exportation et versent une escompte à l'exportateur

Financement par acceptations

Avance de fonds

- Les acceptations bancaires créées en vertu de recouvrements ou de lettres de crédit sont actualisées et payées avant échéance

Échange compensé

Technique commerciale

- L'acheteur ou le vendeur accepte de faire du commerce selon un accord de troc

Services et mécanismes bancaires

Les mécanismes financiers comme les lignes de crédit d'exploitation ou les prêts à court terme peuvent réduire l'écart entre l'expédition des marchandises et la réception du paiement.

Si ces mécanismes sont disponibles et fondés sur la solvabilité d'une entreprise, un tel financement peut être très rentable. Le financement à l'exportation disponible spécifiquement en vue de transactions commerciales peut comporter une prime de risque fondée sur l'exposition aux forces dynamiques d'une transaction commerciale.

Les banques peuvent aussi fournir du crédit à l'acheteur ou au fournisseur en vue d'une transaction commerciale.

Le crédit-fournisseur comporte une entente selon laquelle un exportateur conclut un contrat de vente de biens et services avec un acheteur dans un autre pays. Les modalités de crédit sont incluses dans le contrat d'approvisionnement. Le crédit-fournisseur inclut généralement une assurance-crédit à l'exportation pour les risques commerciaux, comme le défaut de paiement de l'acheteur, l'insolvabilité de l'acheteur, le refus de l'acheteur d'accepter la livraison de la marchandise, ainsi que les risques politiques, comme l'incapacité de transférer la devise étrangère, une mesure gouvernementale empêchant d'effectuer le paiement, la guerre et la guerre civile.

Le crédit-acheteur est une entente selon laquelle l'exportateur conclut un contrat d'approvisionnement de biens d'équipement ou de services avec un acheteur étranger. Il existe une convention de prêt distincte et parallèle entre une banque prêteuse (généralement dans le pays de l'exportateur) et un emprunteur (souvent une banque) dans le pays de l'acheteur.

L'exportateur est payé en recevant des déboursés au titre de la convention de prêt ? de tels déboursés exigent normalement l'autorisation préalable de l'acheteur / emprunteur ou ils sont effectués conformément à un calendrier de tirage préalablement convenu.

Services gouvernementaux

Comme pour toutes les étapes et tous les types de financement à l'exportation, le gouvernement du Canada offre diverses options de financement qui peuvent s'appliquer à l'étape suivant l'expédition.

[Exportation et développement Canada](#) est probablement le plus grand fournisseur de financement à l'exportation après expédition du secteur public.

Consultez la rubrique [Liens](#) pour obtenir d'autres sources de financement à l'exportation disponibles par le biais du gouvernement du Canada et certains programmes et organismes provinciaux.

Actualisation des créances et affacturage

Lorsqu'un chargement est reçu, une facture commerciale et les documents d'expédition connexes ainsi que le titre sont généralement émis.

Un exportateur qui a besoin de financement à court terme peut s'adresser à une banque ou à une entreprise d'affacturage et demander que la créance soit actualisée ou achetée par la société d'affacturage et payée à l'exportateur.

Une banque peut accepter d'acheter une créance d'exportation et de fournir immédiatement les fonds à l'exportateur sous forme d'escompte. Il s'agit là généralement d'une proposition coûteuse pour un exportateur en raison des frais d'escompte relativement élevés qui sont appliqués par les institutions financières.

Les banques seront souvent sélectives lorsqu'il s'agit d'un acheteur étranger pour lequel elles sont prêtes à escompter l'obligation en faveur d'un exportateur, et elles peuvent avoir recours à l'exportateur en cas de défaut de paiement.

Ou bien, une banque ou une société de financement peut être disposée à fournir du financement garanti par la créance à l'exportation, mais autrement indépendant de cette créance.

Une société d'affacturage ou plus simplement un facteur, achètera une créance étrangère d'un exportateur à un taux d'escompte fixe, en échange d'un paiement immédiat.

En général, l'affacturage se produit sans recours contre l'exportateur dans l'éventualité de défaut de paiement, et un accord peut prendre la forme d'un processus qui se prolonge dans le temps, selon lequel le facteur gère plusieurs aspects de la transaction de l'exportateur, de la facturation et de la comptabilité au recouvrement de la dette.

Pour obtenir plus de renseignements relatifs à l'affacturage et à l'actualisation des créances, veuillez consulter la rubrique [Autres méthodes de financement](#).

Financement par acceptations

Le financement après expédition peut aussi être obtenu lorsque l'acceptation bancaire est créée en vertu d'une lettre de crédit ou d'un recouvrement.

Une acceptation est la promesse par une banque de verser les fonds à une date convenue. Cet instrument peut être actualisé ou payé immédiatement à l'exportateur, si le risque est acceptable par une institution financière et que le taux d'escompte est accepté par l'exportateur.

Que l'acceptation soit créée en vertu d'un recouvrement ou d'une lettre de crédit, elle est effectuée après que les documents d'expédition pertinents ont été examinés (c'est-à-dire que la marchandise a été envoyée à l'importateur). C'est la raison pour laquelle,

cette option est généralement offerte aux exportateurs sous forme de crédits après expédition.

Pour obtenir plus de renseignements relatifs au financement par acceptations, veuillez consulter les rubriques [Lettres de crédit](#) et [Recouvrements](#).

Échange compensé

L'échange compensé est une catégorie de commerce international qui comporte des accords entre des acheteurs et des vendeurs allant du troc pur et simple à diverses ententes liant la vente à l'exportation à un certain type d'achat réciproque par l'exportateur, par le biais de l'importateur.

L'échange compensé n'est pas une pratique courante au Canada parmi les PME et les nouveaux entrepreneurs. Mais il est légitime de le considérer comme technique de financement à l'exportation, étant donné la variété d'accords qui peuvent être conclus et de répercussions favorables qu'il pourrait avoir sur les mouvements de trésorerie et le financement.

L'échange compensé est complexe et risqué à négocier pour ceux qui ne connaîtraient pas les défis qu'il comporte. Ce type d'échange a tendance à être très coûteux, tant au cours de la négociation qu'au cours de l'étape de la structuration et pendant l'exécution comme telle de la transaction de l'échange compensé.

Pour obtenir plus de renseignements relatifs à l'échange compensé, veuillez consulter la rubrique [Autres méthodes de financement](#).

Financement à l'exportation à moyen terme

Obtenir du financement à l'exportation à moyen terme (généralement défini comme du financement pour une période de plus de 180 jours, jusqu'à deux ans, à l'occasion jusqu'à cinq ans) est une pratique relativement courante utilisée pour l'exportation de biens d'équipement.

Dans la plupart des cas, les acheteurs s'attendent à ce que ce type d'exportation inclut une composante financement. Le risque associé au financement à moyen terme reflète la durée de l'exposition, ainsi que le risque associé aux parties commerciales intéressées.

Les exportateurs en quête de financement à moyen terme ont plusieurs possibilités :

[Financement par acceptations à moyen terme](#)

Acceptation en vertu d'un recouvrement ou d'une lettre de crédit pour une période dépassant 180 jours

- Identique au financement par acceptations à court terme
- Taux d'escompte peut être progressivement plus élevé

[Affacturation à forfait](#)

Financement des créances

- Financement sans recours, à moyen terme, généralement destiné aux biens d'équipement

Crédit-acheteur

Prêt

- Financement accordé à l'importateur, en général par la banque de l'exportateur

Financement par acceptations à moyen terme

Les exportateurs peuvent obtenir du financement à moyen terme si les acceptations créées en vertu des recouvrements ou des crédits documentaires excèdent une période spécifiée (souvent 180 jours).

Une acceptation est une promesse faite par une banque de verser les fonds à une date ultérieure convenue. Cet instrument peut être actualisé ou payé immédiatement à l'exportateur, si le risque est acceptable par une institution financière et que le taux d'escompte est accepté par l'exportateur.

Les mécanismes du financement des acceptations sont identiques qu'ils soient appliqués à une période à court terme ou à moyen terme (veuillez consulter les rubriques [Lettres de crédit](#) et [Recouvrements](#)).

Affacturation à forfait

L'affacturation à forfait est un type de financement sans recours, à moyen terme, originaire d'Europe (d'où son nom « à forfait » qui signifie « concéder le droit » de recours). Les lettres de change ou billets relatifs sont dits « avalisés » ou estampillés pour démontrer qu'il n'y a aucun recours possible contre l'exportateur, et que la banque qui donne son aval a l'obligation inconditionnelle d'acquitter la dette.

L'affacturation à forfait comporte un financement à taux fixe, dont l'intérêt est déduit à l'avance lorsque la créance ou le billet est actualisé. Les billets doivent être fournis pour chaque paiement effectué au cours de toute la durée du financement.

Comme l'intérêt est déduit à l'avance par l'entité d'affacturation et que l'intérêt est indiqué sous forme de taux d'escompte, l'affacturation à forfait est généralement plus coûteux pour l'exportateur que l'actualisation pure et simple.

Crédit-acheteur

Le crédit-acheteur est du financement fourni directement à l'acheteur étranger, généralement par la banque de l'exportateur, dans le but de rendre la transaction plus intéressante à l'importateur.

Cette méthode est efficace si le taux et les modalités de financement dans le pays importateur sont prohibitifs. Un tel crédit est généralement accordé à moyen terme pour des projets d'exportation de grande envergure ou des opérations clés en mains.

Financement de projets

Vous avez conclu une affaire importante ou un projet à long terme qui exigera des solutions complexes de financement structuré ou du financement pour une longue période de temps? Le financement à moyen terme et le financement de projets peuvent être essentiels à la réussite et à la rentabilité de votre entreprise.

Comme les PME ne cherchent pas généralement des débouchés qui exigent du financement de projets complexe, un certain nombre de sociétés canadiennes — souvent des sociétés offrant des services professionnels comme ceux d'experts-conseils en génie et en architecture — ont des ventes destinées à l'exportation fructueuses déjà conclues dans ce domaine.

Peu importe votre rôle dans une transaction d'exportation exigeant du financement de projets, en tant qu'entrepreneur ou PME, vous devriez grandement considérer obtenir l'avis d'experts dans le financement de projets dès les premières étapes de l'évaluation du débouché.

En quoi consiste le financement de projets?

Le financement de projets comporte du financement à plus long terme, et exige souvent la structuration détaillée et exhaustive du projet, assortie des techniques et des mécanismes de financement qui s'y appliqueront.

Le résultat peut mener à l'ingénierie financière, utilisant toutes les formes traditionnelles de financement et certaines techniques de financement de projets internationaux de type relativement ésothérique. Ce type de financement est appelé quelquefois « financement structuré des opérations commerciales ».

Ces types de financement comportent généralement la participation d'« équipes de négociation » des institutions financières, y compris des représentants des services bancaires aux entreprises, du financement des opérations commerciales, des syndicats de prêts et des spécialistes du secteur d'activités.

Qui a besoin de financement de projets?

Le financement de projets s'applique aux projets de grande envergure ou projets d'immobilisations partout dans le monde, et peut découler de divers scénarios.

Les modèles types de financement de projets comporte le remboursement du financement au moyen des revenus attendus au fur et à mesure de l'exécution du projet pendant une période convenue. De tels modèles sont favorisés étant donné qu'ils évitent de devoir compter explicitement sur le bilan de l'organisme parrain.

Les projets qui sont normalement financés selon de tels mécanismes comportent la participation d'importants groupes de parrains et d'intervenants, y compris un syndicat de banquiers et d'investisseurs, les intérêts combinés ne pouvant être assumés normalement par les parrains du projet.

Le financement est accordé à la suite d'une analyse approfondie du projet, de telle sorte à comprendre les risques et à évaluer précisément le flux et le calendrier des revenus associés au projet.

Le financement de projets est généralement accordé selon un « recours limité ». Le coût du financement dépend du taux de rendement auquel les financiers s'attendent, en tenant compte des risques et du calendrier du projet.

Sources externes

- [Exportation et développement Canada](#) (EDC) est un des principaux fournisseurs de financement de projets au Canada et devrait être consulté si vous considérez faire des exportations de cette nature.

