

EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Protégez vos ventes à l'étranger contre le risque de crédit

Canada

EDC
UN MONDE À CONQUÉRIR

Ne laissez pas les retards de paiement ralentir votre croissance

Ce guide explique comment protéger les créances à l'étranger croissantes, renforcer la capacité d'emprunt et réduire les risques liés aux flux de trésorerie lorsque vous vous lancez à la recherche de débouchés plus importants à l'étranger.

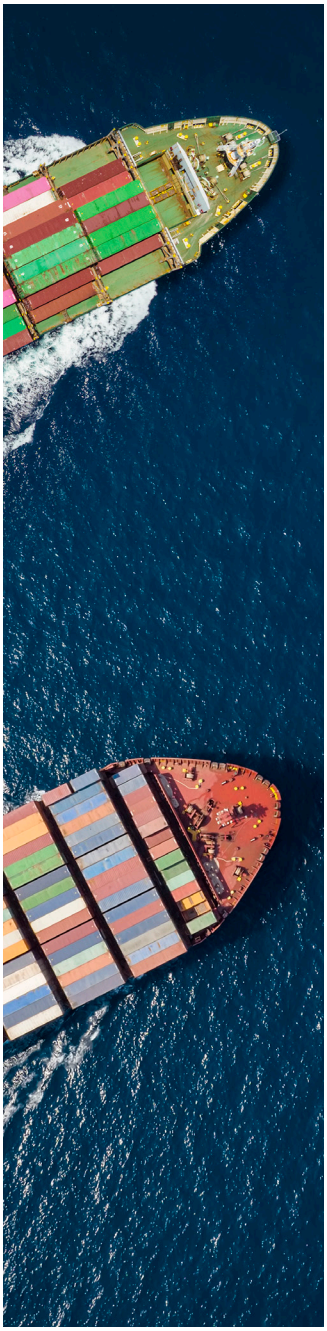
Lorsque vous gérez d'importants volumes d'exportation ou que vous vendez à plusieurs acheteurs étrangers, une seule facture impayée peut avoir une incidence sur vos liquidités et ralentir vos plans de croissance. C'est pourquoi il est important d'avoir une assurance crédit qui protège vos ventes et vous aide à réduire les risques au moment de percer à l'étranger.

En tant qu'organisme de crédit à l'exportation du Canada, Exportation et développement Canada (EDC) a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à croître à l'étranger. Cela signifie que nous pouvons envisager un large éventail d'acheteurs et de marchés, sous réserve de notre évaluation, afin que vous puissiez saisir des occasions plus importantes en toute confiance.

Notre assurance crédit commercial aide les exportateurs à gérer des ventes plus importantes à l'étranger ou à pénétrer de nouveaux marchés. Nous offrons des options de couverture et un soutien spécialisé pour vous aider à protéger vos créances – l'argent que vous doivent les clients étrangers – et à poursuivre vos activités.



Pourquoi la gestion du risque de non-paiement est plus importante que jamais en 2026



Les exportations en 2026 s'accompagnent d'une plus grande incertitude. Les Perspectives économiques mondiales d'EDC indiquent un ralentissement de la croissance mondiale, une envolée de la politique commerciale et un resserrement des conditions de financement plus qu'auparavant. Pour les moyennes entreprises exportatrices qui gèrent des créances à l'étranger de plus en plus importantes, cela rend les paiements en retard ou manqués plus probables et la stabilité des flux de trésorerie encore plus importante.

Voici ce qui change :

- **Volatilité de la politique commerciale :** La reprise des discussions au sujet de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), prévue cette année, ajoute de l'incertitude au commerce nord-américain et pourrait avoir une incidence sur le risque de non-paiement.

- **Ralentissement de la croissance mondiale :** Les économistes d'EDC prévoient une croissance du produit intérieur brut (PIB) mondial de 3,1 % en 2026. Les marchés européens et chinois connaissent une baisse de la demande intérieure et des pressions déflationnistes, ce qui peut accroître le stress des acheteurs et les retards de paiement.

