

Gérer le risque pays

Le commerce à l'étranger, surtout sur les marchés émergents, comporte toujours certains risques. Il peut s'agir de menaces de premier ordre, par exemple un pays qui adopte des règles nuisibles aux investissements étrangers, ou plus ciblées, comme un client qui résilie un contrat ou ne paie pas sa facture à temps.

Les analystes en commerce international regroupent souvent ces dangers potentiels sous la dénomination « *risque pays* », soit le risque global, dans un pays donné, qu'un événement ou une situation quelconque vous empêche d'être payé ou d'exécuter un contrat. Nous verrons dans le présent livre blanc en quoi consiste le risque pays, et comment vous pouvez l'évaluer et le gérer.

TABLE DES MATIÈRES

Risque pays – Notions de base	3
Évaluer le risque pays	4
Ressources	5
Visites du marché cible	6
Évaluer ses principaux risques	6
Gérer ses risques	7
Risques économiques et financiers	7
<i>Risque de défaut de paiement</i>	7
<i>Risque contractuel</i>	8
<i>Risque de change</i>	8
<i>Risque lié aux cautionnements et aux garanties</i>	9
Risques politiques	10
<i>Changements dans la législation ou la réglementation locale</i>	10
<i>Restrictions à l'importation</i>	10
<i>Restrictions sur le transfert d'argent vers le Canada</i>	10
<i>Rupture de contrat par un gouvernement</i>	11
<i>Expropriation</i>	11
<i>Violence politique</i>	12
<i>Recours à l'assurance dans la gestion des risques politiques</i>	12
Conclusion	14

RISQUE PAYS – NOTIONS DE BASE

Les personnes qui traitent régulièrement le risque pays le répartissent souvent en deux grandes catégories : d'une part les *risques économiques et financiers*, et d'autre part les *risques politiques*.

La première catégorie comprend notamment les menaces suivantes :

- Risque de défaut ou de retard de paiement
- Risque contractuel
- Risque de change
- Risque lié aux cautionnements et aux garanties

Il y en a certainement d'autres, mais ce sont là des risques économiques parmi les plus courants pour les petites et moyennes entreprises (PME)¹ canadiennes qui font du commerce international.

Quant aux risques politiques, qui peuvent grandement entraver les activités d'une PME à l'étranger, ils peuvent se manifester ainsi :

- Changements dans la législation ou la réglementation locale
- Restrictions à l'importation dans le pays étranger
- Restrictions sur les transferts d'argent du pays étranger vers le Canada (aussi appelé risque de non-transfert et de non-convertibilité)
- Rupture de contrat par un gouvernement
- Saisie des équipements ou des stocks de l'entreprise par le gouvernement local, ou impossibilité pour l'entreprise de rapatrier ces actifs au Canada (aussi appelé risque d'expropriation)
- Violence politique

La distinction entre ces deux catégories est moins nette qu'auparavant. En effet, depuis dix ans, il y a une interdépendance grandissante entre les politiques gouvernementales et les activités économiques dans de nombreux pays. Par exemple, un client pourrait vous payer en retard même s'il a les fonds nécessaires, simplement parce qu'un nouveau règlement local en a entravé le transfert. Heureusement, les banques canadiennes comprennent de mieux en mieux cette interaction entre les risques politiques et économiques; elles proposent maintenant des produits qui peuvent vous protéger contre tout un éventail de risques interreliés.

¹ Selon la définition d'Industrie Canada, une PME est une entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de dollars et qui compte 99 employés ou moins (petite entreprise), ou entre 100 et 499 employés (moyenne entreprise).

Comprendre le risque débiteur

Les experts du risque pays établissent aussi une distinction entre risque pays et *risque débiteur*.

Le premier découle de la conjoncture économique et financière particulière à un pays, ou des actions de son gouvernement, tandis que le deuxième n'est dû qu'aux actions du client (le débiteur), indépendamment du risque pays.

L'exemple qui illustre parfaitement cette distinction, c'est le défaut de paiement. Si votre client ne vous paie pas simplement parce qu'il gère mal ses fonds, vous avez affaire à un risque débiteur. Par contre, s'il est au bord de la faillite à cause d'une récession qui sévit dans l'ensemble du pays, alors il s'agit d'un risque pays.

