

Votre bilan, un levier de financement

METTRE À PROFIT VOTRE ACTIF POUR FINANCER VOTRE CROISSANCE À L'ÉTRANGER

Souvent, les petites et moyennes entreprises (PME) n'ont pas les moyens de prendre pied sur les marchés étrangers et se tournent donc vers les banques pour financer l'expansion et le maintien de leurs activités internationales.

Le financement qu'elles obtiennent ainsi peut prendre la forme d'une augmentation de marge de crédit, d'un prêt pour dépenses d'investissement (p. ex. nouvelle machinerie) ou encore d'un prêt à terme pour l'acquisition d'un bien à l'étranger. Le présent document montre comment l'actif qui figure sur votre bilan peut vous aider à cet effet.

TABLE DES MATIÈRES

Les défis du financement à l'exportation	3
Transformer vos comptes clients en trésorerie et en crédit	4
ASSURCommerce	4
Assurance comptes clients	5
Assurance frustration de contrat	5
Affacturage	6
Tirer profit de votre actif grâce aux garanties	6
Accroître votre fonds de roulement	6
Adosser une marge à des créances à l'étranger	7
Adosser une marge à des stocks à l'étranger	7
Adosser une marge à des crédits de R-D	8
Obtenir un prêt pour le financement de vos dépenses d'investissement	8
Obtenir un prêt pour l'acquisition d'une entreprise étrangère	8
Conserver votre marge de crédit opérationnelle	9
Garanties contractuelles	9
Contrats de change	10
Huit conseils pour convaincre votre banquier	10

LES DÉFIS DU FINANCEMENT À L'EXPORTATION

En soi, le commerce extérieur présente des risques plus importants que le commerce intérieur. Les paiements prennent plus de temps, la logistique est plus complexe et le risque de non-paiement est plus grand... et ce n'est que la pointe de l'iceberg. Par conséquent, dans bien des cas, les exportateurs obtiennent plus difficilement le financement nécessaire pour démarrer leurs activités à l'étranger que celui pour les activités intérieures. Le financement constitue en fait le plus grand obstacle que doivent surmonter les PME canadiennes souhaitant mener leurs activités par-delà les frontières.

Si les affaires ou encore le niveau de risque de crédit d'un exportateur suffisent pour appuyer la croissance de son entreprise à l'échelle internationale, le financement ne posera aucun problème. Mais si ses activités étrangères montent en flèche, ou si l'entreprise conclut d'importants contrats ou prévoit des investissements à l'étranger, il est probable que celle-ci atteigne rapidement sa limite de crédit obtenue auprès d'une banque. Or, sans crédit supplémentaire, l'entreprise devra peut-être refuser certains contrats, ce qui risque de ralentir sa croissance sur d'autres marchés ou d'y mettre fin carrément.

Les échéances de paiement peuvent aussi créer un besoin de crédit. Après tout, ce n'est pas parce qu'un exportateur attend un paiement qu'il peut cesser de faire les siens. Dans le commerce extérieur, les échéances de paiement de 180 jours sont chose courante; l'exportateur doit donc compter sur le crédit pour rentrer dans ses frais (p. ex. payer ses fournisseurs) lorsque le flux de trésorerie est à sec. Si sa capacité de crédit est limitée, il devra attendre d'avoir les fonds nécessaires pour profiter de nouveaux débouchés. Évidemment, ce genre de situation complique les projets de croissance.

Pour bien des exportateurs, la solution consiste à accroître leur crédit auprès de la banque. Et c'est grâce à leur actif qu'ils y arrivent. Par actif, on entend non seulement les fonds disponibles, mais aussi les comptes clients, les stocks, les biens immobiliers et les immobilisations corporelles, tant au pays qu'à l'étranger. La banque acceptera (ou refusera) de leur accorder du financement en fonction du type d'actif et de sa valeur.

Toutefois, avant d'entreprendre ce genre de démarches, il faut savoir à quoi s'attendre des institutions financières. De façon générale, elles sont prêtes à renflouer un fonds de roulement si les éléments d'actif énumérés ci-dessus sont offerts en garantie. Cela dit, elles sont réticentes si le financement demandé sert à ne pas subir de perte liée au marketing, aux salaires, au loyer et à la recherche-développement.

