



## Parlons affaires!

**Mon entreprise a reçu des commandes venant de l'étranger, et j'ai besoin d'argent pour couvrir les coûts de production jusqu'à ce que je reçoive le paiement. Quelles sont mes options? Quoi faire si mon acheteur ne paie pas? Quelles autres options de financement sont disponibles pour la gestion ultérieure des comptes d'exportation?**

*Par Jaime Wombolt, agente de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse*

Exportation et développement Canada (EDC) compte une vaste gamme d'options de financement offertes aux exportateurs canadiens, selon l'étape où vous en êtes rendu dans le processus et vos besoins financiers.

L'une des meilleures options pour un petit exportateur dans une situation comme celle-ci consiste est le crédit express à l'exportation d'EDC. Ce nouveau programme a été créé pour fournir du financement rapide et souple aux petites entreprises. Les prêts non garantis peuvent être utilisés pour couvrir les coûts d'un contrat, trouver un programme de marketing ou acheter de l'équipement. Il est possible d'emprunter jusqu'à concurrence de 50 000 \$, et les demandes peuvent être approuvées en aussi peu que 24 heures.

Si vous exploitez une entreprise de

Parlons > page 2

## Article d'affaires

**Commandes spontanées provenant de l'étranger**  
*Par Curtis et Michelle Cook*

Une commande ou une demande de soumission spontanées provenant de l'étranger peuvent constituer une surprenante entrée en matière dans le monde de l'exportation. Voici en huit étapes comment bien préparer votre entreprise à répondre à cette nouvelle demande.

**Comprendre la demande.** Une fois que vous aurez bien saisi en quoi consiste la commande provenant de l'étranger, déterminez si vous êtes en mesure d'y répondre (produit ou service demandé, délais, prix et modalités). Vous devrez peut-être consulter différentes personnes au sein de votre entreprise ainsi que vos principaux partenaires, tels vos fournisseurs de services financiers.

**Repérer les difficultés.** Vous devez comprendre les conditions qui règnent sur le marché et la complexité potentielle de la transaction, et connaître les règlements et les contrôles en matière d'exportation et d'importation. Il vous faut aussi tenir compte des coûts éventuels d'obtention de permis ainsi que des règlements régissant l'emballage et l'étiquetage. Si vous ne comprenez pas exactement ce qu'impliquent ces facteurs et d'autres aspects incontournables dans le marché, un débouché potentiel risque de se transformer rapidement en erreur coûteuse en temps et en argent.

**Évaluer les coûts.** Il est essentiel

de calculer l'ensemble des coûts à engager pour remplir la commande. Ces coûts comprennent la préparation des documents d'exportation; les frais d'étiquetage, d'emballage et de transport; les droits de douane qui s'appliquent spécifiquement au produit en question; l'assurance et autres frais connexes visant à financer et à garantir la transaction.

**Préparer un devis.** Une fois les renseignements mentionnés ci-dessus réunis et analysés, on peut préparer une proposition de prix assez exacte. Cette proposition deviendra un document ayant force obligatoire et renfermant les modalités de la transaction. Il importe donc d'élaborer une proposition claire et détaillée pour éviter tout malentendu ou désaccord avec votre client potentiel.

**Réviser la proposition.** Avant

Article > page 4

## Dans ce numéro :

Parlons affaires!  
.....Page 1

Article d'affaires  
.....Page 1

Site Web vedette  
.....Page 3

Lectures utiles  
.....Page 3



## Parlons affaires!

taille moyenne et avez besoin de financement à plus grande échelle, vous pouvez être admissible au financement pré-expédition d'EDC. En vertu de ce programme, EDC garantira jusqu'à concurrence de 75 % d'un prêt consenti par une institution financière. Communiquez avec votre institution financière pour entamer le processus d'approbation.

EDC offre également les solutions de gestion des risques suivantes qui garantiront que vous ne perdrez pas les ventes qui vous ont demandé autant de travail :

- assurance de comptes débiteurs (couvrira jusqu'à concurrence de 90 % de vos pertes si vous ne recevez pas de paiement de vos acheteurs);
- garantie supérieure de comptes débiteurs;
- garantie-caution de bonne fin;
- assurance-caution de bonne fin.

