

# Au-delà de l'exportation : Établir ou acquérir une firme à l'étranger

De nombreuses entreprises canadiennes établissent ou acquièrent des firmes à l'étranger afin d'étendre leurs activités sur la scène internationale. Leurs investissements varient en importance, pouvant prendre la forme d'un simple bureau de vente ou, au contraire, d'un projet de grande ampleur, comme la construction d'une usine ou l'acquisition d'une entreprise étrangère. Ce livre blanc présente les notions de base de l'investissement international ainsi que les avantages que peut en retirer votre entreprise.

## TABLE DES MATIÈRES

Qui investit et pourquoi?	3
Une stratégie en évolution	3
Les obstacles à l'investissement	3
Avant d'investir	4
Établir une présence à l'étranger	4
Établir une société affiliée	5
<i>Acquérir une entreprise locale ou fusionner</i>	6
<i>Créer une toute nouvelle entreprise</i>	7
Former une alliance stratégique	7
Ouvrir un bureau de vente et de marketing	8
Comprendre les risques	9
Changements dans les lois et les règlements du pays	9
Restrictions à l'importation	9
Restrictions sur le transfert de fonds vers le Canada	10
Rupture de contrat par un gouvernement	10
Expropriation	10
Violence politique	11
Outils d'évaluation du risque	11
Comment EDC peut vous aider	12
Accroître vos activités	12
Protéger vos activités	13

## QUI INVESTIT ET POURQUOI?

S'il est vrai que les grandes entreprises sont plus susceptibles d'investir à l'étranger, de nombreuses petites entreprises canadiennes ont également su tirer parti de cette stratégie. Et les résultats parlent d'eux-mêmes : selon une étude menée par EDC, les entreprises qui investissent à l'étranger se montrent plus novatrices, productives et concurrentielles que celles qui se limitent à leur pays d'origine. L'étude révèle aussi que la plupart de ces entreprises estiment leur investissement couronné de succès.

Les entreprises investissent pour toutes sortes de raisons, mais elles le font généralement dans le but d'en retirer l'un ou plusieurs des avantages suivants :

- accroître les ventes et les bénéfices (motivation numéro un);
- se rapprocher de la clientèle;
- améliorer la compétitivité;
- accéder à de nouveaux marchés ou à de nouvelles technologies, ressources et chaînes d'approvisionnement.

### Une stratégie en évolution

L'investissement représente une transformation importante des pratiques commerciales internationales des entreprises canadiennes. Jusqu'à tout récemment, les entreprises qui souhaitaient accéder aux marchés internationaux recouraient habituellement à l'exportation traditionnelle (p. ex., expédition de biens directement à l'acheteur), reléguant l'investissement au second plan ou l'écartant d'office. Ce n'est désormais plus le cas : un **rapport** de Statistique Canada daté de 2013 indique que la croissance des ventes des affiliés<sup>1</sup> à l'étranger des sociétés canadiennes a dépassé celle des ventes à l'exportation au cours des dix dernières années. Les sociétés affiliées jouent donc un rôle de plus en plus grand dans l'établissement d'une présence à l'étranger.

En effet, les entreprises canadiennes génèrent maintenant au moins autant de ventes annuelles par l'intermédiaire de leurs sociétés affiliées que par leurs exportations traditionnelles de biens et de services.

### Les obstacles à l'investissement

Toutes les entreprises canadiennes ne perçoivent pas l'investissement international comme une nécessité – souvent parce qu'elles sont satisfaites de leur clientèle locale. Cependant, il arrive que certaines entreprises qui souhaiteraient investir à l'étranger n'osent pas se lancer, ne sachant par où commencer. Les raisons les plus fréquemment invoquées sont le manque de financement, la difficulté de dénicher un partenaire d'affaires local et la pénurie d'information de qualité au sujet des environnements commerciaux à l'étranger et des obstacles locaux et culturels auxquels l'entreprise pourrait se heurter.

