

Augmenter son fonds de roulement grâce aux garanties d'exportations d'EDC

Les exportateurs savent bien qu'un fonds de roulement insuffisant peut compromettre leur réussite sur les marchés internationaux. La plupart des entreprises exportatrices se tournent vers leur banque pour obtenir du financement. Or le risque que pose le commerce extérieur, combiné à votre situation financière, peut rendre les prêteurs frileux et diminuer les chances qu'ils appuient vos ventes ou vos activités à l'étranger. Le présent livre blanc explique comment le Programme de garanties d'exportations (EGP) d'EDC peut vous aider à surmonter ce genre d'obstacles, à améliorer votre relation avec votre banque et à obtenir les liquidités qui vous permettront d'accroître vos ventes internationales.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	3
Demander une garantie EGP	3
Augmenter sa marge de crédit opérationnelle	3
Financer des ventes à l'étranger	5
Appuyer des investissements à l'étranger	6
Couverture	7

INTRODUCTION

Si vous exportez depuis un certain temps déjà, vous savez que le fonds de roulement est essentiel pour alimenter et soutenir la croissance de votre entreprise à l'étranger. En disposant de liquidités suffisantes, vous êtes en mesure d'appuyer vos projets en cours et à long terme, de vous développer sur de nouveaux marchés et de décrocher des contrats d'envergure. Les poches vides, votre croissance sera léthargique, voire nulle.

Même si vous êtes un exportateur d'expérience qui faites affaire avec un prêteur généreux, il n'est pas exclu que vous ayez un jour besoin de plus de fonds que ce que votre banque est disposée à vous accorder. Avant de vous prêter des sommes supplémentaires, elle exigera peut-être une garantie pour se protéger contre le défaut de remboursement.

Le Programme de garanties d'exportations (EGP) d'EDC a été conçu précisément pour ce genre de situations. En fournissant à votre banque une garantie pouvant atteindre 10 millions de dollars canadiens, EDC peut lui offrir l'assurance dont elle a besoin pour vous accorder plus de financement. L'EGP est très souple : il couvre plus de 10 options de financement différentes – de l'augmentation de votre marge de crédit opérationnelle au soutien de vos investissements à l'étranger.

DEMANDER UNE GARANTIE EGP

Pour obtenir une garantie EGP, vous et votre banque devez travailler de concert. Votre banque doit être disposée à consentir un prêt à votre entreprise. Pour votre part, vous devez fournir vos états financiers pour appuyer la demande. Comme les directeurs de comptes ne connaissent pas tous l'EGP, vous aurez peut-être à les mettre au fait et à leur proposer de communiquer avec EDC pour mettre le processus en branle.

AUGMENTER SA MARGE DE CRÉDIT OPÉRATIONNELLE

L'EGP vous offre de nombreux moyens d'obtenir plus de financement, comme le montrent les cas de figure suivants.

- **Accroître son fonds de roulement général**

Votre entreprise vend la majeure partie de sa production à des acheteurs américains. Vos exportations vers les États-Unis augmentent très rapidement, et vous êtes bien établi en Asie également. Il vous faut un fonds de roulement plus important pour financer cette croissance. Vous demandez donc à votre banque d'accroître votre marge de crédit opérationnelle.

Votre banque hésite face au risque que représente la croissance rapide de votre entreprise et n'est pas prête à vous accorder la totalité du montant dont vous avez besoin. Pour remédier à la situation, votre directeur de comptes fait appel à EDC pour obtenir une garantie EGP couvrant jusqu'à 75 % de votre nouvelle marge. Grâce à cette garantie, la banque n'assume que 25 % du risque. Elle peut donc accroître votre marge de crédit opérationnelle, ce qui vous permet de mettre en œuvre vos projets de croissance.

- **Adosser une marge à des créances à l'étranger**

Votre entreprise connaît une croissance internationale constante et a donc besoin d'un fonds de roulement supplémentaire. Pour l'obtenir, vous demandez à votre banque une nouvelle marge de crédit opérationnelle garantie par vos comptes clients à l'étranger.

Votre banque hésite à adosser une marge à des comptes clients non canadiens. Sachant cela, votre directeur de comptes vous propose de vous tourner vers EDC, qui peut émettre une garantie EGP couvrant la valeur de vos créances à l'étranger, soit 65 % de la nouvelle marge. Ainsi, la banque n'assume qu'un risque de 35 %, ce qui est acceptable, et peut adosser la marge à vos comptes clients étrangers, vous permettant ainsi de conquérir de nouveaux marchés.