Un prêt-conformité aux exigences de sécurité est offert pour aider les entreprises à être conformes au Programme de partenariat douanes-commerce contre le terrorisme (C-TPAT), dans le cas des entreprises qui exportent aux États-Unis. Le financement des acheteurs simplifié peut aider vos clients à payer leurs achats.

Trouver le bon programme financier convenant à vos besoins est considérablement simplifié grâce au guide *Sources Finance EXPORT* d'EDC, un outil en ligne qui vous aidera à décider du type de financement dont vous avez besoin ainsi que de l'endroit et du moment où il peut être évalué. Visitez le site Web d'EDC (<http://www.edc.ca/>) pour en apprendre davantage au sujet des programmes destinés

aux exportateurs.

Plusieurs programmes de financement à l'exportation sont offerts par l'entremise de Nova Scotia Business Inc. (NSBI) :

- Le Service Export Program (SEP) (en anglais seulement) offre du financement visant à couvrir les coûts liés au marketing d'un service destiné à l'exportation, tel que des visites rendues à des clients étrangers éventuels.
- Le ExportAbility Program (EAP) (en anglais seulement) appuie la formation et l'éducation en matière de commerce international pour les entreprises qui offrent des produits et services exportables légitimes.
- Le Go-Ahead Program (GAP) (en anglais seulement) aidera les entreprises à couvrir les coûts des visites de marchés de suivi rendues aux clients éventuels relevés ou visés au cours d'une initiative antérieure de la part d'un gouvernement provincial ou d'une agence d'exportation, y compris les missions commerciales, les salons professionnels ou les conférences sur le commerce.

Visitez le site Web de NSBI (<http://www.novascotiabusiness.com/en/home/default.aspx>) (en anglais seulement) pour en apprendre davantage au sujet des programmes de cet organisme, ou communiquez avec nous au 1-888-576-4444 ou à l'adresse [hallifax@cbcs.ic.gc.ca](mailto:hallifax@cbcs.ic.gc.ca) pour toutes vos questions d'ordre commercial.

Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Notre mission  
Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

**Composez le:**  
1 800 668-1010

**Cliquez sur:**  
[www.entreprisescanada.gc.ca/ns](http://www.entreprisescanada.gc.ca/ns)

**Visitez le:**  
1575, rue Brunswick,  
Halifax  
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:

Kenneth Conrad

Contributeurs :

Christine Thériault,  
agent de renseignements commerciaux,  
Centre de services aux entreprises Canada  
– Nouvelle-Écosse.

Jaime Wombolt, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

Curtis et Michelle Cook

Gestionnaire du Centre :

Lisa Muton

Les affaires de A à Z

ISSN 1718-7508

## Site Web vedette

**Équipe commerce Nouvelle-Écosse**  
(<http://ttns.gov.ns.ca/>)

Par Christine Thériault, agente de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

Équipe commerce Nouvelle-Écosse (ECNE) constitue un partenariat entre les gouvernements fédéral et provincial ainsi que le secteur privé qui vise à aider les entreprises de la Nouvelle-Écosse à exporter des biens et services partout dans le monde. Le site Web de l'organisme fournit des renseignements sur divers services d'exportation et activités connexes à tous les niveaux, qu'il s'agisse d'exportateurs potentiels, de produits prêts à exporter ou d'exportateurs actifs.

L'organisme dispose de ressources pour les entreprises sous forme d'outils et de compétences visant à préparer les entreprises à faire leur entrée sur les marchés étrangers. Équipe commerce Nouvelle-Écosse encourage les nouveaux exportateurs ou les exportateurs actifs à faire leur entrée sur les nouveaux marchés en attirant les entreprises participant à des missions commerciales, à des salons professionnels et à des occasions de réseautage. ECNE renforce le rendement des exportateurs en favorisant l'accroissement de la productivité, des ventes, des profits et de la création d'emplois au secteur d'attache.