Il est également possible de garantir des contrats par le biais d'institutions financières internationales, qui rattachent le financement au contrat. C'est souvent le cas dans le travail en développement international. Veuillez consulter le site [JFInet](#) pour obtenir de plus amples renseignements sur le sujet.

Types de financement

Aperçu

Pour comprendre le financement à l'exportation, il faut considérer l'**outil ou l'option de financement** et le **décalage d'exécution** associé à une transaction d'exportation.

Paiement anticipé

En tant qu'exportateur, certaines circonstances vous permettront de négocier des conditions favorables comme le paiement par anticipation de la part de vos acheteurs étrangers.

Concrétiser une transaction d'exportation qui inclut un **paiement anticipé** (ou paiement par anticipation) par l'importateur est le **scénario idéal** pour une **PME ou un entrepreneur** engagé dans le marché des exportations.

Complexité = Minimale

Risque = Faible pour l'exportateur

Relations commerciales = Relations à risque plus élevé ou marchés des exportations

Caractéristiques = Diverses options selon la date et la proportion du paiement anticipé

Coût = Faible

Une transaction peut être conçue de telle sorte à exiger un paiement anticipé partiel ou complet. Il y a plusieurs façons de structurer des paiements anticipés. Dans tous les cas, l'exportateur évite le risque de crédit, puisque le paiement est habituellement reçu avant que le transfert de la propriété des biens ne soit effectué.

Même si les paiements anticipés sont généralement à l'avantage de l'exportateur, il existe plusieurs situations où de telles modalités sont avantageuses pour les deux partenaires commerciaux.

Les modalités de paiement par anticipation offrent une plus grande valeur du point de vue du financement et de l'atténuation du risque.

1. [Facilitation de paiement](#)
2. [Financement](#)
3. [Atténuation du risque](#)

1. **Facilitation de paiement**

Le paiement anticipé est une méthode de paiement des exportations qui est fondé davantage sur la date des versements que sur le processus de paiement comme tel. Lorsque les modalités de paiement sont établies, il y a de fortes possibilités que le paiement comme tel soit fait par une banque, une institution financière ou un organisme gouvernemental.

2. Financement

Les paiements anticipés peuvent devenir une source de financement pour un exportateur si le paiement est effectué bien à l'avance. L'exportateur peut alors utiliser de tels paiements pour localiser les sources d'approvisionnement des matériaux de production ou pour financer les activités d'exportation d'une autre façon.

Le paiement anticipé peut être défini au moyen de diverses modalités spécifiques, y compris « paiement à la commande » ou « paiement avant expédition ».

Les modalités du paiement anticipé peuvent également être appliquées aux transactions comportant l'approvisionnement d'équipement spécialisé. De telles transactions peuvent comporter des modalités appelées paiements progressifs, et peuvent s'échelonner tout au long de la période de construction de l'équipement. Les paiements progressifs comportent des versements à des étapes spécifiques de la transaction commerciale.

Le [Programme de paiements progressifs](#) (PPP) de la [Corporation commerciale canadienne](#) (CCC) offre aux banques et aux institutions financières qui participent au programme la garantie que le travail qu'elles financent est surveillé et que les risques contractuels sont atténués par le gouvernement du Canada. La CCC fournit effectivement une indemnisation conditionnelle permettant d'atténuer le risque que prend l'institution financière.

De plus, les paiements anticipés peuvent être utilisés entre les sociétés affiliées pour financer l'approvisionnement à l'étranger.

Du point de vue du coût de l'ensemble de la transaction, les paiements anticipés peuvent aider les partenaires commerciaux à conclure des marchés de la façon la plus rentable possible. Si les frais de financement sont moins élevés dans le pays de l'importateur, il pourrait être avantageux de conclure le marché par paiement anticipé.

2. Atténuation du risque

Les paiements anticipés ont tendance à comporter peu de risques pour l'exportateur. Sans tenir compte de la date du paiement, l'exportateur évite les risques de crédit et peut tirer profit d'un avantage financier.

Les paiements anticipés peuvent aussi offrir la possibilité à l'importateur d'éviter les risques liés aux fluctuations défavorables du taux de change.

Bien que la méthode du paiement anticipé fasse en sorte que l'importateur assume presque entièrement le fardeau du risque, il est possible qu'un importateur accepte cette option à la condition que l'exportateur lui fournisse une garantie bancaire le protégeant contre l'inexécution ou encore la production de biens de mauvaise qualité. Ou bien, une certaine forme de garantie d'exécution peut être demandée. Veuillez consulter le site Web [Exportation et développement Canada](#) pour connaître les options liées aux garanties de bonne exécution ou aux cautionnements.

Une garantie permettra à l'importateur de récupérer les fonds payés en les tirant de la garantie et incite l'exportateur à faire en sorte que les marchandises expédiées soient conformes au contrat de vente.

La [CCC](#) offre également du soutien dans ce domaine. À titre de maître d'œuvre au nom de l'exportateur canadien, la CCC signe des contrats d'exportation en fournissant à l'acheteur une garantie d'exécution endossée par le gouvernement du Canada.

Lettres de crédit

Les lettres de crédit (L/C) comptent parmi les instruments les plus sécuritaires et les plus souples sur le plan financier qui soient offerts aux commerçants traitant avec l'étranger. Toutefois, les L/C sont très complexes; il faut les utiliser prudemment de façon à s'assurer du succès de la conclusion d'une transaction d'exportation.

Un crédit documentaire — aussi appelé lettre de crédit ou L/C — est une promesse de paiement ou un engagement pris par la banque émettrice, qui assure l'exportateur que le paiement sera effectué contre la L/C, à la condition que toutes les modalités du crédit soient respectées.

Complexité = Élevée

Risque = Faible ? sûr, tant pour l'importateur que pour l'exportateur à condition que toutes les modalités soient respectées

Relations commerciales = Applicables à tous les niveaux et types de relations; peuvent être nécessaires dans certains marchés peu importe la relation commerciale

Caractéristiques = Vaste gamme d'options de paiement, de financement et d'atténuation du risque

Coût = Relativement coûteuses pour ce qui est des coûts de transaction; exigeant en main-d'œuvre

Les L/C sont utilisées depuis des centaines d'années et comportent une vaste gamme de caractéristiques, avantageuses tant pour l'importateur que pour l'exportateur. De tels instruments comptent parmi les plus sûrs qui soient offerts aux commerçants traitant avec l'étranger et ils sont assortis de diverses options de financement des transactions commerciales.

Les L/C sont des moyens relativement sûrs de faire des transactions commerciales. Mais il faut se rappeler que ce type d'instruments part du principe qu'il y a un désir partagé et la volonté nécessaire de mener à bien et de conclure une transaction commerciale. Même si les banques doivent examiner attentivement les documents d'expédition afin de s'assurer qu'ils sont conformes à une lettre de crédit, les banques ne prennent aucun engagement par rapport aux contrats de vente. Les L/C ne protègent pas nécessairement contre la fraude. Les exportateurs doivent être prudents.

Les L/C sont le plus souvent émises sous réserve des *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* (RUUCD) (révision de 1993 de la publication n° 500 de la Chambre de commerce internationale), une série de dispositions auxquelles se conforment la plupart des nations commerçantes au sujet de l'usage et de l'interprétation des lettres crédit.

Pour paraphraser les RUUCD, les lettres de crédit sont des modalités selon lesquelles une banque (la banque émettrice) qui, au nom du demandeur, en général un importateur ou un acheteur, effectue les paiements ou autorise le paiement à un bénéficiaire ou à un

exportateur sur présentation des documents stipulés, après avoir respecté toutes les conditions de la L/C.

Le texte intégral des RUUCD est disponible auprès de diverses sources, y compris les départements de financement du commerce extérieur des principales banques canadiennes.

Les crédits documentaires remplissent trois fonctions essentielles dans une transaction commerciale internationale :

4. [Facilitation de paiement](#)
5. [Financement](#)
6. [Atténuation du risque](#)

3. Facilitation de paiement

Les L/C offrent aux importateurs et aux exportateurs des moyens efficaces et fiables d'assurer le transfert en temps opportun des sommes dans la plupart des devises, en échange de documents d'expédition conformes. Les négociants peuvent utiliser les vastes installations de communications et d'authentification à l'échelle internationale pour aider à conclure une transaction, et peuvent lier le paiement d'une L/C à d'autres services bancaires comme la gestion de trésorerie et la conversion de devises étrangères.

En vertu d'une L/C, l'importateur est assuré qu'aucun paiement ne sera versé sur présentation de documents non-conformes sans le consentement de l'importateur. De la même façon, un exportateur est certain que le paiement est garanti lorsque les documents conformes sont présentés.

4. Financement (Financement par acceptations)

Les lettres de crédit peuvent être structurées de façon à contenir diverses modalités, y compris un certain nombre d'options de délais de paiement. Le financement peut ainsi être élargi à plusieurs des parties d'une transaction commerciale.

Un crédit documentaire qui est disponible à « terme » est payable, par exemple, 60 jours après la réception des documents d'expédition à la banque spécifiée dans la L/C, ou il peut être payable 30 jours après la date d'expédition des marchandises.

Comme dans le cas des transactions intérieures, les conditions prolongeant le délai de paiement augmentent vraisemblablement les possibilités que le financement soit nécessaire. Les L/C à terme (ou les traites bancaires qui les accompagnent souvent) peuvent être escomptées du paiement immédiat à l'exportateur. Le taux d'escompte variera selon le terme de l'escompte, et proportionnellement au risque associé à la transaction. De tels types de modalités, lorsqu'une traite a été acceptée comme paiement, et ensuite escomptée, sont appelés « financement par acceptations ».

Les L/C à terme permettent à l'importateur ou à l'acheteur de retarder le paiement, favorisant ainsi les mouvements de trésorerie et la gestion des comptes à payer. Une formule d'établissement des prix des exportations bien réfléchie peut représenter la valeur des frais d'escompte, si l'exportateur est conscient que ceux-ci seront vraisemblablement encourus à une étape ou à une autre de la transaction. Ou bien, il peut être spécifié que la responsabilité des frais d'escompte revient à l'acheteur.

Les L/C à terme peuvent également donner l'occasion aux importateurs de se prévaloir d'un financement, en demandant à la banque émettrice d'effectuer le paiement en vertu de la L/C et en retardant le remboursement par l'importateur à une date ultérieure convenue. Les banques qui prennent part à la transaction chercheront peut-être à retarder leurs obligations de remise de fonds en raison des contrôles des changes ou du manque de devises étrangères, et pourraient chercher du financement auprès d'une autre banque participante.

Même si les L/C ne sont généralement pas utilisées pour assurer le financement en Amérique du Nord, il est courant dans certaines parties du monde de se servir d'une lettre de crédit comme garantie, pour assurer des prêts particuliers à une transaction ou du financement à court terme. Cette option peut être offerte par certaines banques ou par des fournisseurs de financement des transactions commerciales au Canada, et vaudrait la peine d'être examinée.

5. Atténuation du risque

Les lettres de crédit permettent de remplacer la promesse de paiement d'un partenaire commercial par celle d'une banque internationale crédible. En fait, une transaction basée sur une L/C offre une amélioration des termes de crédit, puisque la promesse de paiement d'une banque est indépendante de sa relation avec le demandeur ou l'importateur et par conséquent, est fondée sur la solvabilité de la banque plutôt que celle de l'importateur.

Les L/C comptent parmi les véhicules traditionnels de paiement et de financement du commerce international les plus sûrs. Elles protègent les deux parties commerciales à un niveau élevé. L'un des avantages fondamentaux et pourtant négligé d'une L/C est la prévention de la fraude, puisque les lettres de crédit sont « émises » (c.-à-d. transmises ou fournies) aux exportateurs seulement après que la banque notificatrice se soit assurée que la L/C provient de la banque émettrice, et qu'elle ait été émise de telle sorte à ce que la transaction commerciale puisse être achevée.

