

## \$ TROUVER LES CAPITAUX POUR FINANCER VOS ACTIVITÉS INTERNATIONALES

Vous cheminez sur la voie de la croissance à l'échelle internationale, et votre prochaine étape consiste à trouver les fonds qui vous permettront d'aller de l'avant. La recherche de financement exige de la patience et de la persévérance. Bien menée, cette démarche peut donner d'excellents résultats.

Par où commencer? Nous vous proposons ici les perspectives de trois professionnels : Thierry Weissenburger, délégué commercial principal à Boston, Étienne Grall, Exportation et Développement Canada (EDC), et Meghan Dear, PDG, Localize.



Meghan Dear, PDG  
Localize

### À quel moment devrais-je penser à du financement

Meghan : « Assurez-vous d'être prête. Pendant trois ans, j'ai financé moi-même Localize, puis j'ai adopté une démarche d'expansion de l'entreprise très stratégique. Mon entreprise suscitait l'intérêt des investisseurs, et j'ai pris le temps d'évaluer ceux que je voulais dans notre entourage. »

### Pourquoi chercher du financement?

Meghan : « Le financement offre une voie directe vers la croissance. Nous avons évalué ce qu'il fallait faire pour évoluer graduellement et pénétrer le marché des États-Unis : améliorer notre produit, embaucher d'autres concepteurs de logiciels et délaissier notre démarche de développement des affaires fondée sur le « porte à porte » afin d'en adopter une plus stratégique. »

### Quelles options de financement s'offrent à moi?

Thierry : « Bon nombre d'entrepreneurs se lancent seuls et obtiennent des capitaux en invitant leurs familles et amis à investir dans leur entreprise. Pour réunir des quantités plus importantes de capital, il existe d'autres options : un financement par l'intermédiaire de votre banque ou de la Banque de développement du Canada (BDC), qui a récemment alloué 700 millions de dollars de fonds existants pour financer des entreprises détenues par des femmes. Pour les entreprises à forte croissance, un financement par actions ou capital de risque constituent également des options. »

### Comment EDC peut-elle m'aider?

Étienne : « Les produits financiers d'EDC facilitent la tâche aux entreprises qui souhaitent exercer des activités à l'étranger, de même qu'à leur banques. Son Assurance comptes clients vous garantit

que vous serez payée pour ce que vous vendez. Et le financement qu'elle offre aux clients aide votre client international à acheter votre produit. Vous exécutez un gros contrat? Le Programme de garanties d'exportations d'EDC peut fournir à votre banque une garantie de prêt pouvant aller jusqu'à 100 p. 100 de la valeur du contrat pour lui permettre de financer vos coûts. »

### Comment le SDC peut-il m'aider?

Thierry : « Nous vous aidons à cibler des investisseurs que votre entreprise pourrait intéresser. Si vous participez à certains de nos programmes spécialisés, comme le programme Accélérateurs technologiques canadiens, nous nous assurons que vous avez une présentation solide, vous mettons en contact avec des mentors canadiens qui connaissent le marché et vous prodiguons des conseils pour vous aider à attirer l'investissement. »

## TROUVER DU FINANCEMENT À L'APPUI DE VOTRE CROISSANCE

**L'Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire** | Commerce général, innovation, entreprise sociale et les prêts aux jeunes [cbdc.ca/fr](http://cbdc.ca/fr)

**Banque de développement du Canada** | Fonds de la BDC pour les entreprises détenues par des femmes [bdc.ca](http://bdc.ca)

**Les femmes d'affaires en commerce international** | Information pancanadienne sur les programmes gouvernementaux de subvention et de financement [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca)

**Service des délégués commerciaux du Canada** | Nouveau financement annoncé dans le budget de 2015. Communiquer avec FACI pour obtenir des détails [deleguescommerciaux.gc.ca](http://deleguescommerciaux.gc.ca)

**Exportation et développement Canada** | Les solutions de financement et d'assurance pour les exportateurs [edc.ca](http://edc.ca)

**Accès aux marchés d'exportation** | Programme d'expansion internationale des affaires destiné aux entreprises de l'Ontario [exportaccess.ca/fr](http://exportaccess.ca/fr)

**Programme d'aide à la recherche industrielle** | Le financement des services pour soutenir l'innovation et accélérer la croissance [nrc-cnrc.gc.ca/irap-pari](http://nrc-cnrc.gc.ca/irap-pari)

**Industrie Canada** | Information sur le financement des entreprises par le gouvernement [entreprisescanada.ca/fra](http://entreprisescanada.ca/fra)

**Initiative pour les femmes entrepreneurs** | Prêts pour les femmes d'affaires de l'Ouest canadien [wd.gc.ca/fra](http://wd.gc.ca/fra)

### « Conseil avisé : soyez rigoureuse

« Les meilleurs conseils que je peux vous donner en ce qui concerne l'exportation? Sollicitez l'appui de comptables et d'avocats qualifiés pour vous aider à maîtriser les règles des différents marchés. Assistez à des salons professionnels tout d'abord en tant que visiteur pour en déterminer le potentiel. Pour augmenter vos ventes, essayez de forger des partenariats avec des fournisseurs non concurrents. Lorsque vous faites votre entrée sur le marché, travaillez avec des distributeurs, mais prenez soin de ne pas mettre tous vos œufs dans le panier d'un même distributeur. Ils ne sont pas aussi passionnés par vos produits que vous l'êtes. »

Cheryl Dawn Smith, Hortygirl  
Langley (Colombie-Britannique)