- **Adosser une marge à des stocks à l'étranger**

Puisque vos acheteurs européens exigent des délais de livraison très courts, votre entreprise garde des stocks importants en Espagne. Comme vous avez besoin d'un fonds de roulement plus important, vous demandez à votre banque d'accroître votre marge de crédit opérationnelle en l'adossant à ces stocks. Cette demande semble raisonnable, puisque votre banque prend déjà 50 % de vos stocks canadiens comme garantie.

Malheureusement, les directives de la banque en matière de prêt lui interdisent d'adosser une marge à des stocks à l'étranger. Il vous faut donc trouver une autre solution, que voici : une garantie EGP qui permet à la banque d'adosser une marge à vos stocks à l'étranger comme s'il s'agissait de stocks canadiens. Une fois la garantie en place, la banque augmente votre marge, et vous pouvez dès lors accroître vos ventes à l'étranger.

- **Adosser une marge à des crédits de R-D**

Votre entreprise, qui exporte la majeure partie de sa production, est dotée d'un service de R-D dynamique qui l'aide à soutenir sa croissance. Ayant besoin d'un fonds de roulement plus important pour ces activités, vous demandez à votre banque une nouvelle marge de crédit opérationnelle. Vous espérez qu'elle pourra vous l'accorder en prenant en garantie les crédits d'impôt de fin d'année que vous obtiendrez dans le cadre du Programme d'encouragements fiscaux – Recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE) du gouvernement fédéral.

Toutefois, la banque n'est pas disposée à vous accorder la totalité du montant, car elle estime le risque trop élevé. Heureusement, l'EGP offre une solution : il peut garantir 75 % du montant demandé. Ainsi, la banque n'a que 25 % du risque à assumer et peut établir la nouvelle marge de crédit, ce qui vous permet de réaliser vos projets de R D.

FINANCER DES VENTES À L'ÉTRANGER

L'EGP pourrait être la clé du financement de vos activités à l'étranger, que ce soit dans le cadre d'un contrat ou de plusieurs. Les cas de figure suivants illustrent bien pourquoi.

- **Financer un seul contrat d'exportation**

Votre entreprise vient de signer un important contrat ponctuel avec un acheteur chinois, et vous demandez à votre banque une marge de crédit distincte pour en financer les coûts initiaux. Vous n'avez besoin de cette marge que le temps de recevoir le paiement final de l'acheteur.

Malheureusement, la banque ne peut consentir le montant total demandé, car son engagement à l'égard de votre entreprise est déjà considérable. Pour remédier à la situation, la banque suggère le recours à une garantie EGP pour couvrir 75 % de la marge de crédit. Une fois la garantie en place, la banque, qui n'a plus que 25 % du risque à assumer, sera en mesure de financer les coûts initiaux du contrat jusqu'à ce que vous receviez le paiement intégral.

- **Financer plusieurs contrats d'exportation**

Votre chapeau d'exportateur est encore tout neuf. Vous venez de décrocher votre premier contrat aux États-Unis et deux autres vous sont promis au cours de la prochaine année. Vous demandez donc à votre banque de mettre sur pied un mécanisme pour financer les coûts initiaux de ces contrats et de tout autre contrat que vous pourriez conclure dans les 12 prochains mois.

Vous demandez à la banque d'utiliser vos stocks de produits pour garantir l'augmentation de votre marge de crédit. Il y a toutefois un problème : comme vos produits sont hautement spécialisés, ils ont peu de valeur à titre de garantie; aussi votre banque est-elle disposée à vous prêter seulement le quart du montant demandé. L'EGP, cependant, peut fournir une garantie qui couvrira jusqu'à 75 % de la marge de crédit renouvelable nécessaire pour répondre à vos besoins pendant un an. Grâce à cette garantie, la banque acceptera d'assumer 25 % du risque pour vous accorder la totalité du montant demandé.

- **Financer des exportations indirectes**

Votre entreprise fabrique une gamme de composantes qu'elle vend à divers fabricants d'équipement au Canada. Vous venez de signer un contrat d'approvisionnement avec l'un de ces fabricants; comme celui-ci vend ses produits assemblés à l'étranger, vos ventes au titre de ce contrat se classent dans la catégorie des exportations indirectes.

Vous demandez à votre banque d'établir un mécanisme de financement pour couvrir les coûts de production liés à ce contrat jusqu'à ce que le fabricant canadien vous verse le paiement final. La banque y est peu disposée, car vos composantes sont des pièces spécialisées et seront exportées avant que vous ne soyez payé. La solution : une garantie EGP qui couvrira 75 % du crédit accordé par la banque. Comme la banque est disposée à assumer le risque restant en vertu de sa politique, elle consent à vous prêter tout l'argent dont vous avez besoin pour exécuter le contrat.

