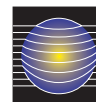


Cette fiche a été conçue pour aider les sociétés à mieux connaître les leviers financiers mis à leur disposition, en les regroupant sous quatre volets : **précommercialisation, commercialisation, production et vente.**



Centre des affaires
internationales
LAVAL TECHNOPOLE

Financez vos exportations...

À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE PROJET



Ceci
n'est pas
chinois

C'est Desjardins & Cie

C'est une façon de traduire en bénéfices
vos transactions internationales.

 **Desjardins**
Conjuguer avoirs et êtres

Pour les entreprises conquérantes



Centre des affaires internationales
LAVAL TECHNOPOLE

1555, boul. Chomedey, bureau 100
Laval (Québec) H7V 3Z1 CANADA
Téléphone : 450 978-5959
Télécopieur : 450 978-5970
Courriel : info@lavaltechnopole.com
www.lavaltechnopole.com/cailt

Le Centre des affaires internationales
de LAVAL TECHNOPOLE reçoit l'appui
financier de :



Canada

Immeuble Centropolis
2990, avenue Pierre-Péladeau, bureau 410
Laval (Québec) H7T 3B3 CANADA
www.dec-ced.gc.ca

Développement
économique, Innovation
et Exportation

Québec

Direction régionale de Laval
705, chemin du Trait-Carré, RC-30
Laval (Québec) H7N 1B3 CANADA
www.mdeie.gouv.qc.ca

Partenaire

Desjardins Centre financier aux entreprises
2550, boulevard Daniel-Johnson, bureau 210
Laval (Québec) H7T 2L1 CANADA
www.desjardins.com



Lorsqu'une entreprise amorce un projet d'exportation, elle doit s'assurer d'avoir les outils financiers qui lui permettront de réaliser ses objectifs à court, moyen et long terme. Bien que ses besoins en matière d'aide financière risquent d'évoluer au cours de son développement sur le marché international, l'entreprise exportatrice doit en tenir compte dès l'élaboration de sa stratégie d'exportation. Ceci, afin de garantir la viabilité du projet.

Du financement adapté pour les 4 étapes de votre projet

1	2	3	4
PRÉCOMMERCIALISATION	COMMERCIALISATION	PRODUCTION	VENTE
<p>À cette étape, l'exportateur doit financer des activités telles que la rédaction du plan d'affaires internationales, incluant l'étude du marché, l'enregistrement d'un brevet, l'homologation de produit et autres.</p> <p>Afin de préparer son projet d'exportation, l'entreprise peut se référer à la fiche TRANSPORTEZ-VOUS SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Subventions pour la réalisation d'une étude de viabilité (projet d'investissement) ou de faisabilité (projet d'offre de services professionnels) dans un pays en développement admissible. • PCI de l'ACDI. ■ Prêts sans intérêt pour la commercialisation. • DEC. ■ Contribution non-remboursable pour le développement des marchés. • MDEIE. <p><i>Il existe des aides financières générales et des aides sectorielles offertes, notamment, par le MAPAQ. Il existe aussi des aides financières territoriales offertes, entre autres, par le MDEIE (UBIFRANCE pour favoriser les exportations vers la France, par exemple).</i></p>	<p>Une fois le projet bien établi, l'entreprise doit le mettre en place.</p> <p>Cette démarche implique la prospection de marché, la conception d'outils promotionnels, l'embauche de personnel spécialisé et plusieurs autres activités.</p>	<p>Lorsque les démarches de développement sont concluantes, et que l'entreprise obtient des contrats, plusieurs outils financiers peuvent être considérés.</p> <p>L'entreprise devra, entre autres choses, s'assurer d'avoir un fonds de roulement suffisant et les équipements lui permettant de produire les quantités requises par ses acheteurs étrangers.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Financement préexpédition. <ul style="list-style-type: none"> • EDC garantie les prêts bancaires octroyés aux exportateurs pour leur permettre de disposer de fonds de roulement visant à financer les coûts initiaux des contrats d'exportation. ■ Garanties de cautionnement. <ul style="list-style-type: none"> • IQ et EDC peuvent garantir le prêt octroyé à un exportateur canadien qui doit en retour fournir un cautionnement à un entrepreneur américain. Il existe plusieurs autres types de cautionnement qu'EDC et IQ peuvent garantir. <p><i>Notez que ces aides s'adressent davantage à la commercialisation, mais qu'il existe également des aides spécifiques à l'amélioration de la productivité.</i></p>	<p>Lorsque l'entreprise a établi sa stratégie d'exportation et qu'elle conclue une vente, elle doit ensuite déterminer quels moyens utiliser pour gérer ses créances.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Affacturage à l'exportation : permet à l'entreprise de transférer (ou vendre) ses créances afin d'être payé plus rapidement. • Institutions financières et Coface. ■ Assurance-crédit : couvre le fournisseur en cas de non-paiement d'un client. • EDC, Euler Group et Coface. ■ Drawback : permet à une entreprise qui exporte de réclamer les frais déboursés pour importer. • ASFC. ■ Outils pour gérer la fluctuation des taux de change. • Institutions financières. ■ Garanties des lignes de change. • IQ et EDC. ■ Garanties de bon fonctionnement : demandées par des acheteurs étrangers qui désirent s'assurer que le produit acheté fonctionne bien. • IQ et EDC peuvent garantir le prêt octroyé à cet effet. ■ Prêts à l'acheteur étranger. • NORTHSTAR Financement du Commerce International et EDC appuient les exportateurs canadiens en offrant du financement aux acheteurs étrangers solvables qui se procurent des biens canadiens et des services connexes admissibles. ■ Modes de paiement : lettre de crédit ou crédit documentaire qui permet de réduire le risque en cas de non-paiement, transfert bancaire, mandat ou traite bancaire et chèque. • Institutions financières. ■ Garantie d'une lettre de crédit. • EDC et IQ. ■ Termes de paiements à déterminer en tenant compte des incoterms. • Consultez la fiche LA LOGISTIQUE DE DISTRIBUTION À L'EXPORT pour en savoir davantage sur les incoterms. <p><i>Notez que pour obtenir du financement, l'entreprise exportatrice doit préparer un plan d'affaires internationales qui démontrera la viabilité de son projet aux partenaires financiers. Le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE se fera un plaisir de vous appuyer dans cette démarche.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Prêts et marges de crédit pour l'achat d'équipements, l'implantation ou l'acquisition à l'étranger, la commercialisation et les immobilisations. • IQ, BDC, EDC et institutions financières. ■ Garanties de prêt et de marges de crédit. • IQ et EDC. ■ Capital de risque canadien ou étranger. • CLD de Laval, EDC et autres organismes publics et privés. 			

La majorité des outils financiers mentionnés peuvent être utilisés à chacune des étapes du développement de l'entreprise sur les marchés étrangers. **L'entreprise doit déterminer avec ses partenaires financiers quels programmes d'aide convient le mieux à ses besoins.** Les programmes présentés sont non exhaustifs.

LÉGENDE DES LEVIERS

- Leviers liés au processus d'exportation (développement des marchés).
- Leviers liés à la mécanique d'exportation (transactions).

LISTE DES ACRONYMES

ACDI	Agence canadienne de développement international
ASFC	Agence des services frontaliers du Canada
BDC	Banque de développement du Canada
CLD	Centre local de développement
DEC	Développement économique Canada
EDC	Exportation et développement Canada
IQ	Investissement Québec
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
MDEIE	Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
PCI	Programme de coopération industrielle