L'utilisation de L/C qui sont explicitement assujetties aux RUUCD fournit un ensemble éprouvé de conseils juridiques et de lignes directrices en matière de réglementation qui s'applique à de multiples compétences légales et systèmes financiers. Le droit jurisprudentiel relatif aux crédits documentaires fournit une mesure de l'information et une certaine sécurité aux parties commerciales dans le cas d'un différend ou d'un désaccord.

En plus de caractéristiques générales d'une L/C, qui peuvent aider à atténuer le risque, les modalités du crédit peuvent aussi contribuer considérablement à réduire le risque de la transaction commerciale. La nécessité d'assurer le chargement ou de fournir des certificats d'inspection d'une tierce partie sont des exemples typiques.

Les L/C incluent habituellement des instructions spécifiques, au moyen des « Incoterms » utilisés dans le commerce international, qui définissent les responsabilités du transport, les garanties nécessaires et le transfert de la propriété des marchandises du vendeur à l'acheteur. Les termes commerciaux Incoterms spécifiés dans une L/C indiquent l'endroit où l'exportateur doit livrer les marchandises, la garantie nécessaire et à quel point au cours du transport le titre de propriété des marchandises (et par conséquent le risque) est transféré à l'acheteur.

Peut-être de façon moins intuitive, les modalités de paiement d'une L/C peuvent fournir une garantie essentielle à un exportateur.

Les L/C négociables ou payables au comptoir d'une banque canadienne ou américaine, par exemple, assurent à l'exportateur que les décisions relatives au paiement seront prises conformément aux normes et critères bien connus, et que les fonds seront disponibles pour payer l'exportateur. La juridiction de droit dans le cas d'un différend peut également être définie par les modalités de paiement et pourrait s'avérer utile pour régler un désaccord sous-jacent.

Il est possible d'atténuer considérablement le risque associé aux lettres de crédit en accédant aux produits ou services d'une tierce partie conçus à cette fin.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter la rubrique [Assurance-crédit à l'exportation](#) du présent site ou accéder au site Web [Exportation et développement Canada](#) pour obtenir des détails relatifs aux programmes d'assurance-crédit à l'exportation ou des précisions relatives aux garanties des L/C fournies à l'appui des lettres de crédit confirmées.

Les lettres de crédit peuvent contenir diverses caractéristiques et modalités. Les caractéristiques ou types de L/C suivants sont particulièrement remarquables :

Révocable par opposition à irrévocable

Les lettres de crédit peuvent être émises de façon « révocable » ou « irrévocable ».

Une L/C révocable peut être modifiée ou annulée par le demandeur ou l'importateur en tout temps, sans préavis ni consentement. Les L/C révocables sont rarement sinon jamais utilisées dans le commerce entre des organismes sans lien de dépendance. Elles sont utilisées occasionnellement entre des sociétés mères et leurs filiales qui font du commerce à l'étranger.

En tant qu'exportateur canadien qui négocie avec des sociétés étrangères, toute lettre de crédit reçue de l'étranger en votre faveur devrait être irrévocable, vous assurant ainsi que tout changement apporté aux modalités de la L/C est effectué au moyen d'une modification officielle assujettie à votre accord. De façon tout aussi importante, le crédit ne peut être arbitrairement annulé une fois qu'il a été émis.

L/C confirmée

Une lettre de crédit incluant explicitement l'option de l'ajout d'une « confirmation » est particulièrement importante et utile aux exportateurs qui font du commerce dans des marchés à risque plus élevé.

Généralement, le dernier paiement versé en vertu d'une L/C est conservé par la banque émettrice qui, du point de vue de l'exportateur, est une banque étrangère.

Lorsqu'un exportateur fait du commerce dans un marché à risque élevé, où un bouleversement politique, un effondrement économique, une dévaluation ou des contrôles des changes peuvent mettre le paiement en péril, l'exportateur considérera la possibilité de transférer la promesse de paiement dans un environnement plus sûr.

L'ajout d'une confirmation à une L/C se produit lorsqu'une banque (habituellement, mais pas nécessairement la banque notificatrice) ajoute sa propre promesse de paiement distincte et indépendante à une L/C documentaire, en échange de frais de confirmation. Un exportateur paiera pour la garantie supplémentaire d'une confirmation lorsque le risque du marché est suffisamment élevé ou lorsque l'exportateur n'est pas certain de la promesse de paiement de la banque émettrice.

En général, les L/C peuvent être confirmées uniquement lorsque les modalités du crédit permettent une telle option. Dans certains marchés, il est possible pour un exportateur de demander une confirmation « confidentielle » ou « muette » ? soit une confirmation ajoutée sans que les autres parties commerciales ou les banques participant à la transaction ne soient mises au courant.

Les confirmations confidentielles sont rares sur le marché canadien. Mais il arrive qu'elles soient utilisées. Une banque qui offre une confirmation confidentielle s'expose pourrait-on dire à d'autres risques en faisant des affaires à l'extérieur des limites établies par les RUUCD, et par conséquent exigera vraisemblablement une prime pour un tel service.

LC transférables et « adossés »

Les crédits transférables et adossés sont généralement utilisés lorsqu'un exportateur est en réalité un intermédiaire, fournissant des marchandises (en tout ou en partie) d'une tierce partie, et désire effectuer le paiement de telle sorte qu'il soit lié à la vente éventuelle des marchandises.

Lorsqu'une L/C transférable est émise, le bénéficiaire ou l'exportateur peut « transférer » l'obligation de paiement en vertu du crédit à un ou plusieurs « bénéficiaires secondaires » qui fourniront les marchandises selon les mêmes modalités stipulées dans la L/C originale. Certaines conditions du crédit original, comme les dates d'expédition et les prix unitaires, peuvent être changées, de façon à ce que les marchandises soient reçues à temps par le premier bénéficiaire pour que celui-ci puisse effectuer la livraison en respectant les délais définis dans le crédit original. La RUU 500 spécifie les modalités qui peuvent être changées entre le crédit original et le transfert.

Lorsqu'il y a transfert, la transaction est étroitement liée. La non-conformité aux modalités de la portion transférée mènera généralement au non-respect de la lettre de crédit originale. Par conséquent, l'exportateur devra faire en sorte que les modalités du crédit original assure un transfert qui puisse être réalisé.

Les crédits adossés sont deux crédits documentaires indépendants, dont l'un sert de nantissement ou de garantie pour appuyer l'émission d'un second crédit. Les lettres de crédit adossées sont compliquées à structurer et ne sont généralement pas recommandées par les banques.

Cession du produit

Le produit (ou fonds payés) en vertu d'une L/C peut être cédé par l'exportateur à un fournisseur. Une cession du produit peut être utilisée au lieu d'un transfert en vertu d'une L/C, si le demandeur refuse que la L/C soit transférable.

Dans le cas d'une cession, seul le produit est cédé. L'exécution des obligations et le droit au paiement en vertu de la L/C reviennent à l'exportateur.

Les cessions de produit peuvent être utilisées par les fournisseurs à titre de garantie. Elles offrent une option utile aux exportateurs qui cherchent à fournir une promesse de paiement aux fournisseurs en vue d'assurer les marchandises ou pour aider à financer la production.

Lettres de crédit renouvelables

Les lettres de crédit renouvelables sont utilisées lorsqu'un exportateur doit expédier plusieurs chargements de la même marchandise au cours d'une période spécifique. Les L/C renouvelables peuvent être révocables ou irrévocables. Elles sont généralement émises assorties de modalités spécifiques, comme « 10 000 \$ par mois pendant 6 mois », ce qui signifie que le crédit est en fait de 60 000 \$.

Les L/C renouvelables peuvent être cumulatives, ce qui signifie que les fonds qui ne sont pas tirés au cours d'une période pourront être reportés à la période suivante en vue d'un tirage subséquent. Les crédits non-cumulatifs sont des L/C en vertu desquelles les fonds sont disponibles «par période» et les sommes qui ne sont pas tirées ne le sont plus.

Recouvrements

Les recouvrements, qu'ils soient « d'effets » ou « sans réserve », offrent des options de financement à l'exportation aux partenaires dont les relations sont établies et qui font du commerce dans des marchés relativement sûrs.

Un recouvrement est une transaction selon laquelle l'exportateur ou la « partie principale » confie le recouvrement d'un paiement à la banque remettante, habituellement la banque de l'exportateur. La banque remettante envoie des documents à une banque chargée de l'encaissement (habituellement la banque de l'importateur), comprenant des instructions relatives au paiement. Les fonds sont reçus de l'importateur et envoyés à l'exportateur par le biais des banques qui s'occupent du recouvrement.

Complexité = Moyenne

Risque = Moyen – le risque pour les parties commerciales est plus élevé que dans le cas des L/C, étant donné qu'il n'y a pas de processus de vérification ni de recours limité dans l'éventualité d'un défaut de paiement

Relations commerciales = Recommandé lorsque des relations commerciales sont sûres et déjà établies et dans des marchés d'exportation stables

Caractéristiques = Caractéristiques et flexibilité limitées; possibilité de financement

Coût = Modéré

Les recouvrements peuvent être « documentaires », lorsque des documents commerciaux ou d'expédition accompagnent la demande de paiement et sont envoyés à l'importateur par l'intermédiaire des banques ou « sans réserve », lorsque l'exportateur n'envoie qu'une lettre de change, un billet ou un autre document financier représentant le montant dû sous-jacent. Les documents commerciaux ou d'expédition n'accompagnent pas un recouvrement sans réserve.

Les recouvrements sont utilisés depuis plusieurs années. Ils devraient être utilisés entre des partenaires commerciaux qui ont des relations d'affaires bien établies et fiables.

Les recouvrements documentaires sont en quelque sorte plus sûrs (dans l'ensemble) que des transactions en compte ouvert ou par paiement anticipé, mais considérablement moins sûrs que les lettres de crédit. Même si les banques agissent en tant que facilitateurs pour leurs clients dans le cas de recouvrements, le rôle des banques est très spécifique et fournit une garantie limitée à l'importateur comme à l'exportateur.

Les banques qui participent à une transaction de recouvrement s'assurent que les documents requis ont été fournis par l'exportateur et que les fonds sont versés à l'exportateur en échange de tels documents. Les documents ne sont pas nécessairement vérifiés.

Les recouvrements documentaires sont le plus souvent émis en étant assujettis aux Règles uniformes relatives aux recouvrements (RUR) (révision de 1995, publication n° 522 de la Chambre de commerce internationale), une série d'articles à laquelle se conforment la plupart des nations commerçantes, quant à l'utilisation et à l'interprétation des recouvrements.

Les recouvrements sont des modalités selon lesquelles une banque (la banque remettante) est mandatée par l'exportateur pour garantir le paiement de l'importateur par le biais d'une banque chargée de l'encaissement en échange de documents présentés par l'exportateur en vertu du recouvrement.

Le texte intégral des RUR est disponible auprès de diverses sources, y compris les départements de financement du commerce extérieur des principales banques canadiennes.

Les recouvrements remplissent trois fonctions essentielles dans une transaction commerciale internationale :

7. [Facilitation de paiement](#)
8. [Financement](#)
9. [Atténuation du risque](#)

6. Facilitation de paiement

Les recouvrements, qu'ils soient documentaires ou sans réserve, offrent des moyens efficaces et fiables aux importateurs et aux exportateurs d'assurer le transfert en temps opportun des sommes dans la plupart des devises, en échange des documents ou de billets / lettres de change. Les négociants peuvent utiliser les vastes installations de

communications et d'authentification à l'échelle internationale pour aider à conclure une transaction et peuvent lier un paiement de recouvrement à d'autres services bancaires comme la gestion de trésorerie et la conversion des devises étrangères.

En vertu d'un recouvrement, l'importateur est assuré que le paiement ne sera versé que sur réception des documents stipulés. L'exportateur est assuré que les fonds seront remis comme convenu sur présentation des documents requis.

7. Financement (Financement par acceptations)

Les recouvrements peuvent être payables sur réception des documents requis (documents contre paiement ou D/P) ou sur acceptation (documents sur acceptation ou D/A) d'une traite ou d'une lettre de change pour le paiement à une date ultérieure convenue.