<sup>1</sup> Un affilié, ou une société affiliée, est une entreprise établie sur un marché étranger en vue d'y faire des affaires. Parfois appelée « filiale », elle appartient à la société mère canadienne, mais exerce ses activités comme une entreprise locale.

D'autres épreuves attendent celles qui se décident à investir : traiter avec les administrations locales, obtenir le soutien financier nécessaire et trouver les bonnes personnes à qui confier la supervision des activités au Canada et à l'étranger. La gestion de la main-d'œuvre locale, le maintien de bonnes relations avec les partenaires et la conformité aux lois et règlements du pays peuvent aussi ajouter à la difficulté du processus.

## Avant d'investir

Avant de prendre votre décision, considérez chacun des aspects suivants :

- Quels avantages concurrentiels l'investissement peut-il m'apporter? Quels avantages offrent mes produits ou mes services par rapport à ceux déjà offerts sur le marché en question?
- Les avantages l'emportent-ils sur les risques?
- Qu'en est-il des risques politiques? Le gouvernement cherche-t-il à attirer l'investissement étranger? Fait-il en sorte qu'il soit facile pour les entreprises étrangères d'y faire des affaires?
- Quelles sont mes autres options? Serait-il plus raisonnable de simplement exporter mes marchandises ou d'autoriser un représentant local à vendre mes produits et services sur place?
- L'investissement cadre-t-il avec le modèle d'affaires et les plans d'expansion de mon entreprise?
- Mon entreprise dispose-t-elle du capital humain et financier nécessaire pour réaliser cet investissement (p. ex., construction d'une usine sur place) et assurer le maintien des activités?

## ÉTABLIR UNE PRÉSENCE À L'ÉTRANGER

Si votre entreprise décide effectivement d'investir à l'étranger, elle doit ensuite déterminer comment s'y prendre. La démarche et le type d'investissement<sup>2</sup> choisis sont fonction du secteur d'activité, de la taille, du modèle d'affaires, des objectifs et des besoins de votre entreprise ainsi que des occasions qui se présentent à elle.

Ce qu'il faut retenir, c'est que l'investissement international peut s'avérer complexe; il importe donc de demander conseil à des experts dignes de confiance tout au long du processus, au Canada et sur le marché cible. Il est tout particulièrement important de faire appel à des spécialistes locaux, car ils connaissent mieux que quiconque les exigences en matière d'investissement, les lois, les règlements et le régime fiscal de leur pays, et peuvent donc vous aider à éviter les faux pas coûteux. Vous devez en outre effectuer des contrôles

<sup>2</sup> Les activités comme le franchisage, la concession de licence ou la délocalisation de production n'entraînent aucun investissement réel de votre part et ne sont donc pas considérés comme tels.

préalables rigoureux : contrôles financiers (dans le cadre d'une fusion ou d'une acquisition, par exemple), étude des règles locales en ce qui a trait à l'investissement étranger (pour l'établissement d'une société affiliée), etc. Là encore, l'aide de spécialistes est indispensable.

Il existe plusieurs types d'investissements internationaux, les principaux étant présentés ci-dessous.

## **Établir une société affiliée**

Une société affiliée, parfois aussi appelée « filiale », est une société que vous établissez sur un marché donné pour vous y représenter. Elle fonctionne comme une entreprise locale aux yeux de la réglementation, des lois et du fisc. La société affiliée constitue le véhicule d'investissement à l'étranger le plus couramment utilisé par les entreprises canadiennes.

En général, la taille de l'affilié a peu d'importance; votre objectif peut se résumer à établir une présence à l'étranger pour des raisons purement juridiques, comme il peut être de bâtir de A à Z une entreprise manufacturière comptant de nombreux employés et générant des millions de dollars en revenus annuels. Même avec une présence modeste, vous permettez à vos clients de faire directement affaire avec vous, et vous les rassurez quant à votre engagement envers ce marché.