Équipe commerce Nouvelle-Écosse fournit une foule d'information sur divers programmes, services, occasions de formation, ainsi que sur les renseignements touchant les marchés, l'aide financière et les conseils en matière de commerce.

Les experts en commerce aident les entreprises en ce qui a trait :

Site > page 4

## Lectures utiles

**Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.**

### **Success for the new Global Manager: How to work across distances, countries, and cultures (la réussite du nouveau gestionnaire mondial : comment surmonter les distances, les pays et les cultures)**

*Maxine Dalton, Chris Ernst, Jennifer Deal et Jean Leslie*

Avec l'évolution de la mondialisation, qui est passée du statut de dernier mot à la mode du monde des affaires à une réalité économique fondamentale, de plus en plus d'organismes se rendent compte qu'ils ont besoin de gestionnaires ayant des compétences qui donnent de bons résultats sur la scène mondiale. Malheureusement, bon nom d'entre eux ne savent pas comment trouver et perfectionner les personnes pour qu'elles assument des responsabilités aussi complexes. Ce livre du Centre for Creative Leadership, qui s'est classé premier au niveau mondial dans la formation en leadership selon un sondage de la revue *BusinessWeek* montre comment. *Success for the new Global Manager* explique ce à quoi ressemblent les nouveaux gestionnaires mondiaux, ceux qui surmontent les obstacles liés à la distance, aux pays et aux cultures, et présente quatre compétences explicites qu'ils doivent avoir pour réussir dans cette nouvelle réalité. Il montre aux gestionnaires comment définir et faire croître ces nouvelles capacités et comment adapter les compétences qu'ils ont déjà à un contexte mondial plus large. Et il conseille

les organismes sur la façon dont ils peuvent aider les gestionnaires à acquérir ces importantes capacités.

Table des matières :

- L'univers du gestionnaire mondial
- Ce que vous savez déjà : vos capacités essentielles
- Ce que vous devez savoir : les capacités charnières
- Ce que vous pouvez faire
- Ce que votre organisme peut faire

### **The Exporters' Encyclopedia (l'encyclopédie des exportateurs)**

Compilée et mise à jour deux fois par mois, l'Exporters' Encyclopedia peut guider le client vers une base de marketing plus vaste en lui permettant de percer sur les marchés internationaux.

Table des matières :

#### Section 1 - La décision d'exporter

- Introduction
- Démarrage
- Trouver votre marché cible
- Effectuer la transaction
- Liste de contrôle des documents servant au commerce international
- Échantillons de documents d'exportation
  - o Lettre de change

Lectures > page 5

CLIQUEZ

[www.rcsec.org/ns](http://www.rcsec.org/ns)

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick  
Halifax, N.É.

## Site Web vedette

- aux plans d'exportation;
- aux marchés où elles veulent faire leur entrée;
- aux renseignements sur les règlements;
- aux visites de marchés;
- à la prestation de produits et de services;
- à la préparation de financement, et bien d'autres.

Des experts qualifiés en commerce dans chaque secteur attendent de vos nouvelles!

Pour de plus amples renseignements sur les services offerts par ECNE, ou pour communiquer avec un expert en commerce dans votre secteur, veuillez visiter le site Web d'ECNE (<http://ttns.gov.ns.ca>) (en anglais seulement).

### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.

## Article d'affaires

d'envoyer la proposition à votre client potentiel, vous devez réexaminer la faisabilité de la transaction afin d'être sûr qu'il s'agit de la bonne décision pour vous et pour votre entreprise. La commande a-t-elle une incidence négative sur les opérations actuelles? Peut-on la remplir sans faire appel à des ressources additionnelles? Les coûts associés au projet l'emportent-ils sur les profits qu'on en retirera et sur le potentiel de croissance future? Quelles sont les barrières tarifaires et les risques associés au projet et que doit-on faire à leur sujet? Les réponses à ces questions détermineront s'il y a lieu, par exemple, de hausser le prix ou si la proposition tient la route.