Si le recouvrement permet l'acceptation d'une traite ou le paiement à une date ultérieure quelconque, il existe une option permettant d'escompter la traite connexe et d'offrir le paiement immédiat à l'exportateur. On parlera alors de financement par acceptations. Le taux d'escompte variera selon le terme de l'escompte, et proportionnellement au risque associé à la transaction

Les recouvrements comportant une acceptation permettent à l'importateur ou à l'acheteur de retarder le paiement, favorisant ainsi les mouvements de trésorerie et la gestion des comptes à payer. Une formule d'établissement des prix des exportations bien réfléchie peut représenter la valeur des frais d'escompte, si l'exportateur est conscient que ceux-ci seront vraisemblablement encourus à une étape ou à une autre de la transaction. Ou bien, il peut être spécifié que la responsabilité des frais d'escompte revient à l'acheteur.

Les recouvrements peuvent également donner l'occasion aux importateurs de se prévaloir d'un financement en s'assurant que leurs banquiers règlent le recouvrement et obtiennent le remboursement de la part de l'importateur à une date ultérieure convenue.

8. Atténuation du risque

Les recouvrements permettent aux négociants d'atténuer quelque peu le risque.

La principale atténuation est relative au fait que les deux parties commerçantes sont certaines que les documents requis seront échangés contre le paiement convenu ou acceptation, par l'intermédiaire d'une tierce partie neutre.

Dans l'éventualité d'un non-paiement ou d'une non-acceptation, les instruments de recouvrement offrent un certain recours légal structuré, y compris un « protêt ». Un recouvrement doit inclure des instructions spécifiques que les banques devront suivre dans le cas de non-paiement ou de non-acceptation. Un exportateur doit également désigner un représentant, dont l'autorité et les pouvoirs doivent être définis dans l'ordre de recouvrement.

Finalement, le refus ou l'incapacité de payer de la part de l'importateur peut faire en sorte que l'exportateur doive entreposer ou assurer les marchandises au port de destination, ce qui peut représenter une dépense importante. Il pourra être nécessaire de vendre les marchandises à un autre acheteur à un prix considérablement réduit ou d'encourir une dépense pour retourner les marchandises au point d'origine.

L'utilisation de recouvrements qui sont explicitement assujettis aux RUUCD fournit un ensemble éprouvé de conseils juridiques et de lignes directrices en matière de réglementation qui s'applique à de multiples compétences légales et systèmes financiers. Le droit jurisprudentiel relatif aux recouvrements fournit une mesure de l'information et une certaine sécurité aux parties commerciales dans le cas d'un différend ou d'un désaccord.

Il est possible d'atténuer considérablement le risque associé aux recouvrements en accédant aux produits ou services d'une tierce partie conçus à cette fin. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter la rubrique [Assurance-crédit à l'exportation](#).

Compte ouvert

Le financement à l'exportation selon des conditions de compte ouvert est très favorable à l'acheteur ou l'importateur. En tant qu'exportateur, les risques inhérents aux conditions d'un compte ouvert doivent être bien évalués en tenant compte des relations de négociation en question et des autres options de paiement ou de financement qui peuvent s'appliquer.

En vertu des modalités d'un compte ouvert, les parties s'entendent pour que l'exportateur expédie les marchandises et qu'il en transfère la propriété à l'importateur avant le paiement.

Il s'agit de l'option la plus risquée pour un exportateur, étant donné que l'exportateur est entièrement exposé au risque de crédit de l'importateur.

Complexité = Faible

Risque = Élevé pour l'exportateur

Relations commerciales = Recommandé dans les relations commerciales et les marchés les plus sûrs seulement

Caractéristiques = Véhicules de paiement et calendrier peuvent grandement varier

Coût = Minimal

Les trois aspects des transactions d'un compte ouvert qui doivent être considérés sont les suivants :

10. [Facilitation de paiement](#)
11. [Financement](#)
12. [Atténuation du risque](#)

9. Facilitation de paiement

Les transactions d'un compte ouvert peuvent comporter des paiements qui sont effectués de diverses façons, en espèces et par chèques ou par paiements électroniques par le biais de l'infrastructure bancaire.

La facilitation des paiements n'est pas le principal intérêt de la méthode du compte ouvert.

10. Financement

Les modalités d'un compte ouvert sont souvent offertes à l'importateur en raison de la pression concurrentielle dans le marché et un profond désir de la part de l'exportateur de conclure une transaction particulière ou d'entretenir des relations commerciales rentables et fructueuses.

Le paiement de transactions effectuées au moyen d'un compte ouvert peut être fait après 30 à 90 jours ou davantage. L'exportateur finance en général l'ensemble de la transaction, conformément au terme convenu, en plus de tout délai de paiement qui pourrait survenir.

Les exportateurs peuvent s'entendre avec une banque (ou une tierce partie) pour garantir les fonds immédiatement selon une forme d'escompte. Un exportateur peut se prévaloir des services d'escompte de factures d'une institution financière ou des services d'affacturage d'un organisme qui se spécialise dans l'approvisionnement de financement en échange de telles créances.

11. Atténuation du risque

En tant qu'exportateur qui transige au moyen d'un compte ouvert, une PME canadienne est confrontée à un risque important, en disposant de peu de moyens d'atténuer le risque découlant directement de l'arrangement.

Dans l'éventualité du défaut de paiement d'une transaction effectuée en vertu d'un compte ouvert, un exportateur devra peut-être avoir recours aux services d'une agence locale de recouvrement ou à une poursuite, les deux étant des propositions coûteuses dans les juridictions internationales.

Il est fortement recommandé lors de transactions effectuées au moyen d'un compte ouvert de s'assurer qu'une trace écrite complète de la circulation de l'information soit créée, et que l'importateur reconnaisse explicitement la dette associée à chaque expédition destinée à l'exportation. Une telle documentation pourrait s'avérer essentielle comme voie de recours dans l'éventualité d'un différend d'ordre juridique ou d'un recouvrement.

Il est possible d'atténuer considérablement le risque associé aux transactions effectuées au moyen d'un compte ouvert en utilisant les produits et services d'une tierce partie

conçus à cette fin. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter la rubrique [Assurance-crédit à l'exportation](#).

Autres méthodes de financement

- Escompte de créances / factures
- Affacturage
- Crédit-acheteur et crédit-fournisseur
- Échange compensé

Escompte de créances / factures

Les exportateurs peuvent obtenir du financement en ayant recours à des arrangements assurant le paiement ou l'avance de fonds en échange de créances à l'exportation.

Lorsqu'une créance à l'exportation est créée à la suite de l'expédition des marchandises à l'acheteur étranger et de l'émission d'une facture, un exportateur peut s'adresser à une banque ou à une société de financement pour garantir des fonds basés sur une créance.

Le financier voudra peut-être approuver l'acheteur à l'avance et optera peut-être pour l'établissement d'un plafond des créances à financer de la part d'un acheteur unique. Il faudrait alors considérer les facteurs suivants :

1. Propriété de la créance

L'escompte d'une créance peut comporter l'achat inconditionnel d'une facture (ou de factures) par un financier, ou l'utilisation pure et simple d'une créance comme garantie de financement d'une facilité de crédit.

Si la créance est vendue à une tierce partie comme condition de financement, l'exportateur est, en réalité, soulagé de tout problème subséquent lié au paiement retardé, aux activités de recouvrement ou au non-paiement de l'importateur.

2. Recours

Le financement des créances peut être conclu sur une base de recours ou sans recours. Le recours se rapporte au droit du financier à chercher une réparation auprès de l'exportateur si l'importateur ne paie pas.

Le financement sans recours indique que le financier accepte le risque du non-paiement, ainsi que tout autre coût lié au recouvrement de la dette. De plus, le financement sans recours protège l'exportateur des fluctuations défavorables des taux de change et d'intérêts qui peuvent survenir au cours de la durée de la créance.

Dans la plupart des cas, si la créance est achetée, le financement est sans recours.

3. Où obtenir du financement de créances

Il existe plusieurs options de financement des créances ou des factures.

Les banques sont généralement prudentes lorsqu'il s'agit de fournir du financement de créances. Mais plusieurs sont prêtes à le fournir pour les créances à l'exportation. Elles peuvent cependant restreindre le montant du financement accordé selon les créances de l'acheteur étranger. De plus, les banques invoqueront un recours contre l'exportateur dans l'éventualité du non-paiement.

Les sociétés de financement offrent également du financement basé sur les créances à l'exportation. Elles peuvent le faire sur une base d'escompte ou en utilisant les créances à l'exportation pour garantir une facilité de crédit.

Affacturage

L'affacturage comporte généralement l'achat inconditionnel des créances à l'exportation par une société d'affacturage, à escompte et le plus souvent sans recours (à condition que l'exportateur ait respecté les modalités du contrat de vente).

Dans de telles transactions, l'exportateur est protégé du risque de non-paiement, ainsi que des fluctuations des taux de change et d'intérêts. La société d'affacturage assume les risques à l'achat de la créance et reflète les risques au moyen du taux d'escompte appliqué à la valeur de la créance.

En plus des sociétés d'affacturage spécialisées, plusieurs banques canadiennes qui exploitent des filiales (généralement liées sur le plan de l'organisation au secteur du financement des transactions commerciales) fournissent du financement à l'exportation en échange de créances à l'étranger, comme les sociétés d'affacturage.

Les sociétés d'affacturage peuvent offrir leurs services sur une base transactionnelle, ou elles peuvent fournir une fonction de gestion des créances plus complète, qui englobe des activités comme la comptabilité, les rapports détaillés et les recouvrements.

L'affacturage peut être coûteux. Mais il permet d'atténuer considérablement le risque et offre un financement efficace.

Crédit-acheteur et crédit-fournisseur

Le crédit-fournisseur comporte un arrangement selon lequel l'exportateur signe un contrat de vente de biens et de services avec un acheteur dans un autre pays. Les modalités de crédit sont incluses dans le contrat d'approvisionnement. Le crédit-fournisseur comprend habituellement une assurance-crédit à l'exportation visant les risques commerciaux, comme le défaut de paiement de la part de l'acheteur, l'insolvabilité de l'acheteur, le refus de l'acheteur d'accepter la livraison des biens, ainsi que les risques politiques, comme l'incapacité de transfert en devises étrangères, une mesure gouvernementale empêchant que le paiement ne soit effectué, la guerre ou la guerre civile.

Le crédit-fournisseur est le plus souvent utilisé pour du crédit à court terme (jusqu'à 360 jours) mais il peut être utilisé pour l'approvisionnement de biens d'équipement assorti d'un crédit à plus long terme (jusqu'à 5 ans).

Les crédits-acheteurs sont des arrangements selon lesquels un exportateur signe un contrat avec un acheteur étranger en vue de lui fournir des biens d'équipement ou des services. Il y a alors une entente de prêt distincte et parallèle entre une banque prêteuse (normalement dans le pays de l'exportateur) et un emprunteur (souvent une banque) dans le pays de l'acheteur.

L'exportateur est payé en recevant des sommes en vertu du prêt. De telles sommes doivent normalement d'abord être approuvées par l'acheteur / emprunteur ou sont versées conformément à un calendrier de tirage déjà convenu. Le prêt est remboursé au cours de la période de crédit, normalement par le versement de paiements semestriels du capital et des intérêts.

Les crédits-acheteurs ne sont normalement utilisés que pour des crédits à moyen et à long terme.

Un arrangement crédit-acheteur comporte habituellement une caractéristique standard à l'effet que l'emprunteur a une obligation de rembourser le prêt peu importe ce qui a pu se produire au cours du contrat d'approvisionnement. L'acheteur doit alors poursuivre ou intenter une action en justice contre le fournisseur conformément aux modalités du contrat d'approvisionnement.

Les arrangements qui distinguent les obligations de remboursement du prêt de l'inexécution du contrat d'approvisionnement sont quelquefois appelés « clauses Isabelle ».

Les crédits-acheteurs peuvent aider à réduire le coût de l'ensemble d'une transaction commerciale, s'ils peuvent être utilisés pour transférer le financement dans le marché à faible coût.