La plupart des entreprises canadiennes utilisent leurs sociétés affiliées à l'étranger pour vendre localement leurs biens et services; d'autres s'en servent pour entreposer des produits fabriqués au Canada en vue de leur distribution locale, ou pour produire des biens destinés au marché local. Si vous êtes une entreprise de services, les sociétés affiliées présentent un intérêt particulier : selon les règles locales en matière d'investissement étranger, vous pourriez être contraint d'établir une présence commerciale sur le territoire avant d'y offrir vos services.

L'attitude du gouvernement vis-à-vis des sociétés affiliées détenues par des intérêts étrangers varie beaucoup d'un pays à l'autre. Certains leur font bon accueil et mettent en place des mesures d'encouragement à l'investissement : allègement des taxes et des droits, dédouanement simplifié, financement du développement, prix de l'immobilier avantageux, baux fonciers à long terme, installations d'entreposage et de logistique. D'autres, au contraire, favorisent les sociétés locales aux dépens des affiliés d'entreprises étrangères en alourdissant le fardeau fiscal de ces derniers, par exemple, ou en leur refusant l'accès à certains secteurs économiques. Il arrive aussi qu'un gouvernement interdise à une entreprise étrangère d'établir une société affiliée en propriété exclusive; dans ce cas, la société doit s'associer à une entreprise locale pour accéder au marché. Les façons les plus courantes de mettre sur pied un affilié étranger sont d'acquérir une entreprise locale ou de fusionner avec elle, ou encore de construire de toutes pièces de nouvelles installations.

## Acquérir une entreprise locale ou fusionner

Suivant cette méthode, votre entreprise achète une partie ou la totalité des actions ou des actifs d'une société locale. Cependant, votre achat doit être suffisamment important pour permettre à votre entreprise d'exercer une influence notable sur les activités de la société étrangère, ce qui, en général, correspond à une participation d'au moins 10 %.

Une société choisira d'acheter une entreprise principalement pour tirer profit de ses revenus et acquérir ses technologies. Les acquisitions, cependant, sont complexes et nécessitent des contrôles préalables rigoureux ainsi que le recours aux services de spécialistes du droit, de la comptabilité et de la fiscalité.

Les fusions, quant à elles, sont un peu différentes. En effet, lors d'une fusion, votre entreprise combine ses activités à l'étranger avec celles d'une entreprise locale. Il en résulte une nouvelle entreprise : une société affiliée en propriété exclusive de la société mère canadienne. Tout comme les acquisitions, les fusions sont des opérations délicates qui doivent être exécutées avec le plus grand soin.

Les acquisitions et les fusions sont les moyens les plus rapides d'entrer sur la scène internationale. En voici les principaux avantages :

- Vous obtenez un accès immédiat à un marché déjà bien établi.
- Vous vous appropriez le savoir, la technologie, la clientèle, les fournisseurs et le personnel de l'entreprise.
- Vous satisfaites déjà aux exigences en matière de permis et de conformité.
- Nul besoin d'établir une image de marque.

Toutefois, elles comportent aussi des inconvénients :

- Vous pourriez payer un prix trop élevé pour les actions ou les actifs de l'entreprise si vous ne connaissez pas suffisamment le marché cible.
- L'écart culturel peut rendre difficile la gestion de la nouvelle entreprise.
- Vous pourriez avoir à moderniser la technologie et les processus opérationnels de l'entreprise et à former le personnel local ainsi que la direction de l'entreprise locale et de la société mère en vue de l'exploitation de la nouvelle entreprise.
- Le processus d'acquisition ou de fusion pourrait s'avérer plus long et plus coûteux que vous ne l'aviez prévu au départ.
- L'intégration des processus ou des technologies de la société mère et des entreprises locales pourrait se révéler problématique.