POINT DE VUE D'UN BANQUIER RBC : CE QUE NOUS CHERCHONS DANS UNE ENTREPRISE

« En matière de prêts, les banques canadiennes fondent leurs décisions sur le bilan », affirme Greg Matthews, directeur des comptes commerciaux à RBC Banque Royale. « En d'autres mots, elles prennent habituellement les décisions de cette nature en fonction de l'actif et se penchent donc toujours sur le bilan d'une entreprise et sur certains indicateurs qu'il révèle. Pour ce faire, elles examinent la situation financière de l'entreprise : à quel point emprunte-t-elle et à quel point est-elle endettée? Elles se penchent sur ses liquidités : si elle devait fermer demain, serait-elle en mesure de rembourser toutes ses dettes? Puis, elles étudient sa valeur corporelle nette : réinvestit-elle dans son exploitation ou verse-t-elle des dividendes? Les banques tiennent compte de tous ces facteurs pour déterminer si l'entreprise a les moyens d'assurer le service de sa dette, le cas échéant. Bref, peut-elle se permettre le prêt en question? »

TRANSFORMER VOS COMPTES CLIENTS EN TRÉSORERIE ET EN CRÉDIT

Les banques canadiennes adossent couramment des marges aux comptes clients pour financer les activités d'affaires, surtout s'il s'agit de créances sur le marché canadien. Par contre, s'il s'agit de créances étrangères, elles procèdent avec prudence. En pourcentage, la marge adossée aux créances étrangères est généralement moins élevée. Dans certains cas, les banques considèrent que le marché en question présente des risques trop grands, et le consentement n'a tout simplement pas lieu. En effet, le risque de non-paiement est habituellement plus important si le client réside à l'étranger, et, si tel est le cas, le risque de ne pas rembourser votre prêt est tout aussi grand. Naturellement, les banques tiennent compte de ces risques pour décider de vous prêter ou non, et dans quelle mesure.

Donc, que faire si vos exportations ont le vent dans les voiles, que la banque a déjà adossé une marge à vos comptes clients, mais que cela ne suffit pas pour faire rouler vos activités à l'étranger?

La solution est peut-être l'assurance comptes clients, qui protège votre entreprise contre le risque de non-paiement et lui permet d'accroître sa capacité d'emprunt. Voici comment : en assurant un compte client, la banque est certaine que vous serez payé même si votre client accuse un défaut de paiement. Et comme cela a pour effet de réduire grandement le risque, la banque est beaucoup moins réticente à l'idée d'accroître votre crédit.

EDC offre aux PME comme aux grandes entreprises une panoplie de produits d'assurance comptes clients, comme ASSURCommerce, l'Assurance comptes clients et l'Assurance frustration de contrat (impossibilité d'exécuter un contrat).

ASSURCommerce

Le produit **ASSURCommerce** d'EDC peut assurer jusqu'à 90 % de vos pertes attribuables, par exemple, au non-paiement ou à la faillite d'un client. Si vous souscrivez ce type de police, votre banque sera en mesure d'accroître votre crédit en fonction de la portion assurée des comptes clients. Par ailleurs, si vous n'avez que quelques clients à l'étranger mais souhaitez tout de même vous protéger contre le risque de non-paiement, ce genre d'assurance peut vous convenir.

Grâce à ASSURCommerce, votre capacité d'emprunt augmente considérablement. Prenons l'exemple suivant : un de vos clients passe une commande de 50 000 \$; toutefois, il vit dans un pays émergent, et votre banque refuse d'adosser une marge aux créances sur ce marché. Sans ASSURCommerce, vous ne disposerez

AUTRES FOURNISSEURS D'ASSURANCE COMPTES CLIENTS

Bon nombre d'institutions financières du secteur privé offrent aux entreprises canadiennes des produits d'assurance comptes clients. La section **Membres** du site Web d'**Assurances comptes clients Canada** propose une liste complète de ces institutions.

L'ASSURANCE COMPTES CLIENTS NE VOUS INTÉRESSE PAS?

Si vous ne voulez pas de ce type d'assurance, sachez qu'EDC offre aussi le **Programme de garanties d'exportations** (décrit plus loin), autre moyen d'adosser une marge à vos créances étrangères.

que du crédit que vous avez déjà. Dans le cas contraire, votre banque serait en mesure de vous avancer 90 % de cette nouvelle créance, soit 45 000 \$.

Assurance comptes clients

L'**Assurance comptes clients** (ARI pour *Accounts Receivable Insurance*) d'EDC couvre jusqu'à 90 % des pertes attribuables à divers risques commerciaux. Tout comme ASSURCommerce, l'ARI assure vos comptes clients, ce qui encourage votre banque à accroître votre crédit.