- **Contexte de financement plus serré :** Le rendement des obligations de référence a oscillé autour de sommets pluriannuels et, même si les réductions de taux devraient se poursuivre, les conditions demeurent plus volatiles qu'avant la pandémie. Il est essentiel de disposer de liquidités.

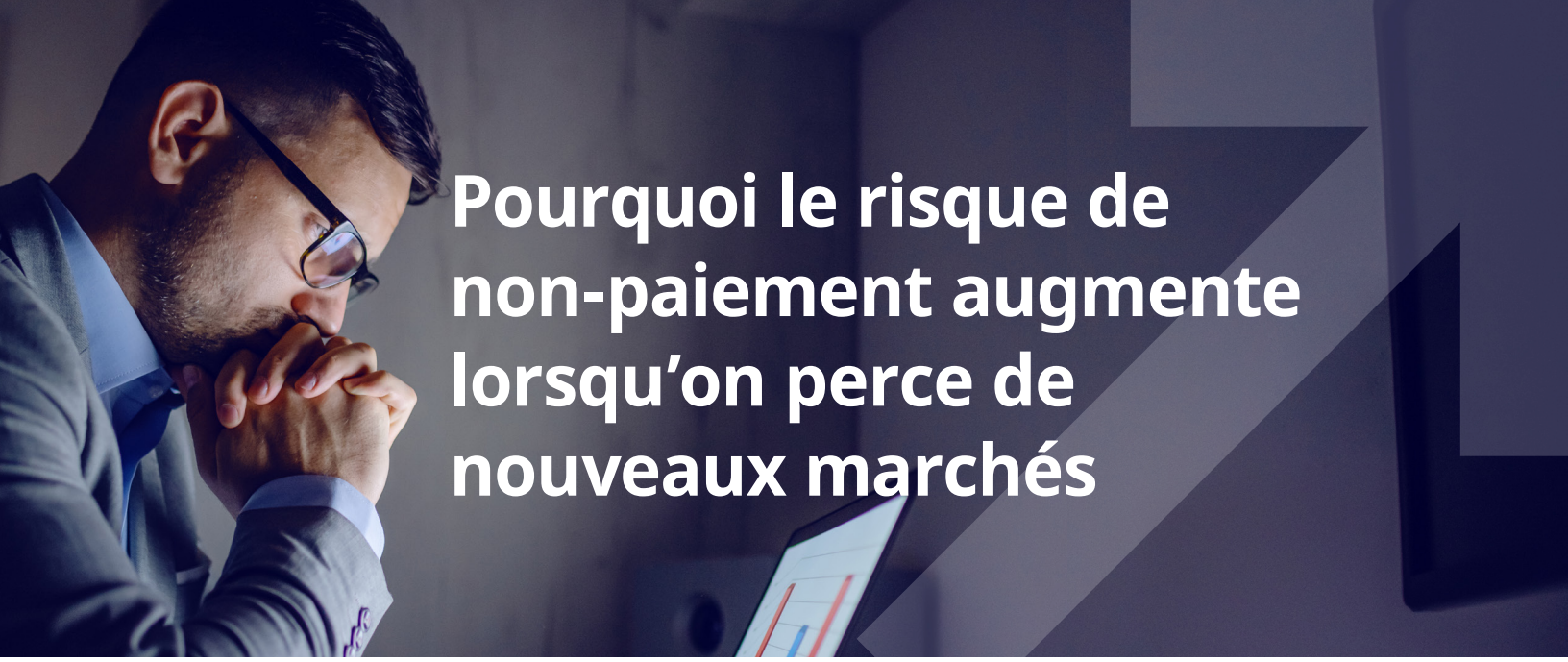
- **Perspectives pour le Canada :** Comme la croissance économique devrait ralentir en 2026, les retards de paiement peuvent avoir une plus grande incidence sur les exportateurs.

Comment l'assurance crédit peut vous aider à gérer ces changements :

- Elle protège les créances à l'étranger en cas d'incapacité ou de défaut de paiement de la part d'un acheteur.