## Créer une toute nouvelle entreprise

On pourrait considérer cette approche comme la plus complexe et la plus dispendieuse de toutes pour établir un affilié à l'étranger. Elle suppose l'acquisition de biens immobiliers, la construction des installations, l'embauche du personnel et, dans le cas d'une usine, l'installation des machines et le lancement de la production. Cette stratégie présente pourtant des avantages considérables, dont les suivants :

- Vous obtenez exactement les installations dont vous avez besoin sur le plan de l'équipement, du marketing, des finances, de la recherche et du développement, de la logistique et des achats.
- Vous exercez un contrôle total sur les activités, l'image de marque, l'embauche du personnel et la stratégie à long terme de l'entreprise.
- Vous pourriez profiter de mesures d'encouragement à l'investissement : allègements fiscaux, prix immobiliers réduits, droits à l'importation réduits et diverses formes d'allègements administratifs.

Bien entendu, cette approche comporte également des inconvénients, dont les suivants :

- Elle demande beaucoup de temps pour mener la construction à terme et atteindre la rentabilité.
- Elle est dispendieuse et difficile à financer.
- Si le gouvernement local n'appuie pas l'investissement étranger, il se peut que vous vous trouviez désavantagé par rapport à la concurrence.

## Former une alliance stratégique

Les alliances stratégiques sont des ententes de coopération conclues entre deux ou plusieurs entreprises en vue d'atteindre un objectif commun. Elles peuvent prendre diverses formes : accords de transfert de technologie, accords d'achat et de distribution, collaboration aux fins de marketing et de promotion, conception conjointe de nouveaux produits, etc.

Les alliances stratégiques visent en outre à répartir le risque, ce qui nécessite un niveau de coopération et de confiance élevé entre les deux entreprises. Une telle relation peut vous aider à prendre de l'expansion sur le marché et vous permettre de profiter de ressources auxquelles vous n'auriez peut-être pas eu accès autrement.

En général, les alliances stratégiques offrent les avantages suivants :

- Vous obtenez un accès immédiat à la clientèle, aux réseaux de distribution ainsi qu'aux connaissances et à l'expertise de votre partenaire; par conséquent, vous pouvez accroître votre part de marché beaucoup plus rapidement que par vos propres moyens.

- Comme les atouts de votre partenaire et les vôtres sont complémentaires, vous pouvez vous concentrer sur votre noyau principal d'activités.
- Vous atténuez votre exposition aux risques de marché en les partageant avec votre partenaire.

Les alliances présentent également des inconvénients, dont les suivants :

- Vous devez partager les bénéfices, ce qui diminuera le rendement de votre investissement.
- La relation pourrait se détériorer, dégénérer en conflits et compromettre votre position sur le marché.
- Vous pourriez perdre le contrôle de l'orientation commerciale de l'alliance dans le cas où votre partenaire est le plus grand des deux et décide de contrecarrer vos décisions.

### **Ouvrir un bureau de vente et de marketing**

Si une présence modeste vous suffit, le mieux serait peut-être d'ouvrir votre propre bureau de vente ou de marketing, aussi appelé « succursale ». Dans la plupart des pays, ces bureaux doivent s'en tenir à des activités de base comme l'étude et la prospection du marché; les autres activités commerciales comme la passation des commandes, la signature des contrats, la réception des paiements et la facturation pourraient lui être interdites.

Le bureau sera considéré comme une société affiliée si le cadre de ses activités déborde, même de façon accidentelle, ce qui est prescrit par la réglementation. Dès lors, il sera assujéti à l'impôt local et aux règles encadrant les sociétés, peut-être à vos dépens.

Voici quelques avantages associés à l'ouverture d'un bureau de vente ou de marketing :

- Exercer plus de contrôle sur vos activités à l'étranger.
- Assurer la communication avec la clientèle et la mise en œuvre des stratégies de marketing.
- Gagner la faveur des clients qui préfèrent traiter exclusivement avec des représentants locaux.
- Votre entreprise croîtra d'autant plus facilement qu'elle aura déjà pris racine sur le marché.

Par contre, la mise sur pied d'un bureau de vente s'accompagne également de nombreux obstacles juridiques et financiers, dont les suivants :

- L'établissement et l'exploitation d'un bureau de vente à l'étranger peuvent être dispendieux.