Échange compensé

L'échange compensé est une catégorie de commerce international qui comporte des arrangements entre les acheteurs et les vendeurs, qui vont du troc pur et simple à divers arrangements qui lient la vente à l'importation à un certain type d'achat réciproque de la part de l'exportateur.

Les types courants d'échanges compensés incluent :

- le troc ? troc pur et simple entre l'exportateur et l'importateur, qui pose un défi lorsque vient le temps d'évaluer la valeur juste des biens et services en question
- le contre-achat ? selon lequel l'exportateur s'engage à acheter les biens ou les services d'un importateur, en général un pourcentage convenu du contrat d'exportation

Les ententes de contre-achat peuvent être établies dans le cadre de plus grands projets d'immobilisations ou de développement d'infrastructure ou de ventes

d'approvisionnement. Dans de tels cas, un exportateur qui fournit de telles installations ou biens d'équipement accepte de signer un accord compensatoire ou de prise en pension, lié à la vente à l'exportation originale.

L'échange compensé n'est pas une pratique courante au Canada, assurément pas parmi les PME ni les nouvelles entreprises. Mais il est légitime de le considérer comme une technique de financement à l'exportation, étant donné la variété d'arrangements qui peuvent être pris et les répercussions favorables éventuelles qu'il peut avoir sur la rentrée de fonds et le financement.

L'échange compensé est complexe et risqué à négocier pour ceux qui ne savent pas bien ce en quoi il consiste. Il a tendance à être coûteux, tant au cours de l'étape de négociation et de structuration qu'au cours de l'exécution comme telle de la transaction d'échange compensé. Par conséquent, il est fortement recommandé à une PME ou à un entrepreneur d'obtenir des conseils professionnels avant de signer de telles ententes.

RISQUES, ASSURANCE ET RÉGLEMENTATIONS

Gestion du risque

Que vous soyez un exportateur expérimenté ou un débutant dans le commerce international, l'**exportation comporte des risques** qui peuvent aller bien au delà de ceux associés à l'exploitation d'une entreprise au pays.

Optimisation du risque

Alors que de nombreux experts parlent de gestion, d'atténuation ou d'élimination du risque, nous préférons faire référence aux **stratégies permettant d'optimiser le risque**. L'optimisation du risque comporte la détermination du juste équilibre entre l'acceptation du risque en prévision du rendement connexe, neutralisant par le fait même une certaine portion du risque et du coût encouru.

Le risque, perçu ou réel, c'est ce qui fait de l'exportation une entreprise lucrative pour ceux qui réussissent. Un des éléments essentiels du succès dans le domaine de l'exportation, c'est une stratégie permettant d'aborder les composants clés du risque dans votre plan d'exportation.

Les options de financement à l'exportation, en plus d'offrir un vaste éventail d'outils et de techniques en vue de financer les stratégies et les transactions d'exportation, incluent souvent des caractéristiques ou des produits complémentaires de gestion du risque, qui sont offerts aux exportateurs de tous les niveaux par un certain nombre de sources.

Identification des risques d'une transaction

L'information est probablement l'aspect le plus essentiel d'une stratégie de l'optimisation du risque à l'exportation.

Être bien informé, en temps opportun, et de façon pratique, permet de bien comprendre les risques à l'exportation que comporte une relation ou une transaction particulière. Être bien informé en tant qu'exportateur vous permet également de comprendre, de sélectionner et d'appliquer la stratégie d'optimisation du risque la mieux appropriée à votre situation.

Il existe de nombreuses sources exhaustives de renseignements relatifs au risque lié à l'exportation. Elles vont des organismes et ministères du gouvernement du Canada (y compris les ambassades et le Service des délégués commerciaux) aux organismes privés de renseignements sur le crédit comme Dun & Bradstreet, en passant par les banques et les compagnies d'assurances, qui peuvent fournir des renseignements relatifs au risque sans nécessairement vendre leurs produits d'assurance ou leurs services bancaires.

Dans certains cas, vous serez peut-être en mesure d'obtenir des données brutes et de les interpréter selon votre propre situation. Dans d'autres cas, l'opinion d'experts et leur

interprétation pourraient être essentielles, et l'analyse pourrait avoir plus d'importance pour optimiser le risque que les données sous-jacentes.

Gestion des risques

Fondamentalement, le risque principal lié au financement à l'exportation est le défaut de paiement ou une certaine perte financière liée à la transaction.

La gestion du risque ou les stratégies d'optimisation du risque visent à assurer le paiement en temps opportun ainsi que des mouvements de fonds raisonnablement prévisibles au cours d'une transaction d'exportation.

L'évaluation du risque du financement à l'exportation comporte généralement l'évaluation du risque de votre partenaire commercial. Les facteurs clés à considérer sont les suivants :

- solvabilité de l'entreprise
- caractère commercial
- capacité financière de l'entreprise
- climat des affaires et politique dans lequel se trouve l'acheteur

De telles évaluations mènent en bout de ligne à une décision fondée sur une combinaison de facteurs. Toutefois, la disponibilité de renseignements exhaustifs, y compris des données historiques élaborées, et la mise au point d'outils analytiques perfectionnés, signifie que vous pouvez utiliser la cote de solvabilité et élaborer des listes de contrôle de l'évaluation du risque assez complètes.

D'autres renseignements relatifs à l'évaluation du risque des acheteurs étrangers sont disponibles auprès de [Exportation et développement Canada \(EDC\)](#) ou de votre institution financière.

Types de risques et façon de les gérer

S'engager dans le domaine de l'exportation et son financement comporte un certain nombre de risques courants et bien connus qui peuvent être abordés à l'étape du financement. Alors que certains de ces risques sont largement liés au commerce international, plutôt que spécifiquement au financement à l'exportation, certaines options de financement et techniques de paiement permettent d'atténuer ou d'optimiser de tels risques. Ces derniers peuvent être répartis en trois grandes catégories, tel que décrit dans la documentation du cours [Forum pour la formation en commerce international/ECI - Ateliers Destination : marchés internationaux](#). Nous incluons, pour notre part, une quatrième catégorie, autres risques, afin de traiter des éléments comme la fraude et les avaries au cours du transport.

1. [Risques commerciaux \(acheteur\)](#)
2. [Risques politiques ou risques-pays](#)

3. [Risque de change](#)
4. [Autres risques](#)

1. Risques commerciaux (acheteur)

Il s'agit des risques liés au rendement de l'acheteur étranger ou au fournisseur en vertu du contrat commercial. Ceux-ci comprennent les risques associés au paiement et au rendement conformément aux modalités du contrat commercial. Le risque de l'acheteur comprend le risque de la dévaluation de la devise de l'importateur, qui peut être si importante qu'elle mène à un défaut de paiement.

Gestion du risque commercial (acheteur)

Votre évaluation du risque de l'acheteur étranger peut vous orienter vers diverses stratégies de gestion du risque. Au pire, vous pourriez décider de ne pas poursuivre le marché avec un acheteur particulier. Autrement, une certaine forme de régime d'assurance ou une option de paiement garanti pourra être nécessaire. Ou encore, les résultats de votre évaluation du risque pourraient suggérer qu'il s'agisse d'un partenaire commercial passablement sûr et à faible risque, et qu'une structure de transaction simple, habituellement moins coûteuse pourrait être acceptable.

2. Risques politiques ou risques-pays

Il s'agit des risques liés au commerce dans une région ou un pays particulier. Ceux-ci comprennent la possibilité que les permis d'importation ou d'exportation soient révoqués, qu'une guerre ou des troubles civils éclatent ou que la libre circulation des fonds puisse être interrompue en raison de contrôles des changes, de boycotts, de moratoires de paiements internationaux. Pour les exportateurs qui font du commerce outre-mer, cette catégorie inclut le risque de l'expropriation par un gouvernement étranger.

L'évaluation des risques-pays est de la plus grande importance pour les exportateurs qui font du commerce dans les pays à risques élevés, alors que les risques ou les pertes peuvent être le résultat d'actions ou de circonstances politiques comme des troubles civils, une guerre, une crise économique ou des restrictions de la circulation de devises étrangère ou de paiements internationaux.

En plus de l'évaluation des risques-pays, il faudrait également considérer dans leur ensemble la stabilité politique et économique, la solidité des institutions démocratiques, les tendances protectionnistes ainsi que les facteurs économiques fondamentaux comme la croissance du PIB, l'inflation et le chômage.

En raison du vaste éventail des facteurs, et de leur complexité, l'analyse des risques-pays est à la fois un art et une science. Cherchez à obtenir l'opinion des experts des organismes gouvernementaux, des banques, des agences d'évaluation du crédit et d'autres sources.

Le gouvernement du Canada offre l'analyse des risques-pays par le truchement des organismes suivants :

- [Service canadien des délégués commerciaux](#)
- [Exportation et développement Canada](#)
- [Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international](#)

Gestion du risque-pays

Comme dans le cas du risque acheteur, les options relatives au risque-pays vont de la décision de ne pas exporter dans une région particulière, à l'obtention d'une assurance appropriée et d'aide en vue d'atténuer le risque auprès de vos fournisseurs de services de financement à l'exportation.

Les exportateurs qui concentrent leurs activités liées au commerce aux États-Unis ou en Europe de l'Est sont plus susceptibles d'être préoccupés par le risque commercial, alors que le risque-pays et politique aura tendance à être en tête des priorités des sociétés qui font du commerce dans des parties du monde qu'elles connaissent moins bien ou qui sont moins stables.

3. Risque de change

Ce type de risque comporte le risque de change sur les transactions résultant des fluctuations (quelquefois volatiles) des taux de change. D'importantes fluctuations du taux monétaire peuvent avoir des effets néfastes sur les créances à l'étranger et peuvent facilement influencer le ratio de marge bénéficiaire.

Le risque de change comporte la fluctuation de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Cela peut se produire en raison de divers facteurs et en peu de temps. Lorsque des transactions sont basées sur des monnaies étrangères, de telles fluctuations peuvent représenter d'importants risques (ou débouchés), qui doivent être bien compris et gérés de façon appropriée.

Veillez consulter la rubrique [Documents d'information – Le taux de change](#) du site de la Banque du Canada.

En tant qu'exportateur canadien, vous devrez peut-être négocier un contrat payable en dollars US, 60 jours après l'expédition de la marchandise. Si la valeur du dollar canadien se déprécie par rapport à celle du dollar US, votre créance à l'exportation aura plus de valeur pour vous une fois convertie en dollars canadiens.

Toutefois, si le dollar canadien accuse une plus-value ou si sa valeur augmente, le paiement en dollars US vaudra moins en dollars canadiens. Si les fluctuations du taux de change sont importantes, elles pourraient sérieusement réduire vos profits.

Il existe trois principaux types de risques en ce qui a trait aux monnaies étrangères :

- **Le risque de change sur les transactions** fait référence à l'effet des fluctuations du taux de change sur les transactions qui ont été amorcées mais qui ne sont pas encore complétées. Ce type de risque touche les mouvements de trésorerie et survient lorsque, par exemple, un exportateur détient une créance en monnaie étrangère et se rend compte que la monnaie de la créance s'est dévaluée par rapport au dollar canadien.

- Le **risque de conversion** fait référence aux effets des fluctuations des taux de change sur l'information financière de votre relevé d'impôt et de votre état financier. Les comptes en devises étrangères peuvent être « traduits » ou convertis en dollars canadiens au moyen des taux de change historiques et / ou des taux courants, produisant ainsi des gains ou des pertes sur papier pour l'exportateur.
- Le **risque économique** fait référence aux répercussions des conditions économiques sur les futurs mouvements de trésorerie. Un exportateur canadien pourrait être durement touché par une appréciation importante du dollar canadien par rapport aux monnaies étrangères, étant donné que le coût relatif des biens augmente dans le marché étranger.