Cependant, cette distinction n'est généralement pas utile aux PME, qui gèrent les risques sous un angle opérationnel. Prenons le cas d'un défaut de paiement. Pour gérer efficacement ce risque (qu'il soit débiteur ou pays), il faut l'évaluer sérieusement et, s'il s'avère réel, l'atténuer en obtenant une certaine forme d'assurance. La même stratégie pourra sans doute servir à limiter le risque contractuel, le risque de change et le risque lié aux cautionnements, entre autres. Ainsi, sous un angle opérationnel, le risque débiteur et le risque pays se gèrent souvent de la même manière.

Comme les entreprises canadiennes ont de plus en plus tendance à rechercher des occasions d'affaires à l'étranger, le besoin de gérer le risque pays ira en grandissant. Sur des marchés stables comme les États-Unis ou la majeure partie de l'Europe, le risque pays est relativement faible et dépend plus de facteurs économiques que politiques. En revanche, sur les marchés émergents, ce risque est souvent plus élevé et résulte d'une combinaison de risques économiques et politiques propre à chaque pays.

Cela dit, même sur un marché assez sûr, l'entreprise canadienne prudente tiendra compte du risque pays, ne serait-ce que pour une question de saine gestion des affaires. Si vous visez des marchés émergents, où les risques économiques et politiques sont parfois vraiment plus élevés que sur un marché mûr, il est d'autant plus important pour vous d'évaluer, de surveiller et de gérer le risque pays.

ÉVALUER LE RISQUE PAYS

Si vous envisagez de percer un nouveau marché, votre étude de marché devrait inclure une évaluation du risque pays dans le cadre de votre contrôle préalable de routine. Généralement, les entreprises qui savent bien gérer le risque intègrent à leurs activités un certain degré d'évaluation qu'elles renouvellent régulièrement. L'évaluation du risque pays ne devrait pas faire exception.

Bien entendu, la plupart des PME ne peuvent se permettre d'avoir un service interne de gestion des risques à part entière. Toutefois, aussi petite soit-elle, une entreprise peut demander à un cadre supérieur de mettre sur pied un processus pour cerner les principaux risques et trouver des façons de les atténuer. Selon l'ampleur de la tâche, cette personne doit

pouvoir recevoir l'aide d'autres employés et recourir à un expert indépendant au besoin. Quand vous aurez élaboré votre processus de gestion du risque pays, intégrez-le à vos activités courantes.

Ressources

Il y a beaucoup d'information grand public qui peut vous aider à évaluer le risque pays d'un marché. Voici quelques-unes des principales ressources à consulter :

- Exportation et développement Canada (**EDC**) propose des **analyses et des recherches économiques** portant sur plus de 170 marchés étrangers. Par exemple, l'**Analyse trimestrielle des risques pays** donne des renseignements sur plus de cent pays, y compris la notation des risques économiques, financiers et politiques. Si vous voulez en savoir plus sur le marché que vous ciblez, ou sur un pays où vous avez déjà des activités, n'oubliez pas de **communiquer avec EDC**.
- Le site Web **Doing Business** du Groupe de la Banque mondiale mesure la réglementation des affaires et son application effective dans 189 économies et dans certaines grandes villes. On y propose un **classement des économies** selon la facilité d'y faire des affaires, de la création d'une entreprise à l'exécution des contrats.
- La Banque mondiale propose un autre site, cette fois-ci sur les **indicateurs mondiaux de gouvernance**. Ceux-ci donnent des renseignements sur 215 économies dans les domaines suivants : reddition de comptes, stabilité politique, efficacité des pouvoirs publics, qualité de la réglementation, primauté du droit et corruption.
- Le **département du Commerce des États-Unis** publie des **guides de commerce à l'étranger** (*Country Commercial Guides*) qui contiennent des renseignements détaillés et à jour sur de nombreux marchés dans le monde. Ils sont accessibles à partir du **portail sur les études de marché** (*Market Research portal*) du service.
- Le **Rapport mondial sur la compétitivité** (*Global Competitiveness Report*) classe la capacité concurrentielle de 144 pays selon 12 critères, notamment la solidité institutionnelle, les infrastructures, l'éducation, la formation, les capacités technologiques et l'innovation. Beaucoup de ces indicateurs, comme ceux relatifs aux infrastructures et au développement des marchés des capitaux, peuvent s'avérer très utiles aux exportateurs et aux investisseurs.
- L'organisation **Transparency International** publie chaque année un **indice de perception de la corruption** dans le secteur public de 175 pays.
- À cela s'ajoutent d'autres sources du domaine public, comme les associations industrielles, les **chambres de commerce** et les courtiers d'assurances, par exemple **Willis, Aon** et **Marsh Canada**. Il y a aussi le magazine ***The Economist***, ainsi que diverses organisations, comme l'**International Crisis Group, Global Risk Insight** et le **Council on Foreign Relations**.