Encore une fois, votre capacité d'emprunt augmente considérablement : si une vente à l'étranger d'une valeur de 500 000 \$ est protégée par l'ARI à hauteur de 90 %, 450 000 \$ s'ajoutent à votre fonds de roulement. Cela a pour effet d'améliorer votre flux de trésorerie et vous permet d'étendre vos activités à l'étranger.

POINT DE VUE D'UN BANQUIER RBC : ADOSSER UNE MARGE AUX CRÉANCES CANADIENNES ET ÉTRANGÈRES

« Les banques ont l'habitude d'adosser une marge aux comptes clients sur le marché canadien qu'elles ont approuvés jusqu'à concurrence de 75 % hors créances prioritaires pour les durées de moins de 90 jours », affirme M. Matthews de RBC. « Mais sur le marché international, ce pourcentage varie. Pour une créance américaine, le pourcentage reste généralement le même : 75 %. Mais pour une créance européenne, au Royaume-Uni ou en Belgique par exemple, ce pourcentage passe à 65 %. Selon le cas, il se peut que l'entreprise n'obtienne pas ainsi le fonds roulement dont elle a besoin. Cependant, si elle souscrit à l'ARI d'EDC, sa banque pourrait accepter d'adosser une marge aux créances dans une proportion allant jusqu'à 90 %. Donc, supposons que vous vendez sur le marché américain, que vous disposez déjà d'une marge de 75 % de vos créances sur ce marché mais qu'il vous en faut encore un peu plus. L'ARI peut vous aider à obtenir les 15 % qui vous manquent. »

Assurance frustration de contrat

Tout comme l'ARI et ASSURCommerce, l'**Assurance frustration de contrat** (CFI pour *Contract Frustration Insurance*) rassure votre banque, qui sera plus encline à accroître votre crédit sachant que votre contrat est protégé. Ce produit assure les pertes admissibles attribuables à divers risques commerciaux et politiques jusqu'à concurrence de 90 %. Par exemple, la CFI peut couvrir 90 % des dépenses engagées à cause de l'annulation d'un contrat par l'acheteur étranger, et ce, même si aucune facture n'a encore été dressée. Si vous avez besoin d'augmenter votre fonds de roulement pour les besoins d'un contrat à l'exportation de services ou de biens ou d'un contrat relatif à un projet, la CFI est exactement ce qu'il vous faut.

Affacturage

L'affacturage, ou escompte des créances, consiste pour une institution financière à acheter vos créances avec escompte. Ainsi, elle assume le risque de non-paiement, et vous n'avez donc rien à lui rembourser si votre client ne paie pas. Cette solution présente un avantage : dès que vous facturez votre client, vous recevez votre paiement (moins l'escompte). Et comme vous êtes payé sur-le-champ, vous pouvez plus facilement gérer votre flux de trésorerie malgré les longues échéances de paiement.

Plusieurs institutions financières canadiennes offrent l'affacturage en collaboration avec EDC. Pour en savoir plus, [communiquez avec elles](#).

FIDUS SYSTEMS ASSURE SON AVENIR GRÂCE À UNE ASSURANCE CRÉDIT D'EDC

Fondée à Ottawa en 2001, Fidus offre des services de conception de produits électroniques et des services-conseils dans les secteurs des communications, des semiconducteurs, de l'informatique, de l'audiovisuel, de l'aéronautique et de la défense. L'un des défis à l'étranger, pour cette entreprise, est de se faire payer. « En acceptant d'assumer une perte importante causée par un défaut de paiement éventuel, la société s'exposerait à un risque financier inutile », souligne Vicki Coughy, chef de la direction financière et de l'exploitation de l'entreprise. « Nous n'avons pas d'énormes ressources, alors l'Assurance comptes clients est essentielle à nos activités à l'étranger. » Fidus détient cette assurance depuis plusieurs années, et Mme Coughy affirme que ce produit fait partie intégrante du processus de gestion du crédit de la société.

TIRER PROFIT DE VOTRE ACTIF GRÂCE AUX GARANTIES

L'assurance comptes clients et l'affacturage peuvent vous procurer les fonds nécessaires pour financer vos activités à l'étranger. Mais supposons que ces solutions ne suffisent pas et que vos besoins dépassent ce que votre banque veut bien vous accorder. Est-ce que ça s'arrête là?