- Si vous embauchez du personnel local, vous devrez vous conformer aux normes du travail en vigueur sur le marché étranger.
- Si vous envoyez plutôt des travailleurs canadiens à l'étranger, vous vous heurterez à certaines restrictions relatives à l'immigration et au recours à la main-d'œuvre étrangère, entre autres.

Dans certains pays, il n'est pas plus avantageux d'ouvrir un bureau de vente que d'établir un affilié. Sollicitez l'avis d'un spécialiste afin de choisir la formule qui vous convient le mieux.

## COMPRENDRE LES RISQUES

Investir à l'étranger, et tout particulièrement sur les marchés émergents, pose toujours certains risques. En voici quelques-uns que vous pourriez rencontrer.

### Changements dans les lois et les règlements du pays

Le gouvernement pourrait, par exemple, imposer des exigences de rendement plus élevées pour les produits que vous fabriquez au pays. Des changements réglementaires de grande ampleur pourraient diminuer, voire compromettre, la rentabilité de votre investissement. Pour protéger votre entreprise, vous devriez :

- respecter l'ensemble des lois et des règlements du pays;
- surveiller de près les questions de responsabilité sociale des entreprises;
- investir dans des pays avec lesquels le Canada entretient de bonnes relations ou a conclu un accord commercial bilatéral;
- veiller à ce que les relations de votre affilié avec les pouvoirs publics locaux soient ouvertes et transparentes.

### Restrictions à l'importation

L'imposition de nouvelles restrictions à l'importation (p. ex., sur les matériaux qui entrent dans la fabrication des produits de votre affilié) pourrait perturber gravement vos activités, voire provoquer la faillite de votre affilié. Ce type de risque se gère de la même manière que le risque de changements dans les lois de la région ou la réglementation locale.

## LE RISQUE PAYS ET L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL

Faire des affaires sur les marchés internationaux, tout particulièrement sur les marchés émergents, pose toujours certains risques : changements dans la réglementation locale en matière d'investissement, nouvelles restrictions à l'importation, violence politique, etc. Les analystes en commerce regroupent ces multiples types de risques sous la dénomination

*risque pays*, un terme qui désigne, pour un pays donné, le risque de ne pas être payé ou de ne pas pouvoir exécuter un contrat.

Les entreprises qui réussissent appliquent une approche en deux temps à la gestion du risque pays et de ses effets éventuels sur leurs investissements. Tout d'abord, elles en apprennent le plus possible au sujet du marché pour en cerner les principaux risques et évaluer leur gravité avec précision. Ensuite, elles s'emploient à *réduire la probabilité* de réalisation de ces risques et prennent des mesures pour en *atténuer les effets*, s'ils venaient à se concrétiser. Pour en savoir plus, lisez le livre blanc d'EDC *Gérer le risque pays*.

## Restrictions sur le transfert de fonds vers le Canada

Ces restrictions, souvent appelées risque de non-transfert et de non-convertibilité, peuvent empêcher votre affilié d'effectuer des paiements en devises fortes à ses fournisseurs, à ses prêteurs ou à votre entreprise au Canada. En somme, vous recevez les paiements en retard, voire pas du tout, ou les fournisseurs et les prêteurs de votre affilié vous refusent tout soutien supplémentaire parce qu'ils n'ont pas été payés non plus.

Comme ce risque ne dépend pas de votre volonté, le gérer peut s'avérer problématique. Votre meilleure protection ici consiste à éviter de laisser inutilement des fonds à l'étranger ou de transférer d'un seul coup des sommes importantes au Canada – optez plutôt pour de petits transferts plus fréquents.