Visites du marché cible

Le meilleur moyen de prendre le pouls d'un marché, c'est d'aller le visiter et de parler avec des gens qui connaissent sa culture d'affaires, ses risques et ses possibilités. Avant de partir, consultez la liste des **représentations d'EDC à l'étranger** pour savoir si le marché que vous visitez en compte une. Ces experts peuvent vous orienter, vous présenter des décideurs et même vous décrire les risques qui pourraient vous y attendre.

Avant d'y aller, pensez aussi à consulter le **Service des délégués commerciaux du Canada**, présent dans plus de **160 bureaux à l'étranger**. Si vous êtes fin prêt à entrer sur le marché ciblé, les délégués commerciaux pourront vous renseigner sur les clients potentiels et les entreprises locales, ainsi que sur les conditions actuelles du marché et les risques connexes.

ÉVALUER SES PRINCIPAUX RISQUES

Nombre des ressources présentées ici vous aideront à cerner les risques pays les plus susceptibles de vous menacer sur un marché donné. Ensuite, vous pouvez déterminer la probabilité que chacun des risques relevés vous cause des dommages. Pour ce faire, beaucoup de spécialistes du risque élaborent des scénarios. Par exemple, si c'est le risque politique qui vous inquiète, vous pouvez étudier différentes mises en situation :

- Le nouveau gouvernement est moins favorable aux entreprises.
- Le gouvernement modifie défavorablement ses règles encadrant les investissements étrangers.
- L'économie nationale est touchée par une récession, ce qui entraîne une hausse des déficits budgétaires et une réduction des dépenses publiques.

Pour en savoir plus sur la gestion du risque politique, téléchargez le **livre blanc d'EDC** à ce sujet.

Si c'est plutôt le risque économique ou financier qui vous préoccupe, vous pouvez considérer les scénarios suivants :

- Le gouvernement réduit ses subventions au secteur d'activité de votre client, qui est alors dans l'incapacité de vous payer.
- Un client, sous la pression de modifications réglementaires, prétend que vous n'avez pas respecté la convention de vente et résilie le contrat.
- Vous avez un contrat à long terme qui prévoit des paiements dans la monnaie locale, mais la fluctuation du taux de change fait que le contrat se déprécie en dollars canadiens.

Naturellement, les risques les plus graves à surveiller dépendent de la taille et de la solidité financière de votre entreprise, de votre secteur d'activité et du marché cible. Leur ampleur peut aussi varier dans le temps, selon qu'il s'agit de risques ponctuels, cycliques ou systémiques.

Un exemple de risque ponctuel serait la possibilité d'un défaut de paiement pour une vente particulière. Ce genre de risque est relativement facile à déceler et à évaluer, et on sait généralement combien de temps perdure la menace.

Un risque cyclique, par définition, revient périodiquement. Par conséquent, on peut généralement savoir à quel moment il est plus grand ou plus faible, et comment le gérer.

Le risque systémique est potentiellement le plus dangereux. Il s'agit de la possibilité qu'un événement imprévu survienne à cause de la structure ou du fonctionnement même d'un système économique. Ce type de risque est plus élevé si :

- vous établissez ou exploitez une société affiliée à l'étranger;
- vous détenez des sommes considérables à l'étranger;
- vous avez des équipements ou des stocks à l'étranger.

En présence d'un risque systémique, il y a lieu de vous demander à quel point votre marché cible (ou actuel) est prévisible, c'est-à-dire si la conjoncture locale sera la même dans un an. Là où le risque pays est faible, il y a de bonnes chances que ce soit le cas, même si on ne sait jamais ce qui peut arriver. Par contre, s'il vous est impossible de prédire avec certitude la situation d'un marché à moyen ou long terme, ne négligez aucune précaution, quitte à éviter tout simplement ce pays dans le pire des cas.

GÉRER SES RISQUES

Nous avons vu comment cerner et évaluer les risques qui pourraient le plus nuire à vos activités. Voyons maintenant comment les gérer.