Pas nécessairement. Bon nombre d'exportateurs canadiens ont vécu cette situation et ont découvert une solution qui convenait autant à eux qu'à leur banque : le **Programme de garanties d'exportations** (EGP, pour *Export Guarantee Program*) d'EDC. Aux termes de ce programme, EDC couvre le financement demandé à votre banque, qui sera ainsi plus à même d'augmenter votre fonds de roulement pour vos activités à l'étranger. L'EGP est très souple et peut couvrir une grande variété d'options. Voici quelques exemples.

Accroître votre fonds de roulement

Supposons que votre entreprise vend la majeure partie de sa production aux États-Unis. Les ventes montent en flèche, et vous avez besoin d'augmenter votre marge de crédit opérationnelle. Votre banque hésite face au risque que présente la croissance rapide de votre

entreprise et n'est pas prête à l'augmenter. La solution : une garantie EGP couvrant jusqu'à 75 % de votre nouvelle marge. Comme la banque n'assume que 25 % du risque, elle peut vous accorder un financement plus élevé, ce qui vous permettra de développer vos activités.

Adosser une marge à des créances à l'étranger

Habituellement, votre banque alimente votre fonds de roulement en adossant une marge à vos créances canadiennes. Supposons maintenant que vous avez besoin de fonds pour financer votre croissance sur des marchés étrangers. Vous demandez à votre banque qu'elle en fasse autant avec vos créances étrangères, mais celle-ci refuse en raison du risque de non-paiement. Plutôt que de vous déclarer vaincu, travaillez de concert avec elle pour demander à EDC de mettre en place une garantie EGP couvrant 65 % de la valeur de vos créances. Tout le monde y gagne : la banque assume un risque acceptable et vous obtenez les fonds dont vous avez besoin.

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.

Adosser une marge à des stocks à l'étranger

Votre banque n'hésitera pas à adosser une marge aux stocks que vous possédez au Canada. Mais si vos stocks se trouvent à l'étranger, c'est une tout autre histoire. Encore une fois, la garantie EGP pourrait servir à réduire le risque que doit assumer la banque, et cette dernière adossera une marge à vos stocks à l'étranger comme elle le fait pour ceux au Canada.

POINT DE VUE D'UN BANQUIER RBC : FINANCEMENT DES BONS DE COMMANDE

« Parfois, une entreprise a une magnifique occasion à l'étranger, raconte M. Matthews, mais elle a beau avoir le bon de commande en main, elle n'a pas le fonds de roulement nécessaire pour l'exécuter. Dans ce genre de situation, la solution peut être le financement des bons de commande, qui lui permettrait d'obtenir du financement plus tôt que normalement, soit avant même l'établissement du compte client. Seule, votre banque ne peut assumer un tel risque, mais avec l'aide d'EDC, elle le pourra sûrement. En d'autres mots, une fois la garantie EGP confirmée, elle pourra plus aisément financer un projet ou une transaction en cours d'élaboration. Grâce à cette garantie, les banques peuvent fonder leurs décisions de financement sur les bons de commande, et les entreprises peuvent remplir leur mandat et augmenter leur chiffre d'affaires. »

Adosser une marge à des crédits de R-D

Supposons que votre entreprise exporte la majeure partie de sa production et souhaite élargir ses activités de R-D. Pour obtenir le fonds de roulement nécessaire, vous demandez à votre banque d'adosser une marge aux crédits d'impôt de fin d'année que vous obtiendrez dans le cadre du programme du gouvernement fédéral Recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE). Votre banque estime que les risques sont trop grands. La solution : la garantie EGP qui couvre 75 % des crédits d'impôt de RS&DE et grâce à laquelle votre banque n'a plus qu'à assumer 25 % du risque. Ainsi, vous obtenez le financement nécessaire pour poursuivre vos activités de R-D.

Obtenir un prêt pour le financement de vos dépenses d'investissement

Supposons que vos ventes à l'étranger montent en flèche et que vous avez besoin d'un prêt pour financer l'achat de matériel de production. Cependant, votre banque hésite à assumer le risque qui s'y rattache, et cela brouille votre projet d'expansion. Si votre banque et EDC s'entendent sur une garantie EGP, cette première sera plus encline à prendre le risque – maintenant bien plus raisonnable – lié au prêt. Ensuite, elle vous accordera le prêt qu'il vous faut, et vous serez en mesure d'acheter de l'équipement et de répondre à la demande croissante sur les marchés étrangers.