- Elle soutient le fonds de roulement parce que les prêteurs agissent généralement davantage en fonction des factures assurées, ce qui vous aide à financer des transactions plus importantes et vos activités quotidiennes.

- Elle vous permet d'offrir des modalités concurrentielles sur des marchés nouveaux ou peu connus sans prendre d'énormes risques.



Pourquoi le risque de non-paiement augmente lorsqu'on perce de nouveaux marchés

Lorsque vous percez un nouveau marché, même les processus de crédit établis peuvent perdre de leur fiabilité. Les exportateurs sont confrontés à des questions telles que :

- Vos évaluations de crédit sont-elles fiables lorsque les normes d'information financière diffèrent ?
- À quelle vitesse les changements de réglementation, les restrictions monétaires ou les événements politiques peuvent-ils perturber les paiements ?
- Disposez-vous d'une visibilité d'alerte précoce sur les acheteurs émergents ou les tensions du marché ?
- En cas de défaut de paiement d'un client important, votre structure de financement peut-elle absorber l'impact sans entraver la croissance ?

L'assurance crédit contribue à réduire cette incertitude en protégeant les créances à l'étranger, en renforçant votre bilan et en vous aidant à saisir de nouvelles occasions sur le marché, sans compromettre votre fonds de roulement.

Comment l’assurance crédit vous aide à protéger vos créances à l’étranger

Grâce à l’assurance crédit mondial, vous pouvez protéger les factures en souffrance sur plusieurs marchés et maintenir la stabilité de vos flux de trésorerie à mesure de votre expansion. Voici comment notre assurance crédit commercial rehausse votre stratégie de croissance mondiale :

- **Options de couverture flexibles :** Choisissez une couverture pour des acheteurs précis ou assurez une plus grande partie de vos ventes à l’exportation sous une police unique. Assurez uniquement les acheteurs ou les marchés, au besoin, et adaptez-vous en fonction de l’évolution de votre stratégie d’exportation.

- **Élargissement de la portée mondiale :** Proposez des modalités de compte ouvert concurrentielles sur des marchés peu connus, en sachant que vos factures en souffrance sont protégées.

- **Accès à un inancement amélioré :** EDC travaille en partenariat avec les principales institutions financières canadiennes. De nombreux prêteurs peuvent augmenter leurs marges de crédit lorsque nous assurons vos créances à l’étranger, surtout lorsque vous réalisez des transactions plus importantes. Dans certains cas, les indemnisations peuvent également être versées directement à votre prêteur, ce qui renforce votre situation financière.

- **Conçue pour la croissance :** Conçue pour soutenir votre expansion sur de nouveaux marchés, sous réserve de notre évaluation.

Choisir la bonne stratégie de protection pour vos créances à l'exportation

EDC offre deux types de couvertures aux exportateurs. Les deux vous protègent contre le risque de non-paiement, mais elles répondent à des besoins différents, en fonction de votre volume de ventes et de vos projets de croissance.