En règle générale, la gestion des risques comporte deux stratégies de base. D'un côté, on *réduit la probabilité* qu'un risque se réalise. De l'autre, on prend des mesures pour *réduire les effets* d'un risque qui s'est réalisé. Dans cette section, nous verrons comment appliquer ces stratégies à la gestion des risques économiques et politiques les plus courants.

Risques économiques et financiers

Voici les risques économiques et financiers qui préoccupent le plus les PME canadiennes : le risque de défaut de paiement, le risque contractuel, le risque de change et le risque liés aux cautionnements et aux garanties.

Risque de non-paiement

Pour réduire la probabilité d'un défaut de paiement imputable au risque débiteur, vous devez avant tout mettre en place un système efficace de gestion du crédit. Voyez en détail comment y parvenir dans le guide d'EDC intitulé *Pour une gestion du crédit efficace*.

Si la bonne gestion du crédit s'avère certainement efficace contre le risque débiteur, elle sera relativement inefficace contre les risques pays pouvant aussi mener à un défaut de paiement, comme une récession ou la violence politique. Dans ces cas, la meilleure stratégie reste de faire des recherches minutieuses et de procéder à un contrôle préalable sur le marché visé.

Si vous entrevoyez un risque de non-paiement, que ce soit à cause d'un risque débiteur ou d'un risque pays, vous pouvez grandement limiter ses répercussions potentielles en souscrivant une assurance crédit. EDC propose une gamme de **produits d'assurance** qui peuvent couvrir jusqu'à 90 % de vos pertes en cas de défaut de paiement. Par exemple **ASSURCommerce** est idéale pour vous protéger contre le défaut de paiement d'un petit nombre de clients étrangers. On peut en faire la demande en ligne facilement et rapidement, sans grandes formalités administratives.

Risque contractuel

Le risque contractuel est un risque susceptible de vous empêcher de remplir vos obligations contractuelles. Il peut survenir pour diverses raisons, notamment les suivantes :

- Votre client devient insolvable (cela peut résulter d'un risque débiteur ou pays).
- Votre client résilie le contrat sans raison valable (cela peut aussi résulter d'un risque débiteur ou pays).
- Les paiements sont retardés ou bloqués en raison des actions du gouvernement.
- Les autorités annulent votre permis d'importation, ce qui vous empêche de livrer vos marchandises et donc remplir vos obligations contractuelles.

Si, d'après votre analyse, le risque opérationnel ne concerne qu'une vente isolée, vous pouvez vous protéger grâce à l'**Assurance frustration de contrat** d'EDC, qui couvrirait jusqu'à 90 % des pertes admissibles si l'un des risques mentionnés ci-dessus, entre autres, se réalisait.

Risque de change

Les fluctuations du taux de change du dollar canadien peuvent gravement miner votre marge bénéficiaire et vos liquidités. À long terme, l'imprévisibilité de ces fluctuations peut d'ailleurs rendre vos prévisions financières moins fiables, ce qui n'est jamais bon si vous avez besoin de financement de votre banque.

Si la mise en place d'un solide programme de gestion du risque de change n'est pas tâche facile, elle est à la portée de toute entreprise disposée à déployer les efforts nécessaires. En voici les grandes étapes :

- Isoler les risques de change auxquels vous êtes exposé, et savoir quand cette exposition survient dans le cycle de votre entreprise.

- Évaluer votre exposition au risque de change pour chacune des devises utilisées afin de déterminer la protection qu'il vous faut.
- Formuler une stratégie de couverture qui vous offre cette protection.

Il existe des instruments financiers (couvertures) qui permettent de bloquer le taux de change d'un contrat à l'exportation et d'ainsi connaître la somme exacte que vous recevrez, peu importe la fluctuation du taux de change. Pour vous en prévaloir, vous devez obtenir de votre banque une facilité de change. Semblable à une marge de crédit opérationnelle, la facilité de change peut être associée à divers types de couvertures.

Toutefois, le recours à une facilité de change peut entraîner des risques financiers secondaires, étant donné le nantissement exigé par la banque en cas de défaut de paiement de votre part. Habituellement, la banque déduit le nantissement (jusqu'à concurrence de 15 % du total de la facilité) de votre marge de crédit opérationnelle. Selon l'état de vos finances, cette perte de fonds de roulement pourrait générer de multiples risques, comme vous empêcher de payer un fournisseur ou simplement entraver vos activités courantes.