Gestion du risque de change

Divers outils et techniques sont disponibles pour gérer et optimiser le risque de change. Parmi les plus courants :

- Les **contrats de change à terme** sont des contrats avec des banques commerciales, selon lesquels un exportateur accepte de vendre une quantité donnée d'une monnaie étrangère à un prix fixe, à une date ultérieure donnée. De tels contrats éliminent l'incertitude associée aux fluctuations du taux de change. Cependant, l'exportateur ne bénéficiera pas non plus des taux favorables de change. Les modalités des contrats de change à terme sont établies indépendamment du contrat d'exportation.
- La **compensation** fait référence à la pratique du rapprochement des rentrées de fonds dans une monnaie étrangère à des sorties de fonds dans la même monnaie, de façon à éliminer ou à « déduire » le risque. Selon la nature des transactions et des installations financières utilisées, les négociants peuvent arriver à une compensation presque parfaite.
- Les **options sur devises** sont des contrats qui confèrent le droit (mais non l'obligation) d'acheter ou de vendre des devises étrangères à un prix spécifié, au cours d'une période donnée. Contrairement aux contrats de change à terme, les options offrent la possibilité aux exportateurs de bénéficier des fluctuations favorables des taux de change. Elles sont également pratiques dans l'éventualité où un exportateur désire atténuer un élément de passif en monnaie étrangère éventuel.

Vous pouvez obtenir les taux de change de diverses sources, y compris le [Convertisseur de devises de la Banque du Canada](#).

4. Autres risques

Parmi les autres risques auxquels sont exposés les exportateurs canadiens se retrouvent le risque d'être victime d'une fraude ainsi que la possibilité de perte ou d'avarie de la marchandise exportée au cours du transport outre-mer. Les risques liés aux compétences légales régissant les modalités d'un contrat d'exportation sont importants dans l'éventualité d'un désaccord ou d'un différend. De tels risques doivent

être abordés dès le début par les partenaires commerciaux et leurs conseillers juridiques ou commerciaux.

Certains outils ou techniques de financement à l'exportation, comme l'utilisation de modalités de paiement précisant la remise dans une compétence américaine ou canadienne, peuvent aider à gérer de tels risques et à optimiser les possibilités de régler équitablement le différend.

Assurance-crédit à l'exportation

Compréhension des risques

Les risques liés à l'exportation existent que les biens et services soient vendus comptant ou à crédit. Aussitôt qu'une entreprise commence sa production en vue d'en faire l'exportation, des événements peuvent se produire, empêchant l'exportation des biens ou des services ou leur importation dans le pays acheteur ou encore l'acheteur peut annuler la commande.

D'autres risques peuvent surgir après que les biens ont été expédiés ou acceptés par l'acheteur, ce qui a comme conséquence que l'exportateur ne reçoit pas le paiement en temps opportun.

Cela signifie que même si la majorité (plus de 90 %) du commerce mondial est effectuée en espèces ou selon des modalités de crédit à très court terme, les exportateurs font quand même face aux risques qui peuvent menacer non seulement leur capacité de faire d'éventuelles exportations mais également leur propre existence. L'insolvabilité est fréquemment causée par une seule créance irrécouvrable.

Les entreprises doivent être en mesure d'obtenir du financement tant pour la production en vue de l'exportation que du crédit alors qu'elles attendent le paiement. Il est rare que les exportateurs obtiennent le paiement à la commande. Et le fait que les exportateurs cherchent à obtenir le paiement à la commande ou des modalités de crédit à très court terme ou le paiement en vertu de lettres de crédit peut les rendre non concurrentiels par rapport aux exportateurs dans d'autres pays.

L'assurance : indispensable aux exportateurs

L'utilisation de l'assurance-crédit à l'exportation rend souvent plus facile et moins coûteux l'accès au financement des exportateurs ? améliorant directement la compétitivité et accroissant les chances de réussite dans leurs activités d'exportation.

L'assurance-crédit à l'exportation est indispensable tant pour l'OCDE que pour les marchés émergents. L'assurance permet aux exportateurs de se concentrer sur la production et la vente en étant certains qu'ils sont protégés contre de nombreux risques associés à l'exportation, dont plusieurs d'entre eux n'existent pas dans les ventes sur le marché intérieur. L'assurance offre également des garanties utiles aux banques qui fournissent le fonds de roulement et financent les exportations.

L'assurance-crédit à l'exportation fournit normalement une protection contre les risques commerciaux et les risques politiques (p. ex., incapacité de transférer des devises étrangères, action gouvernementale empêchant que le paiement ne soit effectué, guerre et guerre civile, entre autres).

Une variante utile d'un tel arrangement est l'utilisation par l'exportateur de l'assurance-crédit à l'exportation comme garantie afin d'obtenir du financement bancaire. Cela est habituellement le cas de l'exportateur qui cède à la banque qui lui accorde le financement sa police d'assurance ou le droit de réclamer les paiements affectés à la police.

Risques avant expédition par opposition aux risques après expédition

- Période avant expédition ou avant crédit : il s'agit de la période s'échelonnant de la signature du contrat au moment où les biens / services sont expédiés (ou acceptés par l'acheteur).
- Période après expédition ou de crédit : comprend les risques qui peuvent survenir entre le moment où les biens et services sont expédiés (ou acceptés par l'acheteur) et celui où l'ensemble du crédit est remboursé. Par conséquent, le crédit commence normalement au moment où les biens et services sont expédiés / acceptés.

Des polices d'assurance distinctes sont quelquefois établies pour les deux périodes (en particulier dans le cas de marchés à court terme). Des primes distinctes sont presque toujours facturées pour les deux périodes. La principale source d'assurance-crédit à l'exportation du secteur public est [Exportation et développement Canada](#) (EDC), l'agence d'évaluation du crédit officielle au Canada. EDC n'établit pas deux polices distinctes. L'agence offre plutôt aux exportateurs la possibilité de sélectionner la protection appropriée (avant et après expédition ou après expédition seulement) et facture la prime qui s'applique.

Les banques canadiennes refuseront souvent d'ajouter leur confirmation à une lettre de crédit d'un pays à risque élevé, à moins que l'agence EDC soit prête (en échange de frais) à assurer un certain pourcentage (habituellement 85 %) de la transaction contre le défaut de paiement ou le non paiement. Veuillez consulter la rubrique [Lettres de crédit](#) pour obtenir plus de renseignements relatifs aux L/C, aux confirmations et à l'utilisation d'une assurance-crédit à l'exportation.

Veuillez consulter la rubrique portant sur les [produits d'assurance](#) du site Web de l'agence EDC.

Réglementation et questions fiscales

Les exportateurs doivent considérer diverses **questions relatives à la fiscalité** et le **contexte de la réglementation** du commerce international. Voici les principaux aspects de la fiscalité et de la réglementation de l'exportation relatifs au financement à l'exportation.

Considérations quant à la réglementation

Dans un sens large, au cours de la recherche de financement à l'exportation, vous devrez peut-être démontrer que toutes les exigences pertinentes en matière de réglementation et les interdictions ont été respectées.

Les restrictions à l'exportation (de biens stratégiques ou d'autres biens vers les pays frappés d'un embargo) peuvent vous empêcher de conclure une transaction ou d'obtenir du financement, même si les biens que vous avez exportés passent par un pays frappé d'un embargo alors qu'ils sont en transit vers leur destination finale.

L'expédition vers un pays tiers qui peut avoir son propre embargo sur le pays de destination (même si ce n'est pas le cas du Canada) peut représenter un risque important pour votre transaction et pour le financement qui s'y rattache.

Dans le cas de l'exportation de services, vos activités peuvent être réglementées ou restreintes par des exigences en matière d'équivalence professionnelle dans le marché d'exportation et peuvent être restreintes en vertu des limites d'un embargo, tout comme c'est le cas pour certains biens.

L'Agence des douanes et du revenu du Canada fournit un [guide des douanes pratique à l'intention des exportateurs](#), qui met l'accent sur les questions entourant la déclaration des exportations, et le nouveau [Régime de sanctions administratives pécuniaires \(RSAP\)](#).

Questions fiscales

Stratégie fiscale

Comme tout processus de planification financière et de gestion, y compris l'assurance de financement supplémentaire, une des questions importantes à considérer porte sur l'obligation et la responsabilité en matière d'impôt.

Avoir une perspective stratégique de votre situation fiscale, par rapport aux divers marchés et compétences qui se rattachent à vos activités d'exportation, est un aspect important de votre situation globale en matière de financement à l'exportation.

Structurer votre entreprise et adopter une stratégie optimale en vue de la distribution locale de votre produit, en plus d'assurer les avantages fiscaux de vos activités d'exportation, devraient faire partie de votre stratégie d'optimisation fiscale de vos activités dans le marché intérieur par rapport à vos activités d'exportation.

Établissement des prix de cession interne

Les prix de cession sont les prix établis entre des sociétés affiliées qui font du commerce dans différents marchés, dont l'une fournira les biens à la société affiliée ou société mère. L'objectif le plus courant est de minimiser l'ensemble de l'obligation fiscale (globale) d'une entreprise, en maximisant le revenu déclaré dans la compétence fiscale la plus faible, dans les limites de ce qui est perçu comme raisonnable par les autorités fiscales.

L'établissement des prix de cession interne est un aspect complexe de la fiscalité internationale et pourrait ne pas être pertinent immédiatement pour un exportateur

débutant ou une PME. Toutefois, les mécanismes et les avantages de l'établissement des prix de cession interne devraient être examinés avec l'aide d'un professionnel du domaine si cela s'avère approprié pour votre entreprise.

Droits et tarifs

Les exportateurs peuvent être assujettis à des droits ou des tarifs dans certains marchés ou dans le cas de certains biens ou services.

Les tarifs applicables sont déterminés la plupart du temps par une combinaison de classification de produit et de pays d'origine. De plus, les nations importatrices peuvent avoir des listes douanières selon la classification, et il pourrait être avantageux de connaître le statut de vos exportations dans le but d'évaluer les répercussions financières de tels tarifs.

Si vos exportations contiennent des composants qui proviennent d'outre-mer, les règles d'origine pourraient avoir des répercussions défavorables sur le traitement de vos exportations en raison des taux appliqués sur les composants étrangers.

FINANCEMENT PARTICULIER A CERTAINS MARCHÉS

Exportation vers les États-Unis

La majorité des exportations canadiennes est expédiée aux États-Unis. La plupart des PME, particulièrement celles qui considèrent l'exportation pour la première fois, ont tendance à regarder immédiatement vers le sud de la frontière afin d'y trouver des débouchés commerciaux internationaux.

En général, les exportations vers les États-Unis sont effectuées selon les modalités d'un compte ouvert, compte habituellement assorti d'une période de crédit de 30 jours.

En vertu des modalités d'un compte ouvert, les parties acceptent que l'exportateur expédie les marchandises et qu'il en transfère la propriété à l'importateur avant que le paiement ne soit effectué.

Il s'agit de l'option qui représente le risque le plus élevé pour un exportateur, puisque l'exportateur est entièrement exposé au risque de crédit de l'importateur. Mais une telle option est aussi considérablement moins compliquée et coûteuse que, par exemple, l'utilisation d'une lettre de crédit documentaire pour effectuer le paiement.

Complexité = Faible

Risque = Élevé pour l'exportateur

Relations commerciales = Recommandé dans les relations commerciales et les marchés les plus sûrs seulement

Caractéristiques = Véhicules de paiement et calendrier peuvent grandement varier

Coût = Minimal

Il y a un certain niveau de sécurité lorsque l'on fait des affaires aux États-Unis par rapport à d'autres marchés, en raison de la connaissance du milieu d'affaires, de l'infrastructure juridique et technologique et de la similarité de l'environnement culturel.

Mais de tels facteurs peuvent faire en sorte que les exportateurs débutants sous-estiment le risque du commerce transfrontalier. Malgré les similarités entre le Canada et les États-Unis, l'exportation vers les États-Unis représente quand même des risques (quelques fois très importants) pour les exportateurs canadiens.

En raison de l'importance du volume des échanges entre le Canada et les États-Unis, il existe un certain nombre de programmes qui viennent en aide aux entrepreneurs et aux PME qui font de l'exportation vers les États-Unis. Parmi ceux-là, on compte :

- la négociation des contrats, la gestion et le financement par le biais de la [Corporation commerciale canadienne](#) et
- le financement du développement des marchés grâce au [Programme de développement des marchés d'exportation](#) (PDME).

Plus des renseignements...

