

Les Agences de crédit à l'exportation

... une source de financement à considérer

Dans le contexte actuel, les entreprises constatent que l'identification de sources adéquates de financement pour le lancement de projets ou l'achat d'équipement représente toujours un défi considérable. Dans certains cas, nous croyons qu'il est souhaitable de considérer les produits financiers des Agences de crédit à l'exportation (ACE) comme source alternative de financement.

Que sont les Agences de crédit à l'exportation?

Les ACE sont des institutions gouvernementales ou para-gouvernementales dont la mission première est de faciliter le commerce extérieur du pays qu'elles supportent. Elles interviennent entre un vendeur et un acheteur de biens en fournissant des produits d'assurances, de cautionnement, de financement de travaux de fabrication et de crédit acheteur. Au Canada, ce mandat incombe à Export Développement Canada (EDC). Il est important de noter l'existence de plus de 70 agences qui ont des mandats similaires pour leur pays respectif. Les activités de financement des ACE ne cessent de croître. Pour l'année 2008 seulement, elles ont été à l'origine de plus de 1 400 milliards d'engagements financiers.

Traditionnellement, le rôle des ACE a été d'appuyer - et surtout d'assurer - les transactions d'importance entre les pays et souvent de favoriser l'aide au développement dans un contexte lié aux fournitures en provenance du pays qui contribue l'aide. Plus récemment, les agences ont convenu d'harmoniser leurs règles d'intervention en adoptant des lignes directrices communes sur les taux d'intérêt, des directives sur l'impact environnemental des projets et des normes anti-corruption. L'impact des changements a aussi rendu leurs produits financiers plus accessibles aux entreprises.

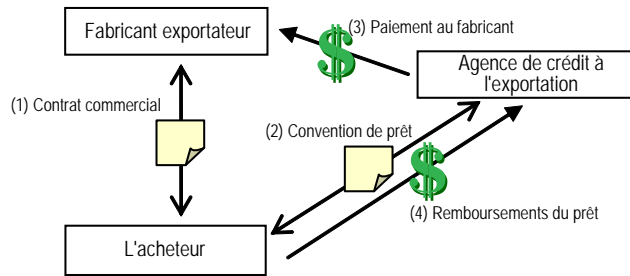
Le principe de fonctionnement?

Il y a diverses façons de structurer un financement à l'exportation. Retenons deux approches qui nous intéressent plus particulièrement soit (1) les prêts directs et (2) les garanties de prêts.

Les prêts directs

Considérons un projet de capital qui inclut l'achat d'équipement ou de machinerie qui doit être importée. Dès que les négociations débutent entre le vendeur et l'acheteur, il y a lieu d'explorer la disponibilité de produits financiers ACE dans le pays d'origine ou les biens seront fabriqués. Le cas échéant, l'acheteur pourra emprunter auprès de l'ACE qui déboursa les sommes directement à l'exportateur. L'acheteur verra à rembourser le prêt aux conditions convenues.

Le schéma suivant résume bien la transaction avec l'intervention de l'ACE.



Les termes et conditions des emprunts auprès des ACE peuvent varier d'une transaction à l'autre mais généralement les financements sont de l'ordre de 85% de la valeur des biens acquis. La période d'amortissement du prêt est fonction du bien financé mais peut atteindre 15 années. Les frais d'assurance varient d'un pays à l'autre. Les prêts requièrent normalement le nantissement du bien acquis ou une caution de remplacement acceptable.

Les garanties de prêts

Dans certains contextes d'affaires, l'ACE choisira plutôt de fournir une garantie à une institution locale auprès de laquelle l'acheteur obtiendra le financement des biens qu'il entend acquérir. Ces garanties peuvent couvrir de 75% à 85% de la facturation et atteindre 95% pour certains types d'achats de technologie. Une telle garantie est particulièrement utile pour a) fournir à l'acheteur des leviers autrement non disponibles, et b) assouplir les conditions bancaires.