Si le risque de change semble poser problème, vous pouvez vous protéger grâce à la **Garantie de facilité de change** d'EDC, qui garantit à 100 % le nantissement que votre banque exige pour vous émettre une facilité de change. Grâce à cette garantie, votre banque laissera votre marge de crédit intacte, vous laissant l'accès à la totalité de votre fonds de roulement. Pour en savoir plus, consultez le guide d'EDC intitulé *Élaborer une politique de change*.

Risque lié aux cautionnements et aux garanties

Selon la nature de vos activités, vos clients étrangers pourraient s'attendre à ce que vous leur fournissiez divers cautionnements ou garanties avant de conclure un contrat avec vous. Essentiellement, les garanties assurent à votre contrepartie que vous exécuterez votre contrat comme convenu, faute de quoi des pénalités s'ensuivront. C'est votre banque qui remettra la garantie à votre client en votre nom, généralement sous forme d'une lettre de crédit de soutien (LCS).

La LCS est émise pour un pourcentage précis de la valeur contractuelle. Si vous ne respectez pas le contrat, votre client peut « appeler la garantie » : votre banque devra alors verser à votre client le cautionnement stipulé dans lettre.

Le risque, ici, c'est que votre client fasse un *appel injustifié*. Cela arrive quand vous avez rempli toutes vos obligations contractuelles, mais que votre client prétend le contraire.

Malheureusement, si votre client appelle la garantie, la banque, quelle que soit la raison, doit lui verser le montant du cautionnement, et vous perdrez cet argent à moins que vous ne prouviez que l'appel est bel et bien injustifié. Les appels injustifiés peuvent survenir en raison d'une décision arbitraire du client (risque débiteur) ou d'événements locaux qui poussent le client à y recourir (risque pays).

Ce risque tend à être plus élevé sur les marchés émergents que sur les marchés développés. Si vous vous croyez vulnérable, l'**Assurance pour cautionnement bancaire** d'EDC peut couvrir jusqu'à 95 % de vos pertes occasionnées par l'appel injustifié d'un client à l'étranger.

Risques politiques

Comme la gestion des risques économiques et financiers, celle des risques politiques requiert des mesures pour réduire d'une part la probabilité qu'un risque se réalise, et d'autre part ses conséquences éventuelles. Voici les risques politiques qui menacent couramment les entreprises canadiennes, et certains moyens de les gérer.

Changements dans la législation ou la réglementation locale

Ces changements peuvent faire obstacle à vos activités sur un marché. Si vous êtes un exportateur, la modification du processus d'obtention d'un permis pour votre produit ou l'imposition d'exigences de rendement plus élevées peut réduire vos marges bénéficiaires. De même, si vous établissez ou exploitez une société affiliée locale, certains changements réglementaires pourraient la rendre moins rentable, voire non viable. Pour limiter ces risques, vous devez :

- choisir des clients et des partenaires locaux dignes de confiance, qui ont fait leur preuve en matière de responsabilité sociale des entreprises;
- respecter la législation et la réglementation locales, et vous soucier de votre propre responsabilité sociale sur le marché;
- exercer des activités ou investir dans des pays avec lesquels le Canada a de bonnes relations ou a conclu un accord bilatéral d'investissement;
- si vous exploitez une société affiliée, voir à ce que ses relations avec les pouvoirs publics locaux soient ouvertes et transparentes, et ne favorisent pas démesurément vos intérêts (par exemple, lors de la négociation de concessions ou de permis).

Restrictions à l'importation

Pour les exportateurs, la modification des règles régissant les importations peut rendre l'expédition de marchandises vers un marché plus difficile et plus coûteuse. Quant aux entreprises ayant investi dans une société affiliée locale, elles peuvent se heurter à des restrictions à l'importation qui pourraient grandement perturber les activités de cette société, voire causer la perte totale de l'investissement. La gestion de ces risques se fait de la même manière que celle du risque de changements dans la législation ou la réglementation locale, décrite ci-dessus.