Pour obtenir plus de renseignements relatifs à l'évaluation et à la garantie d'un financement approprié des exportations vers les États-Unis, veuillez consulter les rubriques suivantes :

- [Compte ouvert](#);
- [Assurance-crédit à l'exportation](#);
- [Autres méthodes de financement](#) (plus spécifiquement, les sous-rubriques *Escompte des créances* et *Affacturage*).

AUTRES RENSEIGNEMENTS

Glossaire

Acceptation

Un engagement à payer la valeur nominale d'une lettre de change à un détenteur de bonne foi à une date ultérieure convenue. Les acceptations sont des titres négociables et peuvent être vendues ou actualisées.

Actualisation de créances

Procédure selon laquelle un exportateur vend à un acheteur étranger agréé, créant ainsi une créance, pour ensuite vendre la créance étrangère à une banque, avec une escompte de la valeur de la facture ou de la créance.

Affacturage

Technique de financement selon laquelle un exportateur s'entend avec une société d'affacturage pour lui vendre des créances étrangères, à un taux d'intérêt fixe, et généralement sans recours contre l'exportateur en cas de non-paiement.

Banque émettrice

En général, la banque du demandeur (importateur ou acheteur), qui délivre une lettre de crédit au bénéficiaire ou exportateur par le biais d'une banque dans le pays de l'exportateur.

Banque notificatrice

La banque chargée de transmettre une lettre de crédit à un bénéficiaire ou un exportateur. Ce rôle comprend celui de garantir l'authenticité de la signature de la banque émettrice.

Capital de risque

Financement fourni (en général à des entreprises à risque élevé) en échange d'une participation à une entreprise ou à un projet. Le financement à risque est coûteux et exige la cession d'une certaine mesure de contrôle à l'investisseur, mais il peut être une source efficace de financement.

Cession du produit

Une instruction donnée à une banque de payer une portion du produit réalisé en vertu d'une lettre de crédit à une tierce partie, généralement un fournisseur.

Conditions du prêt

La période de temps pendant laquelle le financement est offert.

Contre-crédit

Une transaction selon laquelle l'existence d'une première lettre de crédit sert de garantie pour appuyer l'émission d'une seconde, quoique celle-ci soit une lettre de crédit indépendante (appelée contre-crédit).

Confirmation (d'une lettre de crédit)

Dans les lettres de crédit, l'engagement de payer séparé et distinct, ajouté à celui de la banque émettrice par la banque confirmatrice, lorsqu'un bénéficiaire ne considère pas l'engagement de la banque émettrice digne de confiance.

Crédit à vue / à terme

Les lettres de crédit peuvent être délivrées avec divers « teneurs » qui déterminent la date du paiement. Un crédit « à vue » est payable littéralement sur présentation au comptoir des parties intéressées (en accordant le temps raisonnable pour la vérification des documents), alors que le crédit « à terme » comporte le paiement à une date ultérieure, comme 60 jours après la présentation au comptoir, ou 30 jours après la date d'expédition, comme convenu entre l'acheteur et le vendeur.

Crédit documentaire (Lettre de crédit)

Un engagement de paiement par la banque émettrice fait au nom du demandeur (acheteur ou importateur), qui est honoré sous réserve du respect en tout point des modalités de la lettre de crédit par le bénéficiaire (vendeur ou exportateur).

Divergence des effets

Se produit lorsqu'une ou plusieurs modalités stipulées dans une lettre de crédit n'ont pas été respectées. Dans le cas de divergence, l'importateur peut refuser la marchandise ou ignorer la divergence et poursuivre la transaction.

Échange compensé

Une forme d'échange (comprenant le troc, le contre-achat, l'achat compensatoire et autres) selon laquelle une marchandise est échangée ou utilisée comme paiement d'une autre. Il s'agit d'un type de transaction qui exige des compétences spécialisées, particulièrement pour déterminer la valeur relative des biens en question. Cette méthode peut être utile dans les échanges entre des sociétés affiliées engagées dans le commerce transfrontalier.

Financement à l'exportation

Le financement à l'exportation a une signification très particulière en finance internationale. Il est lié aux aspects transactionnels du financement des exportations. Il englobe une série de mécanismes de financement qui sont, en général, à court terme et qui sont bien connus des banquiers et des financiers du commerce extérieur.

Financement en vue d'exporter

Le financement en vue d'exporter comporte le financement d'une nouvelle entreprise d'exportation ? ce qu'il faudra pour passer d'un modèle d'entreprise visant le marché intérieur à un modèle visant les marchés étrangers et qui est fondé sur les exportations? Le financement en vue d'exporter exige l'élaboration et l'exécution d'un plan financier dans le but de mener à bien des activités sur le marché international.

Forfaitage

Une forme de financement selon laquelle les obligations financières (notes) à moyen terme sont vendues avec escompte et généralement sans recours, à un taux fixe de financement.

Incoterms

Modalités d'expédition qui comprennent la base de prix et le transfert de titre de propriété des marchandises. Exemples courants :

- FAB (franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise au navire, à la compagnie aérienne ou à d'autres modes de transport convenus, moment auquel le titre (propriété et risque) est transféré à l'acheteur.
- CAF (coût, assurance et fret) le vendeur doit assumer le coût du transport au lieu de destination et payer la prime d'assurance appropriée.

L/C révocable

Une lettre de crédit qui peut être annulée ou modifiée unilatéralement sur l'ordre du demandeur ou de la banque émettrice. Rarement utilisée et n'est pas recommandée dans le cas de transactions commerciales conclues dans des conditions de pleine concurrence.

Lettre de change ou traite

Un ordre de paiement sans condition, sur demande ou à une date ultérieure fixe et déterminable, d'une somme précise. Les lettres sont généralement exigées dans le cas de crédits documentaires ou de recouvrements, et leur existence offre une protection légale supplémentaire de l'obligation financière sous-jacente.

Lettres de crédit comportant une clause rouge

Lettres de crédit (L/C) comportant des conditions ou des clauses qui permettent au bénéficiaire d'assurer des avances de fonds conformément à la L/C, généralement pour aider à la production, l'acquisition et / ou la livraison de la marchandise en question.

Lettre de crédit renouvelable (cumulative ou non-cumulative)

Une lettre de crédit (L/C) renouvelable permet de retirer plusieurs fois des fonds conformément à la L/C, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié pendant une période de temps. Ce type de L/C est délivrée au lieu d'accorder de multiples crédits semblables au même bénéficiaire.

Lettre de crédit transférable

Une lettre de crédit (L/C) peut être partiellement ou entièrement transférée à une ou plusieurs tierces parties appelées « seconds bénéficiaires ». Une L/C transférable est souvent utilisée lorsque le vendeur tente de rapprocher l'acheteur et le producteur d'un produit ou d'un service, ou lorsque certains composants d'un produit final sont produits par une tierce partie.

Liste de conditions

Un contrat généralement utilisé par une banque pour décrire les modalités d'un mécanisme de financement. Les banques commerciales émettent souvent des listes de conditions pour le financement à court terme soutenu par une agence d'assurance-crédit à l'exportation.

Modalités d'un compte ouvert

Modalités de paiement selon lesquelles l'exportateur consent à financer l'acheteur en finançant l'ensemble de la transaction.

Organisme de crédit à l'exportation

Organismes gouvernementaux ou ministères qui mettent en valeur ou favorisent le financement et généralement soutiennent les activités d'exportation des sociétés à capitaux nationaux.

PME

Petite et moyenne entreprise (ou petite à moyenne entreprise).

Recouvrement documentaire (Recouvrement)

Un instrument selon lequel une ou des banques agissent à titre d'agents de recouvrement au nom de l'exportateur, effectuant le paiement lorsque l'ensemble des documents stipulés sont reçus. Les banques ne vérifient pas les documents dans le

cadre d'un recouvrement, par conséquent les recouvrements sont moins sûrs que les lettres de crédit.

Liste de contrôle du financement

Avez-vous...

1. Préparé des projections de mouvements de trésorerie?
2. Évalué vos relations avec votre banquier et déterminé la meilleure source de financement commercial pour votre entreprise?
Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Établissement de relations financières](#)
 - [Types de financement](#)
3. Examiné les programmes gouvernementaux et les sources appropriés à votre produit, votre service ou votre marché cible?
Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Quelques liens vers le financement à l'exportation](#)
4. Bien compris les besoins financiers de votre client, et ceux-ci doivent-ils être considérés en vue d'améliorer votre compétitivité?
5. Déterminé que vous avez besoin d'aide dans le processus de gestion de contrats et la passation de marchés?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Corporation commerciale canadienne](#) (www.ccc.ca)
6. Acquis des connaissances de base relatives aux mécanismes des techniques courantes de financement à l'exportation?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Types de financement](#)
7. Examiné les principales possibilités d'atténuer les risques associés au financement des exportations?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Autres éléments importants relatifs au financement – Gestion du risque](#)
8. Examiné en particulier les possibilités relatives à l'assurance-crédit à l'exportation?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :
 - [Autres éléments importants relatifs au financement – Assurance-crédit à l'exportation](#)
 - [Exportation et développement Canada](#) (www.edc.ca)

9. Cherché à vous prévaloir de l'aide offerte par le PDME et / ou le PCI de l'ACDI dans le but de trouver des débouchés?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :

- www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/menu-fr.asp
- www.acdi-cida.gc.ca/pci.htm

10. Considéré parmi vos besoins de financement la possibilité de vous joindre à une mission commerciale d'Équipe Canada dans votre marché ou région cible?

Si tel n'est pas le cas, veuillez consulter :

- www.infoexport.gc.ca/busdev/menu-f.htm

Liens

Sites généraux

- [Strategis](http://www.strategis.ic.gc.ca) (www.strategis.ic.gc.ca)

Site Web du gouvernement du Canada qui fournit aux PME et aux entrepreneurs de nombreux renseignements.

Téléphone : **1-800-328-6189**

Courriel : strategis@ic.gc.ca

Inclut un [outil permettant de repérer des sources de financement](#).

- [FITT](http://www.fitt.ca) (www.fitt.ca)

Forum pour la formation en commerce international

Téléphone : **1-800-561-FITT (3488)**

Courriel : corp@fitt.ca

Sites relatifs au financement à l'exportation

- [Entreprise autochtone Canada](http://www.strategis.ic.gc.ca) (www.strategis.ic.gc.ca)

Un programme d'Industrie Canada destiné à promouvoir l'essor d'entreprises dans le but de favoriser l'autonomie économique de tous les peuples autochtones.

Téléphone : **1-800-328-6189**

Courriel : strategis@ic.gc.ca

- [Agriculture Canada](http://www.agr.gc.ca) (www.agr.gc.ca)

[Service d'exportation agroalimentaire](http://sea.agr.ca) (sea.agr.ca)

[Stratégies de développement des marchés agroalimentaires](#) (SDMA)

[Financement agricole Canada](#)

Téléphone : **1-888-332-3301**

Courriel : csc@fcc-fac.ca

- [Banque de développement du Canada](#) (www.bdc.ca)

«Elle joue un rôle de chef de file en fournissant des services financiers et des services de consultation aux petites et moyennes entreprises canadiennes, et accorde une attention particulière aux entreprises exportatrices et à celles des secteurs de la technologie.»

Téléphone : **1 877 BDC BANX (232-2269)**

Courriel : info@bdc.ca

- [Corporation commerciale canadienne](#) (www.ccc.ca)

«CCC est une société d'Etat dont le mandat est de faciliter le commerce international, particulièrement dans les marchés publics.»