Caractéristiques	Assurance crédit sélective	Assurance crédit de portefeuille
Incidence sur le fonds de roulement	En assurant des factures spécifiques, les prêteurs peuvent se sentir plus à l'aise pour avancer des fonds sur ces créances assurées, en fonction de leur politique de crédit.	En assurant largement vos créances à l'exportation, vous pouvez obtenir des limites de crédit plus élevées et un accès plus rapide à votre fonds de roulement, car une plus grande partie de vos créances est protégée.
Application idéale	**Protection ciblée :** Utile pour garantir des acheteurs spécifiques ou des transactions individuelles (généralement les transactions d'un montant compris entre 5 000 et 500 000 dollars).	**Couverture étendue :** Utile pour gérer des volumes importants de factures à l'exportation et assurer des créances de grande valeur sur plusieurs marchés sous une police unique. Il est également possible d'assurer les travaux en cours sur des produits hautement personnalisés.
Portée de la couverture	Couverture standard pour des acheteurs ou des transactions sélectionnés, avec deux options de durée : • Jusqu'à 90 jours • De 91 à 180 jours Elle ne couvre pas les jalons du contrat, ni le refus de prendre livraison des biens et, une fois acceptée, la couverture est engagée. La couverture n'est offerte que sur les marchés admissibles.	Couverture étendue de volumes importants de créances sur plusieurs marchés pour des flux de ventes cohérents.
Facilité de gestion	Gérez la couverture de certains acheteurs ou transactions, selon vos besoins. Pratique si vous exportez occasionnellement ou si vous n'assurez qu'un petit nombre de clients étrangers. Les clients admissibles peuvent tirer parti de l'affectation d'un souscripteur désigné à leur dossier.	Simplifiez votre administration grâce à l'application Web de l'Assurance crédit de portefeuille, un portail en ligne pour la gestion de toutes les ventes assurées. Vous pouvez signaler les retards de paiement, soumettre des demandes d'indemnisation, payer les primes et accéder à votre police en un seul endroit.
Structure de la prime	La tarification est fondée sur la responsabilité, déterminée par la taille du contrat, le risque lié à l'acheteur, les modalités de paiement et la période de couverture.	La tarification est généralement fondée sur le volume, ajustée en fonction du profil de risque global, du volume des ventes, de la répartition des acheteurs et des modalités de paiement.
Avantage stratégique	Offre une couverture standard et simple pour des acheteurs ou des transactions individuels, sans avoir à assurer l'ensemble de votre portefeuille. C'est la première étape vers une police d'Assurance crédit de portefeuille.	Offre une gestion efficace des risques au sein du portefeuille pour des ventes à l'exportation cohérentes et de gros volumes sur de nombreux acheteurs et marchés, ce qui permet à votre équipe de se concentrer sur la croissance.

N.B. C'est votre police qui détermine quels risques sont couverts. Pensez alors à tout vérifier avant de la signer.
Trouvez la solution qui vous convient le mieux : Répondez à quelques questions et nous trouverons la solution d'assurance crédit qui vous convient : **Recommandation d'assurance crédit | EDC**.

Voici pourquoi les exportateurs canadiens expérimentés choisissent EDC

Notre mandat nous permet de soutenir les exportateurs sur un large éventail de marchés et de profils d'acheteurs. Cela vous aide à :

- **Avoir accès à plus de fonds de roulement :** Les institutions financières sont généralement plus disposées à prêter en fonction des factures assurées à l'étranger, parfois jusqu'à 90 % de la valeur de la facture, et les indemnisations peuvent être versées directement à votre prêteur.

- **Rechercher des occasions sur un plus grand nombre de marchés :** Nous pouvons envisager un large éventail de marchés et d'acheteurs, y compris des comptes internationaux plus importants ou des marchés émergents, afin de vous aider à gérer l'incertitude à mesure de votre croissance à l'étranger.

- **Accéder à des renseignements sur les marchés mondiaux :** Tirez parti de notre réseau international de spécialistes en gestion des risques et d'analystes des risques pays pour obtenir des renseignements sur les tendances du marché. Consultez notre Outil interactif d'analyse trimestrielle des risques pays pour obtenir des renseignements économiques sur les 75 principaux partenaires commerciaux du Canada.

- **Trouver une couverture qui évolue avec vous :** Nos solutions sont conçues pour les entreprises qui percent de nouveaux marchés, qui traitent des transactions plus importantes ou qui diversifient leurs portefeuilles d'acheteurs. À mesure que vos exportations augmentent, votre police d'EDC évolue avec vous.

- **Bénéficier d'un soutien spécialisé et d'un service simplifié :** Vous bénéficiez d'une équipe qui se consacre aux besoins des exportateurs. Nous offrons des conseils directs, des ajustements rapides des polices et des processus de demande d'indemnisation clairs.



Récit d’une réussite : Comment Storkcraft a exporté au Mexique en toute confiance

Storkcraft est une entreprise de Richmond en Colombie-Britannique qui fabrique des meubles pour enfants. Lorsqu’elle a ciblé le Mexique, l’équipe a su qu’il s’agissait d’une occasion fantastique. Mais cela s’accompagnait de risques.