**Se préparer à négocier.** Il est fort probable que le client potentiel voudra modifier certaines modalités de la proposition, comme le prix, la date de livraison ou les méthodes d'expédition. Il importe de garder à l'esprit que ce genre de négociation est normal. Toutefois, il importe également de déterminer si des modifications éventuelles auront une incidence sur la rentabilité de la transaction pour votre entreprise.

**Préparer un contrat.** Les négociations conclues donnent lieu à un contrat en bonne et due forme. Compte tenu de la complexité variable des transactions internationales, il convient de consulter un conseiller juridique expérimenté pour rédiger un contrat en termes clairs et détaillés liant les deux parties et assurant leur protection.

**Obtenir la collaboration de ses partenaires.** Une fois le contrat signé, il faut réunir les ressources nécessaires (que vous aurez bien entendu déterminées à l'avance) pour remplir la commande provenant de l'étranger. Cette équipe

peut comprendre des personnes des différents services d'opérations, fabrication, marketing, expédition et finances. Le travail d'équipe et la préparation préalable leur évitera bien des surprises et leur permettra de faire bonne impression auprès du nouveau client étranger.

Cette information est tirée de la publication d'Équipe Canada Inc. intitulée *Répondre à une commande spontanée*, que l'on peut consulter en ligne à l'adresse [exportsource.ca/commande](http://exportsource.ca/commande). Pour en savoir plus sur l'exportation, téléphonez sans frais au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada Inc., au 1 888 811-1119, ou visitez le site [ExportSource.ca](http://ExportSource.ca).

MEMBRE DU Réseau  
**Entreprises Canada**

## Lectures utiles

- o Connaissance
- o Certificat d'origine
- o Facture commerciale
- o Reçu de bord
- o Bordereau d'expédition
- o Facture pro forma
- o Lettre d'instructions de l'expéditeur

- Glossaire

### Section 2 - Marchés d'exportation

- Cartes régionales et drapeaux du monde
- Marchés d'exportation (en ordre alphabétique)

### Section 3 - Savoir-faire en matière d'exportation

- Information générale liée à l'exportation
- Pratiques d'exportation et d'expédition

### Section 4 - Communications internationales

- Résumés radio et par câble
- Télécopieur
- Courrier international
- Données postales sélectionnées/territoires des États-Unis
- Diagramme des services postaux internationaux
- Carte des fuseaux horaires

### Section 5 - Sources/services d'information

- Aide gouvernementale aux exportateurs
- Associations favorisant le commerce
- Centres d'affaires internationaux
- Organismes régis par un traité et organismes multinationaux

### Section 6 - Données/services de transport

- Ports aux États-Unis
- Bureaux de douane d'entrée aux États-Unis

Zones franches aux États-Unis

## Comment gagner la course à l'exportation

Georges Vigny

Le Canada occupe la première place parmi les pays membres du Groupe des Sept pour le volume des échanges commerciaux par habitant. Nous exportons trois fois plus par habitant que les Américains et deux fois plus que les japonais. Quelque 40% des biens et services que produit le Canada sont destinés à l'exportation.

Ces chiffres impressionnent. Ils mettent aussi en relief notre dépendance à l'égard de ce secteur névralgique. De fait, l'exportation est aujourd'hui le levier essentiel de notre croissance économique et constitue un facteur déterminant dans la création d'emplois permanents. De là à dire que la survie de votre entreprise se joue peut-être sur les marchés extérieurs, il n'y a qu'un pas. Et Georges Vigny le franchit sans hésitation.

De la trousse du chef d'entreprise planifiant son premier voyage aux différentes étapes de la conquête, des marchés et secteurs les plus prometteurs aux ressources mises à votre portée en passant par le jargon de l'exportateur, l'auteur vous mène, dans une démarche pratico-pratique qui caractérise les guides d'affaires de la collection *Entreprendre*, aux nouvelles frontières des entreprises conquérantes!

MEMBRE DU Réseau  
**Entreprises Canada**

CLIQUEZ

[www.rcsec.org/ns](http://www.rcsec.org/ns)

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick  
Halifax, N.É.

### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.