Téléphone : **1-800-748-8191**

- [Agence canadienne de développement international](#)

Téléphone : **1-800-230-6349**

Courriel : info@acdi-cida.gc.ca

[Programme de Coopération industrielle de l'ACDI](http://www.acdi-cida.gc.ca/pci) (www.acdi-cida.gc.ca/pci)

« Le Programme de Coopération industrielle de l'ACDI fournit de l'aide financière et des conseils aux firmes canadiennes qui planifient des activités développementales et commerciales dans les pays en développement, et ce dans plusieurs secteurs économiques. »

- [Société canadienne d'hypothèques et de logement](#)

[Exportation des produits et du savoir-faire canadiens](http://www.schl.ca/schlinternational) (www.schl.ca/schlinternational)

« La SCHL prend l'initiative afin de faire connaître partout dans le monde le savoir-faire du Canada en matière d'habitation. »

Téléphone : **1 800 668-2642**
Courriel : chic@cmhc-schl.gc.ca

- [Exportation et développement Canada](http://www.edc.ca) (www.edc.ca)

« EDC est une institution financière canadienne qui a pour mission exclusive de fournir des services de financement du commerce extérieur en appui aux exportateurs et aux investisseurs canadiens sur quelque 200 marchés, dont 130 dans des pays en développement. »

Téléphone : **1-866-283-2957** (ventes à l'exportation ne dépassant pas 1 million de dollars par année)
1-866-278-2300 (ventes à l'exportation supérieures à 1 million de dollars par année)
Courriel : export@edc.ca

- [Service des délégués commerciaux du Canada](http://www.infoexport.gc.ca) (www.infoexport.gc.ca)

« (...) donne accès à des centaines d'études de marché sectorielles et géographiques (...) visant à aider les entreprises canadiennes à identifier des débouchés à l'étranger et à mieux connaître leurs marchés-cibles. »

Téléphone : **1-800-551-4946**
Courriel : infoexport@dfait-maeci.gc.ca

Programme de développement des marchés d'exportation www.dfait-maeci.gc.ca/pemd

Téléphone : **1 800 267-8376** (MAECI – renseignements généraux)
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

« Le PDME vise à rendre les entreprises canadiennes plus prospères et plus compétitives sur le marché international. Sont admissibles au programme les entreprises canadiennes dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 250 000 \$ et 10 millions \$. »

Programmes de financement fédéraux

- [Agence de promotion économique du Canada atlantique](http://www.acoa-apeca.gc.ca) (APECA)
[Programme de développement des entreprises](http://www.acoa-apeca.gc.ca) (www.acoa-apeca.gc.ca)
- [Entente de COOPÉRATION Canada - provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur](http://www.acoa-apeca.gc.ca/f/ibda/index.shtml) (www.acoa-apeca.gc.ca/f/ibda/index.shtml)

Cherche à faire augmenter les exportations au Canada atlantique en finançant des projets conçus dans le but d'aider les petites et moyennes entreprises à explorer les marchés internationaux et à y réussir en affaires.

- [Société d'expansion du Cap-Breton](http://www.ecbc.ca) (www.ecbc.ca)

La SECB est le principal organisme fédéral axé sur le développement économique du Cap-Breton et de Mulgrave.

- [Services de financement à l'exportation d'EDC](http://www.edc.ca/financement) (www.edc.ca/financement)

Offre du financement à l'exportation aux acheteurs de biens d'équipement et de services canadiens.

- [Mon projet : Exportation](http://www.bdc.ca)

(Services-conseils de la BDC) (www.bdc.ca)

Un spécialiste de l'exportation de la BDC peut vous initier à l'exportation : évaluez vos débouchés à l'étranger, augmentez votre capacité de production, établissez un réseau international de contacts et de distribution, et respectez la réglementation internationale.

- [Programme de développement des marchés d'exportation](http://www.maeci-dfait.gc.ca/pemd) (www.maeci-dfait.gc.ca/pemd)

Une contribution remboursable faite aux entreprises de façon à ce qu'elles puissent assumer les coûts de développement de nouveaux marchés étrangers.

- [Programme de paiements progressifs](http://www.ccc.ca/services/fre) (www.ccc.ca/services/fre)

Ce programme de la CCC facilite l'accès aux sources commerciales de préfinancement à l'exportation permettant d'entreprendre un projet d'exportation particulier.

- [IFINET](http://www.infoexport.gc.ca/ifinet) (www.infoexport.gc.ca/ifinet)

Porte d'accès aux activités d'approvisionnement des institutions financières internationales (IFI) et des organisations des Nations Unies (ONU).

- [Programme de coopération industrielle](http://www.acdi-cida.gc.ca/pci)

(PCI) (www.acdi-cida.gc.ca/pci)

Fournit de l'aide financière et des conseils aux firmes canadiennes qui planifient des activités développementales et commerciales dans les pays en développement, et ce dans plusieurs secteurs économiques.

- [Obtenir du financement de l'ACDI et de ses partenaires](http://www.acdi-cida.gc.ca) (www.acdi-cida.gc.ca)
(Agence canadienne de développement international)

Sources de financement pour :

- Organisations multilatérales et internationales
- Organisations non gouvernementales canadiennes
- Universités et collèges canadiens
- Secteur privé canadien
- Consultants
- Particuliers

- [Routes commerciales](http://www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes) (www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes)

Routes commerciales permet au secteur des arts et de la culture de saisir plus facilement les occasions d'affaires internationales.

- [Financement agricole Canada](http://www.fcc-sca.ca) (www.fcc-sca.ca)

FAC offre : traitement des demandes de prêt chez l'exploitant agricole; nombreux choix de modalités de remboursement et d'intérêt, flottantes ou fixes, ou financement à long terme jusqu'à 29 ans; plan de remboursement convenant à vos activités; assurance-vie facultative; et accès à des spécialistes en agriculture qui peuvent effectuer une analyse financière complète de votre entreprise sur demande.

Programmes de financement provinciaux et territoriaux

Alberta

[Alberta Economic Development](http://www.alberta-canada.com/export) (en anglais seulement) (www.alberta-canada.com/export)

[Diversification de l'économie de l'Ouest Canada](http://www.deo.gc.ca) (www.deo.gc.ca)

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a créé des programmes de financement visant les secteurs économiques de l'Ouest canadien et fournit des capitaux d'emprunt patients et souples à terme qui conviennent aux besoins de trésorerie et particuliers des petites entreprises.

Colombie-Britannique

[Ministry of Competition, Science and Enterprise](http://www.gov.bc.ca/cse) (www.gov.bc.ca/cse)
(en anglais seulement)

[Diversification de l'économie de l'Ouest Canada](http://www.deo.gc.ca) (www.deo.gc.ca)

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a créé des programmes de financement visant les secteurs économiques de l'Ouest canadien et fournit des capitaux d'emprunt patients et souples à terme qui conviennent aux besoins de trésorerie et particuliers des petites entreprises.

Manitoba

[Manitoba Trade and Investment Corporation](http://www.gov.mb.ca/itm/trade/) (en anglais seulement)
(http://www.gov.mb.ca/itm/trade/)

Sans frais : 1 800 529-9981

[Diversification de l'économie de l'Ouest Canada](http://www.deo.gc.ca) (www.deo.gc.ca)

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a créé des programmes de financement visant les secteurs économiques de l'Ouest canadien et fournit des capitaux d'emprunt patients et souples à terme qui conviennent aux besoins de trésorerie et particuliers des petites entreprises.

Nouveau-Brunswick

[Entreprises Nouveau-Brunswick](http://www.gnb.ca/0398) (www.gnb.ca/0398)

Sans frais : 1 506 444-5228

Terre-Neuve et Labrador

[Investing in Newfoundland and Labrador](http://www.nlbusiness.ca) (en anglais seulement) (www.nlbusiness.ca)

Ce site fournit des liens à de nombreux programmes et initiatives, y compris le programme d'incitation fiscale *Economic Diversification and Growth Enterprises Initiative* (EDGE).

[Industry, Trade and Rural Development](http://www.success.nfld.net) (en anglais seulement) (www.success.nfld.net)

Territoires du Nord-Ouest

[Investment and Economic Analysis](http://www.gov.nt.ca/RWED/iea/index.htm) (disponible en partie en français)

(www.gov.nt.ca/RWED/iea/index.htm)

Nouvelle-Écosse

[Nova Scotia Business Inc.](http://www.novascotiabusiness.com) (en anglais seulement) (www.novascotiabusiness.com)

Sans frais : 1 877 297-2124

Nunavut

[Department of Sustainable Development](http://www.gov.nu.ca/sd.htm) (en anglais seulement)

(www.gov.nu.ca/sd.htm)

Ontario

[Ontario Exports Inc.](http://www.ontarioexportsinc.com) (www.ontarioexportsinc.com)

Sans frais : 1- 877- 468-7233 (1 877 46-TRADE)

Île-du-Prince-Édouard

[Business Support Program](http://www.peibusinessdevelopment.com/index.php3?number=63540&lang=E) (en anglais seulement)

(www.peibusinessdevelopment.com/index.php3?number=63540&lang=E)

Programme conçu pour aider les entreprises de l'Île à passer de l'étape du démarrage à celle de l'exportation internationale.

[Entrepreneur Loan](#) (en anglais seulement)

(www.peibusinessdevelopment.com/index.php3?number=63540&lang=E)

Ce programme offre du financement pouvant aller jusqu'à 25 000 \$ aux entrepreneurs qui veulent investir dans de nouvelles entreprises et des entreprises en expansion admissibles.

[Prince Edward Island Business Development](#) (en anglais seulement)

(www.peibusinessdevelopment.com)

Sans frais : 1 800 563-3734

Québec

[Programme Impact PME](#) (www.formulaire.gouv.qc.ca)

Renseignements relatifs au programme Impact PME et ACTIM-Québec.

[IDÉE-PME](#) (www.dec-ced.gc.ca)

Programme d'aide financière ayant pour objectif de faciliter et d'améliorer le développement des petites et moyennes entreprises (PME) de toutes les régions du Québec.

[Ministère du Développement économique et régional](#) (www.mic.gouv.qc.ca)

Sans frais : 1 866 INFOMIC

Saskatchewan

[Saskatchewan Trade and Export Partnership](#) (STEP) (en anglais seulement)

(www.sasktrade.sk.ca)

Un organisme sans but lucratif, dirigé par ses membres, conçu pour favoriser l'essor des activités d'exportation de la Saskatchewan.

Sans frais : 1 877 313-7244

[Diversification de l'économie de l'Ouest Canada](#) (www.deo.gc.ca)

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a créé des programmes de financement visant les secteurs économiques de l'Ouest canadien et fournit des capitaux d'emprunt patients et souples à terme qui conviennent aux besoins de trésorerie et particuliers des petites entreprises.

Yukon

[Yukon Economic Development](#) (www.economicdevelopment.gov.yk.ca)

Autres sources d'aide

Cherchez-vous autre chose que des renseignements relatifs au financement à l'exportation et de l'aide? Considérez les options suivantes :

cherchez de l'aide afin de vous lancer dans des projets internationaux?

- [Feuille de route pour le développement de projets internationaux](http://www.strategis.ic.gc.ca/SSGF/ce1276f.html)
(Industrie Canada et Strategis) (www.strategis.ic.gc.ca/SSGF/ce1276f.html)

prévoyez exporter des services professionnels?

- [Une approche mondiale – Exportez vos services](http://www.exportsource.ca/approchemondiale)
(www.exportsource.ca/approchemondiale)
(Industrie Canada et Strategis)

effectuez l'étude d'un marché particulier?

- [Le Service des délégués commerciaux du Canada](http://www.infoexport.gc.ca) (www.infoexport.gc.ca)

êtes prêt à entreprendre une étude de faisabilité (dans les marchés en développement)?

- [Programme de COOPÉRATION industrielle de l'ACDI](http://www.acdi-cida.gc.ca/pci) (www.acdi-cida.gc.ca/pci)

êtes prêt à visiter votre marché d'exportation à la recherche de clients?

- [Programme de développement des marchés d'exportation](http://www.maeci-dfait.gc.ca/pemd) (www.maeci-dfait.gc.ca/pemd)

êtes prêt à négocier un contrat d'exportation?

- [Corporation commerciale canadienne](http://www.ccc.ca) (www.ccc.ca)

êtes prêt à discuter des risques et des possibilités d'assurance?

- [Exportation et développement Canada](http://www.edc.ca) (www.edc.ca)

désirez présenter une soumission pour un projet financé par une institution de financement internationale (IFI)?

- [IFInet](http://www.infoexport.gc.ca/ifinet) (www.infoexport.gc.ca/ifinet)