L’entrée sur un nouveau marché impliquait de faire face à des réglementations peu familières, à des exigences strictes en matière de sécurité des produits et à une logistique complexe. Pour percer le marché mexicain, Storkcraft a eu recours à l’assurance crédit commercial d’EDC, ainsi qu’à des **renseignements sur les marchés mondiaux** et à des conseils sur la conformité mondiale.

Découvrez comment **Storkcraft s’est diversifiée sur un nouveau marché** et a développé sa présence mondiale tout en protégeant ses factures impayées.



L’assurance crédit est-elle adaptée à vos besoins en matière de croissance et de gestion du risque de crédit ?

Notre assurance crédit soutient les entreprises de toutes tailles, mais elle offre la plus grande valeur lorsque vos ventes à l’étranger augmentent et que les enjeux sont plus élevés. Vous pouvez tirer parti de notre couverture si :

- Vous concluez des transactions internationales importantes à risque élevé et vous avez besoin d’options de couverture qui répondent à vos besoins.
- Vous augmentez la taille ou le volume de vos transactions avec plusieurs acheteurs ou marchés et vous souhaitez une couverture plus étendue.
- Vous souhaitez offrir des modalités de paiement à compte ouvert sur d’autres marchés étrangers afin d’obtenir des contrats plus importants.
- Vous souhaitez protéger votre fonds de roulement, afin qu’une seule facture impayée n’ait aucune incidence sur vos activités et ne limite pas vos occasions futures.
- Vous profiterez du fait que les prêteurs avancent généralement un pourcentage plus élevé sur les factures assurées.



Foire aux questions

Q : Comment EDC aborde-t-elle le risque lorsqu'elle soutient les exportateurs ?
R : En tant qu'organisme de crédit à l'exportation du Canada, EDC adopte une approche délibérée et à long terme à l'égard des risques. Cela nous permet d'envisager des marchés et des situations plus complexes ou à risque élevé pour les exportateurs canadiens, tout en gérant les risques de manière responsable. Les décisions finales sont soumises à l'évaluation d'EDC.

Q : L'assurance crédit commercial d'EDC peut-elle m'aider à augmenter mon fonds de roulement ?
R : Oui. Les banques canadiennes reconnaissent les créances assurées d'EDC comme des garanties sûres, ce qui permet souvent d'augmenter les limites de crédit et d'accélérer l'accès aux fonds. Dans certains cas, les indemnisations peuvent être versées directement à un prêteur, en fonction d'accords particuliers.

Q : Que se passe-t-il si mes ventes à l'exportation augmentent ou si ma stratégie change ?
R : Si vous avez une police d'Assurance crédit de portefeuille, vous pouvez peut-être ajuster votre liste d'acheteurs ou les niveaux de couverture, sous réserve de l'évaluation d'EDC. L'Assurance crédit sélective est une police fixe, fondée sur les transactions ; une fois acceptée, la couverture est engagée et aucun changement n'est effectué à moyen terme. Les exportateurs à qui l'Assurance crédit sélective ne suffit plus peuvent demander une police d'Assurance crédit de portefeuille distincte.

Q : Dois-je assurer toutes mes exportations ?
R : Non. Vous pouvez choisir d'assurer certains acheteurs sur des marchés précis (Assurance crédit sélective) ou l'ensemble de votre portefeuille (Assurance crédit de portefeuille), selon ce qui correspond le mieux à votre stratégie de gestion des risques.





Soutenez votre prochaine étape de croissance grâce à une meilleure protection des liquidités

L'assurance crédit commercial peut vous aider à gérer le risque de non-paiement à mesure que vos activités d'exportation augmentent. Si le fait de pénétrer sur un nouveau marché ou d'obtenir des contrats importants à l'étranger suscite de l'incertitude quant à votre paiement, nous pouvons vous aider à aller de l'avant en toute confiance.

Vous avez des questions au sujet de la couverture ? **Soumettez une demande de renseignements sur les produits** pour savoir comment EDC peut vous aider à protéger vos revenus à mesure que vous vous développez à l'international.