## Rupture de contrat par un gouvernement

Conclure un contrat avec un gouvernement local pourrait vous exposer à certains risques, comme le défaut de paiement, la modification unilatérale des prix ou des quantités et même la résiliation du contrat. Pour limiter ces risques, vous devriez :

- veiller à ce que le contrat soit attribué de manière transparente;
- veiller à ce que le contrat ne favorise pas démesurément votre entreprise (ou votre société affiliée, dans le cas d'un investissement local);
- remplir consciencieusement toutes vos obligations contractuelles et respecter toutes les lois régissant vos contrats. Assurez-vous aussi que vos contrats stipulent clairement la tarification ainsi que les modalités de résolution des différends, de résiliation et de paiement.

## Expropriation

Si l'expropriation pure et simple est chose rare de nos jours, il se peut néanmoins que vous rencontriez un problème similaire. En effet, l'« expropriation larvée » est un processus par lequel un gouvernement mine peu à peu vos droits de propriété, par exemple en augmentant constamment les impôts ou en compliquant de plus en plus le rapatriement de vos bénéfices. La gestion de ces risques se fait de la même manière que celle du risque de changements dans les lois ou les règlements du pays.

## Violence politique

Dans une situation de violence politique, votre affilié pourrait être détruit ou vous pourriez être contraint de l'abandonner. Même si les activités de votre société affiliée ne sont qu'interrompues, elle ou ses clients risqueraient de ne pas pouvoir faire leurs paiements ou remplir leurs obligations contractuelles.

Pour réduire ce risque, vous devriez :

- choisir des partenaires locaux et des clients dont l'expérience et la connaissance du milieu et du contexte politique local jouent en votre faveur;
- prévoir un plan d'urgence pour pouvoir mettre rapidement votre matériel et vos stocks en lieu sûr;
- veiller à ce que les modalités de vos contrats tiennent compte du risque de violence politique.

## Outils d'évaluation du risque

Il existe nombreuses ressources accessibles au public pour vous aider à évaluer le risque associé à l'investissement sur un marché donné. En voici quelques-unes :

- Exportation et développement Canada (**EDC**) met à votre disposition une multitude d'**analyses et d'études économiques** portant sur plus de 170 marchés étrangers. L'*Analyse trimestrielle des risques pays*, par exemple, contient des renseignements sur plus d'une centaine de pays.
- Le site Web **Doing Business** du Groupe de la Banque mondiale s'intéresse à la réglementation des pratiques commerciales des entreprises locales de plus de 189 marchés et de certaines villes choisies. La section des **classements** indique dans quelle mesure il est facile d'y faire des affaires, qu'il s'agisse de démarrer une entreprise ou de faire respecter ses contrats.
- Le site **Worldwide Governance Indicators**, qui bénéficie également du soutien de la Banque mondiale, fournit de l'information sur 215 marchés dans les domaines suivants : responsabilité, stabilité politique, efficacité des pouvoirs publics, qualité de la réglementation, primauté du droit et corruption.
- Les guides commerciaux par pays (*Country Commercial Guides*) publiés par le **U. S. Commercial Service** et accessibles par le **portail Market Research** contiennent une foule de renseignements détaillés et à jour sur un large éventail de marchés.
- Le **Rapport mondial sur la compétitivité** (*Global Competitiveness Report*) classe la capacité concurrentielle de 144 pays selon 12 critères, notamment la solidité des institutions, les infrastructures, l'éducation, la formation, les capacités technologiques et l'innovation. Nombre de ces indicateurs, comme ceux relatifs aux infrastructures et au développement des marchés des capitaux, peuvent s'avérer très utiles aux investisseurs.

## COMMENT EDC PEUT VOUS AIDER

EDC offre aux entreprises canadiennes des **solutions personnalisées** tout au long de leur programme d'investissement à l'étranger, que ce soit pour réaliser l'investissement initial, le protéger ou le faire fructifier.

### Accroître vos activités

Peu importe la taille de votre entreprise, EDC peut vous aider à obtenir les fonds et les renseignements sur les marchés dont vous avez besoin pour **conquérir les marchés mondiaux**. Vous trouverez sans doute dans notre vaste gamme de solutions de **financement international**, de **prêts** et de **veille commerciale** celle qui vous conviendra.