Restrictions sur le transfert d'argent vers le Canada

Comme exportateur, ce genre de restrictions (souvent appelées risque de non-transfert et de non-convertibilité) peut vous empêcher de rapatrier vos bénéfices au Canada, ou bloquer le

paiement de votre client. Si vous avez investi dans une société affiliée locale, ces restrictions pourraient empêcher celle-ci de faire des paiements en devise forte à votre entreprise canadienne, ou à ses fournisseurs et à ses prêteurs.

Comme ce risque dépend habituellement d'événements sur lesquels vous n'avez aucune prise, vous pouvez difficilement réduire considérablement la probabilité qu'il survienne. Votre meilleure protection ici consiste à éviter de laisser inutilement des fonds à l'étranger ou de faire de gros transferts sporadiques vers le Canada – optez plutôt pour de petits transferts plus fréquents. Vous pouvez aussi envisager de vous procurer une assurance (voir ci-dessous).

Rupture de contrat par un gouvernement

Si vous faites affaire avec un gouvernement local dans le cadre d'une vente à l'exportation ou d'un contrat signé par l'intermédiaire d'une société affiliée, une rupture de contrat 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. Par ailleurs, si votre société affiliée subit d'importantes pertes – qu'elles soient attribuables à un risque débiteur ou à un risque pays –, elle pourrait cesser d'être viable. Pour limiter ces risques, vous devez :

- veiller à ce que le contrat soit conclu 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 liquidation des comptes.

Expropriation

Si vous êtes un exportateur ou un investisseur, une expropriation pourrait vous faire perdre votre équipement ou vos stocks à l'étranger, ou, dans le cas d'une société affiliée, le flux de rentrées qu'elle génère, voire la totalité de votre investissement.

Aujourd'hui, l'expropriation pure et simple est chose rare. Certains marchés peuvent toutefois présenter un risque d'« expropriation larvée », 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 transfert de vos bénéfices vers le Canada. La gestion de ces risques se fait de la même manière que celle du risque de changements dans la législation ou la réglementation locale, décrite ci-dessus.

Si l'expropriation pure et simple représente un risque, vous devez préparer un plan d'urgence pour être en mesure de déplacer vos biens matériels à l'extérieur du pays ou rendre ces biens difficiles ou impossibles à utiliser le cas échéant.

Violence politique

Si vous êtes un exportateur, la violence politique dans un pays donné peut faire en sorte que vos clients locaux ne puissent livrer vos marchandises ou vous payer, ou que vous y perdiez vos équipements ou vos stocks. Si vous avez une société affiliée, vous pourriez la voir détruite, ou devoir l'abandonner si la violence ne diminue pas. 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 devez :

- choisir des partenaires et des clients qui sont au fait des pratiques d'affaires et de la situation politique locales et peuvent vous aider à éviter les problèmes potentiels;
- avoir des plans d'urgence pour pouvoir mettre rapidement votre équipement et vos stocks en lieu sûr;
- veiller à ce que les clauses de vos contrats tiennent compte du risque de violence politique.

Recours à l'assurance dans la gestion des risques politiques

Le fait de cerner, d'évaluer et de surveiller les aspects politiques du risque pays peut vous aider à très bien protéger votre entreprise. Cela dit, comme les conditions politiques et économiques peuvent changer du jour au lendemain, votre gestion des risques doit s'inscrire dans une perspective à long terme.

Dans ce domaine, EDC propose des **solutions d'assurance** efficaces. Beaucoup d'entre elles vous offrent d'ailleurs une protection contre divers types de risques politiques, ce que montre le tableau ci-dessous. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez le livre blanc d'EDC intitulé *Gestion du risque politique*.

Solution	Éléments assurés	Types de risque couverts
Assurance risques politiques – Investissements	Actifs investis à l'étranger	Expropriation, abandon d'activités forcé par la violence politique, non-transfert et non-convertibilité de devises, non-respect d'une sentence arbitrale par une contrepartie souveraine
Assurance risques politiques – Actifs	Équipements et stocks à l'étranger	Expropriation, abandon d'activités forcé par la violence politique, actifs endommagés par des actes de violence politique
Assurance pour fonds à l'étranger	Argent détenu dans des comptes bancaires à l'étranger	Non-convertibilité de devises et non-transfert vers un autre pays
Assurance contre le non-respect des obligations souveraines	Prêts consentis par une banque à un gouvernement ou à une entité gouvernementale admissible à l'étranger afin de soutenir l'exportation canadienne ou l'investissement à l'étranger	Défaut de paiement à la banque par l'emprunteur