Obtenir un prêt pour l'acquisition d'une entreprise étrangère

Supposons que votre entreprise a décidé d'acquérir une société américaine et que, pour ce faire, elle doit obtenir un prêt bancaire. Toutefois, l'octroi de ce prêt ferait hausser son ratio capitaux empruntés/capitaux propres au-delà de la limite acceptable selon votre banque. Vous et cette dernière devez donc aborder EDC et travailler de concert pour mettre en place une garantie EGP couvrant 100 % du prêt pendant trois ans. Une fois le prêt accordé, vous pouvez faire l'acquisition de l'entreprise américaine.

FOURQUEST ENERGY PREND DE L'EXPANSION GRÂCE À UN PRÊT POUR DÉPENSES D'INVESTISSEMENT

Depuis 2008, FourQuest Energy, d'Edmonton, offre aux industries du pétrole et du gaz des services de pré-mise en service et de mise en service pour diverses installations, telles des raffineries. En 2010, l'entreprise a eu l'occasion de travailler à un projet d'envergure au Kazakhstan, mais devait d'abord obtenir un important prêt pour l'acquisition d'équipement. « Sans la garantie EGP d'EDC, nous n'aurions jamais pu obtenir le prêt et n'aurions jamais pu accumuler assez de capitaux », confirme Nik Grgic, président de FourQuest. « Par chance, EDC a décidé de nous appuyer, car c'est ce qui nous a véritablement permis de décrocher ce premier contrat à l'étranger. »

CONSERVER VOTRE MARGE DE CRÉDIT OPÉRATIONNELLE

Accroître votre crédit n'est pas le seul défi financier que vous aurez à relever en tant qu'exportateur. Dans certaines situations, comme le nantissement d'un prêt, vous devrez carrément éviter qu'on vous le réduise. En effet, les banques se nantissent souvent en diminuant la marge de crédit opérationnelle, ce qui restreint le crédit de l'entreprise.

Cette situation peut survenir si un client étranger exige une garantie d'exécution, ou si vous voulez acheter un contrat de change pour vous protéger contre les fluctuations du dollar canadien. Dans les deux cas, EDC peut vous aider.

Garanties contractuelles

Les garanties contractuelles les plus courantes sont les garanties de soumission, de restitution d'acompte, d'exécution, de paiement de main-d'œuvre ou de matériaux, et de bon fonctionnement. Il se peut qu'un de vos clients exige ce genre de garantie pour conclure un contrat ou même dans une soumission.

Si tel est le cas, votre banque pourra fournir cette garantie, généralement sous forme de lettre de crédit (LC) de soutien valable pour un pourcentage de la valeur du contrat. Ainsi, vous promettez à votre client d'honorer certaines clauses du contrat et soutenez cette promesse avec des fonds. Si vous n'honorez pas votre promesse, votre banque sera tenue de verser la somme indiquée dans la LC.

Pour se protéger, la banque vous demandera un nantissement de valeur égale à la somme garantie. Si vous n'êtes pas en mesure de le faire, elle bloquera probablement la somme en question dans votre marge de crédit opérationnelle. Malheureusement, cela aura pour effet d'amenuiser votre fonds de roulement au moment où vous en avez le plus besoin, voire de vous obliger à renoncer à un contrat étranger rentable.

Pour éviter ce contretemps, ayez recours à la **Marge pour garanties de cautionnements bancaires** (Marge PSG, pour *Performance Security Guarantee*), grâce à laquelle EDC peut fournir à votre institution financière une garantie couvrant 100 % de la somme indiquée sur la LC. Ainsi, votre banque n'aura plus besoin du nantissement, et vous pourrez poursuivre vos activités relatives au contrat et profiter pleinement de votre marge de crédit opérationnelle.

Cela dit, sachez que les lettres de crédit de soutien présentent des risques. Par exemple, si le client juge que vous n'avez pas respecté votre contrat, il peut réclamer à votre banque la

CANADIAN HYDRO COMPONENTS ÉTEND SES ACTIVITÉS À L'ÉTRANGER GRÂCE À LA MARGE PSG

Canadian Hydro Components (CHC), entreprise d'Almonte, en Ontario, construit des turbines de centrales hydroélectriques depuis 1987. « Pour les grands chantiers hydroélectriques, on exige presque toujours une garantie, souvent considérable », dit Andrew Treble, chef de la direction financière. « Comme petit exportateur du secteur de l'énergie, il nous est difficile d'obtenir un appui économiquement viable pour répondre à nos besoins en matière de garantie. Voilà pourquoi les Marges PSG d'EDC sont essentielles à nos activités et en font maintenant partie intégrante. Sans elles, les demandes de nantissement limiteraient largement notre capacité à gérer et à accroître nos activités d'exportation. »

somme indiquée dans la LC. Comme les lettres de crédit sont inconditionnelles et irrévocables, votre banque doit s'exécuter, et ce, même si la prétention du client est non fondée (« appel injustifié »). Au bout du compte, vous perdez votre argent.