- **Financer des prêts à terme pour des dépenses d'investissement**

Vos ventes à l'étranger connaissent une croissance rapide. Vous avez besoin d'un prêt pour financer des dépenses d'investissement de plusieurs millions de dollars en vue d'acheter de la machinerie pour répondre à la demande, mais votre banque hésite à augmenter son engagement à l'égard de votre entreprise. Si elle ne vous accorde pas la totalité du prêt demandé, vous devrez dire adieu à vos projets d'expansion.

En revanche, si votre banque et EDC mettent en place une garantie EGP, vous pourrez poursuivre sur votre lancée. La garantie couvre 75 % du prêt dont vous avez besoin, et les 25 % restants demeurent en deçà du plafond des engagements de la banque. La banque vous accorde ainsi la totalité du montant, ce qui vous permet de lancer des appels d'offres pour l'acquisition de nouvel équipement.

- **Aider des fournisseurs à obtenir le financement dont ils ont besoin**

Votre entreprise a conclu un gros contrat d'approvisionnement d'équipement de production aux États-Unis, et vous avez besoin d'une grande quantité de composantes spécialisées pour assembler la machinerie à fournir. Toutefois, votre fournisseur de composantes a besoin de financement pour exécuter votre commande et sa banque le lui refuse. L'EGP fournit la solution : elle couvre 75 % du prêt contracté par le fournisseur auprès de sa banque. Celui-ci peut alors vous livrer ce dont vous avez besoin pour honorer votre contrat.

APPUYER DES INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER

Si vous souhaitez acquérir une entreprise à l'étranger ou obtenir du financement pour une société affiliée existante, l'EGP est peut-être tout indiqué. Voici comment il peut vous venir en aide.

- **Appuyer des acquisitions à l'étranger**

Votre entreprise a décidé d'acquérir une société américaine pour étendre ses activités aux États-Unis. Pour procéder à l'acquisition, il vous faut contracter un prêt bancaire, mais le montant demandé ferait passer votre ratio capitaux empruntés/capitaux propres au-delà du plafond de la banque.

L'acquisition ainsi compromise, vous et votre banque recourez à l'EGP – qui peut appuyer des investissements à l'étranger – afin d'établir une garantie couvrant le prêt à 100 % pour une période de trois ans. Une fois le prêt en place, vous pouvez enclencher le processus d'acquisition de la société américaine.

- **Obtenir une marge de crédit opérationnelle pour une société affiliée à l'étranger**

Dans le cadre des projets d'expansion mondiale de votre entreprise, vous avez acquis une entreprise manufacturière australienne. Son financement provient d'une banque australienne, et vous avez demandé à cette banque une marge de crédit opérationnelle d'un million de dollars pour l'acquisition. La banque ne l'accordera que si vous lui fournissez une sûreté sous la forme d'une lettre de crédit de soutien (LCS) du même montant. Votre banque canadienne peut émettre la LCS, à condition qu'on lui fournisse un nantissement d'un million de dollars. Elle peut retrancher cette somme de votre marge actuelle, mais cela amenuiserait dangereusement le fonds de roulement dont vous avez besoin pour mener vos activités au Canada.

Il se trouve que l'EGP est la solution. Il fournit une garantie permettant à votre banque canadienne d'émettre la LCS à la banque australienne sans prendre le nantissement à même votre marge de crédit opérationnelle. Une fois la LCS en place, la banque australienne peut accorder une marge opérationnelle à votre société affiliée australienne. Ainsi, vous n'avez pas à puiser dans le fonds de roulement nécessaire à la poursuite de vos activités au Canada.

COUVERTURE

La valeur d'une garantie EGP peut varier selon la capacité de crédit de votre entreprise et de la sûreté associée au prêt. L'engagement total d'EDC aux termes d'une ou de plusieurs garanties EGP pour votre entreprise ne peut dépasser 10 millions de dollars canadiens.

Les caractéristiques générales de la couverture sont les suivantes :

- Pour le financement d'actifs canadiens, les garanties peuvent aller jusqu'à 75 %.
- Les mécanismes de crédit individuels peuvent être garantis jusqu'à concurrence de 90 % si le montant garanti est inférieur à 500 000 dollars et que l'institution financière a d'autres engagements à l'égard du client.
- Pour le financement d'actifs étrangers admissibles, les garanties peuvent aller jusqu'à 100 %. En général, le financement d'actifs étrangers concerne le fonds de roulement de votre société affiliée à l'étranger, ses dépenses d'investissement, des stocks à l'étranger détenus par vous ou par votre société affiliée, ou une marge de crédit opérationnelle pour la société affiliée à l'étranger.

DES QUESTIONS?

Composez le 1-866-376-3477 en semaine, de 8 h à 16 h (HE).
Remplissez le formulaire de [demande](#) en ligne.

This document is also available in English.

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent.

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, 2014. Tous droits réservés.