Assurance frustration de contrat (CFI) (acheteurs du secteur privé)	Contrats signés avec une entreprise privée à l'étranger	Violence politique, moratoire sur la dette, restrictions à l'importation ou à l'exportation, non-transfert et non-convertibilité de devises, annulation ou non-renouvellement d'un permis ou d'une autorisation
Assurance frustration de contrat (CFI) (acheteurs du secteur public)	Contrats signés avec un gouvernement ou une entité gouvernementale admissible à l'étranger	Mêmes risques qu'avec l'Assurance frustration de contrat (acheteurs du secteur privé), plus les risques suivants : insolvabilité, défaut de paiement ou résiliation du contrat par l'acheteur
Assurance pour cautionnement bancaire	Appels d'un cautionnement admissible (notamment les cautionnements de soumission et d'exécution) par un acheteur étranger, si l'appel est motivé par un risque politique couvert	Violence politique, changements dans la législation, annulation ou non-renouvellement d'un permis ou d'une autorisation
Assurance comptes clients (acheteurs du secteur privé)	Ventes à l'exportation à un acheteur du secteur privé à l'étranger et contrats d'exportation signés avec un tel acheteur	Violence politique, restrictions à l'importation ou à l'exportation, non-transfert et non-convertibilité de devises
Assurance comptes clients (acheteurs du secteur public)	Ventes à l'exportation à un gouvernement ou à une entité gouvernementale admissible à l'étranger et contrats d'exportation signés avec un tel gouvernement ou une telle entité	Mêmes risques qu'avec l'Assurance comptes clients (acheteurs du secteur privé), plus les risques suivants : insolvabilité ou défaut de paiement, défaut de prendre livraison des marchandises ou refus des marchandises, résiliation du contrat par l'acheteur

PROTECTION CONTRE LES RISQUES DE NON-TRANSFERT ET DE NON-CONVERTIBILITÉ : LE CAS DE WOODBRIDGE FOAM CORPORATION

Woodbridge, située à Mississauga, est un important fournisseur et fabricant de pièces d'automobiles et de véhicules commerciaux et récréatifs. Joe Estriga, le trésorier de la société, estime que les risques de non-transfert et de non-convertibilité représentent le principal risque politique de Woodbridge. « Notre priorité est d'éviter de nous trouver dans l'impossibilité de rapatrier des espèces, dit-il. Nous mettons tout en œuvre pour réduire ces risques, mais nous y sommes exposés que nous le voulions ou non, et c'est pourquoi nous avons une assurance risques politiques auprès d'EDC : elle nous protège des risques que nous ne pouvons gérer autrement. »

CONCLUSION

Si vous êtes actif à l'étranger, comme exportateur ou investisseur direct, votre exposition au risque pays est inévitable. Vous pouvez cependant vous en prémunir et en réduire l'incidence en établissant un solide programme de gestion des risques, lequel devrait :

- vous permettre d'établir la probabilité des risques auxquels vous êtes exposé sur un marché étranger, et les pertes qui pourraient éventuellement en découler;
- prévoir comment vous allez atténuer les effets de ces risques s'ils se concrétisent;
- planifier une surveillance régulière des conditions politiques, économiques et socioéconomiques de vos marchés étrangers, et la diffusion au sein de votre entreprise de renseignements et d'analyses sur les risques.

En gérant efficacement le risque pays, vous pouvez tirer des avantages, comme la prévention de pertes financières et la création de nouveaux débouchés sur des marchés qu'autrement vous auriez dû éviter.

Financement. Protection de l'actif. Connaissance des marchés. Gestion des risques.

EDC peut vous aider à y voir plus clair.

- Besoin de financement pour prendre de l'expansion à l'étranger?
Nous pouvons vous aider à l'obtenir.
- Besoin d'assurer votre actif et vos comptes clients à l'étranger?
Nous pouvons vous montrer comment.
- Besoin d'en savoir plus sur les marchés et le commerce?
Nos experts sont là pour vous servir.
- Besoin de gérer des risques à l'étranger?
Nous pouvons vous aider à y parvenir.

Pour en savoir plus sur nos solutions, composez le numéro sans frais 1-800-229-0575 ou **écrivez-nous une question.** Nous répondons dans un délai d'un jour ouvrable (en semaine, entre 9 h et 17 h HE).

Pour tout renseignement, visitez **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.