Heureusement, EDC offre l'**Assurance pour cautionnement bancaire**. Cette assurance peut être utilisée seule ou jumelée à la Marge PSG; elle couvre jusqu'à 95 % de vos pertes occasionnées par un appel injustifié d'un client à l'étranger.

Contrats de change

La fluctuation du taux de change peut entraîner d'importantes pertes. Ce risque est encore plus grand si les échéances de paiement sont longues, ce qui est généralement le cas en commerce international.

Afin de vous protéger, travaillez avec votre banque à l'établissement d'une stratégie de couverture du risque de change, ou demandez-lui tout simplement de vous vendre un contrat de change. Ce contrat permet de fixer le taux de change de sorte que vous ne soyez pas perdant si la fluctuation ne joue pas en votre faveur. Par contre, avant de vous le vendre, il se peut que votre banque exige que vous lui fournissiez un nantissement représentant jusqu'à 15 % de la valeur du contrat de change.

Fort probablement, elle se procurera ce nantissement en bloquant une partie de votre marge de crédit opérationnelle. Ainsi, si votre contrat de change est d'une valeur de 1 million de dollars, vous perdrez accès à 150 000 \$ en crédit et ne le regagnerez qu'après avoir été payé – peut-être des mois plus tard. Or, cet argent vous serait sans doute bien utile pour réaliser d'autres transactions.

Face à cette situation, vous devriez vous prévaloir de la **Garantie de facilité de change** (FXG, pour *Foreign Exchange Facility Guarantee*) d'EDC. Une fois la garantie en place, votre banque se saura protégée et ne vous demandera pas de lui fournir un nantissement.

HUIT CONSEILS POUR PARLER COMMERCE AVEC VOTRE BANQUIER

Bien qu'EDC puisse vous aider à obtenir du financement de votre banque, c'est quand même à vous de la convaincre du bien-fondé de votre demande. Pour y parvenir, il faut savoir quelles seront ses attentes. Voici quelques renseignements de base.

1. Avant de rencontrer votre banquier, déterminez quelles demandes de financement sont susceptibles d'être acceptées et lesquelles ne le sont pas. Tentez également d'obtenir l'opinion de prêteurs qui connaissent votre secteur.
2. Aidez votre banquier à comprendre ce que vous faites (historique, situation actuelle, objectifs). Résumez-lui vos activités et parlez-lui de votre secteur et des marchés que vous ciblez.
3. Indiquez clairement le montant que vous souhaitez emprunter, les motifs de cet emprunt et, surtout, les fins auxquelles cet argent servira. Mettez toutes les chances de votre côté en fournissant des prévisions.

4. Montrez-lui que vous avez un plan d'affaires à jour et que celui-ci décrit l'orientation stratégique de votre entreprise. Montrez-lui aussi des données récentes qui illustrent un progrès financier concordant avec ce plan.
5. Montrez-lui que vous avez un certain sens de la finance et des affaires et que vous savez faire appel à des membres de profession libérale (comptables, avocats, autres conseillers).
6. Généralement, les banquiers aiment prêter pour la croissance. Faites-lui savoir que vous investissez dans votre entreprise à long terme. Autrement dit, si le gros de vos bénéfices se transforment en dividendes, ce n'est pas le meilleur moment de demander du financement pour une expansion.
7. Si le chiffre d'affaires de votre entreprise est d'au moins 1 million de dollars, assurez-vous que vos administrateurs tiennent régulièrement des réunions en bonne et due forme. Au fur et à mesure qu'une entreprise croît et que sa structure se complexifie, démontrer que son conseil d'administration a de bonnes pratiques rassure les prêteurs éventuels.
8. Si votre banquier vous refuse un prêt en raison de risques trop grands ou de marchés trop nouveaux, parlez-lui d'EDC.

Financement. Protection de l'actif. 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 vos comptes clients à l'étranger? **Nous pouvons vous montrer comment.**
- Besoin de gérer des risques à l'étranger? **Nous pouvons vous aider à y parvenir.**

Pour en savoir plus, composez notre numéro sans frais 1 800 229-0575 ou **écrivez-nous**.

Nous répondons aux demandes dans le jour ouvrable suivant (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.