- **S'établir sur un marché à fort potentiel.** Nous pouvons fournir à votre banque des garanties allant jusqu'à 100 % pour vous permettre d'obtenir un prêt en vue d'investir à l'étranger (p. ex., construction d'une usine).
- **Accéder à plus de liquidités.** Votre banque canadienne peut vous accorder des prêts adossés aux ventes provenant de vos activités internationales lorsque celles-ci sont assurées contre le risque de non-paiement, et ce, jusqu'à concurrence de 90 % de la valeur des ventes. Vous pourriez ainsi libérer votre fonds de roulement destiné aux activités de votre entreprise canadienne.
- **Émettre des lettres de crédit de soutien sans immobiliser votre fonds de roulement.** Nous pouvons garantir 100 % des lettres de crédit de soutien émises en votre nom, et ce, sans répercussion sur votre fonds de roulement, étant donné que vous n'aurez pas à céder une partie de votre encaisse ou de votre marge de crédit en garantie à votre banque. Notre garantie peut viser à soutenir vos activités au Canada ou celles de votre affilié étranger.
- **Obtenir une marge de crédit auprès d'une banque internationale.** Nous pouvons garantir jusqu'à 100 % de la valeur d'une lettre de crédit de soutien émise par votre banque afin de vous permettre d'obtenir une marge de crédit d'une banque étrangère.
- **Obtenir un prêt garanti par vos stocks à l'étranger.** Nous pouvons garantir jusqu'à 100 % de la valeur de vos stocks à l'étranger auprès de votre banque.
- **Obtenir un prêt garanti par votre actif à l'étranger.** Nous pouvons vous accorder un prêt direct garanti par votre actif à l'étranger afin de vous permettre d'investir sur les marchés internationaux.
- **Connaître le marché pour prendre de l'expansion.** Nos représentants, situés dans 12 marchés très prometteurs, peuvent vous fournir les renseignements dont vous avez besoin et l'occasion de tisser des liens avec des partenaires à l'étranger.

## Protéger vos activités

EDC offre aussi une gamme complète de solutions pour **protéger vos activités** contre certains risques, notamment le défaut de paiement, les restrictions sur les opérations de change et les changements apportés aux cadres juridiques et réglementaires.

- **Se protéger avant d'investir.** EDC comprend la complexité des marchés à fort potentiel et peut vous aider à protéger votre crédit et votre flux de trésorerie, atténuant ainsi les effets des risques commerciaux et politiques liés à votre investissement.
- **Se protéger contre le risque de non-paiement.** EDC peut couvrir les pertes découlant de la réalisation d'une variété de risques comme les retards de paiement, la faillite d'un client ou la résiliation d'un contrat. Assurer vos activités à l'étranger contre les créances irrécouvrables vous permet de renforcer votre marge bénéficiaire et votre capacité d'emprunt.
- **Protéger son actif et son encaisse.** Les solutions d'EDC peuvent vous aider à gérer les risques politiques tels que le risque d'expropriation, de violence politique ou de non-transfert.
- **Maximiser le potentiel tout en réduisant les risques.** Nous pouvons protéger votre investissement contre les risques politiques et, de ce fait, contribuer à rendre vos activités à l'étranger plus attrayantes aux yeux des prêteurs et des partenaires potentiels. Cette protection pourrait persuader votre banque de vous accorder un prêt ou d'accroître votre crédit afin de vous aider à atteindre vos objectifs d'investissement.

### Financement. Protection de l'actif. Connaissance des marchés. Gestion du risque.

Pour en savoir plus sur nos solutions, composez le numéro sans frais 1-800-229-0575 ou **écrivez-nous**. Nous répondons aux demandes dans le jour ouvrable qui suit (en semaine, entre 9 h et 17 h HE).

Pour tout renseignement, visitez [edc.ca](http://edc.ca)

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2015. Tous droits réservés.