

Financer votre entrée dans la CE

Les facteurs suivants sont importants pour déterminer le mode de financement de l'alliance. Ils doivent être examinés dans leur ensemble, ils sont interreliés et la décision sur la forme et le montant du financement devrait être prise selon l'influence que chaque facteur a sur l'ensemble de l'entente.

La structure de l'alliance

Le type d'alliance stratégique que vous envisagez influencera la taille et la nature de l'engagement financier nécessaire à cette alliance. Par exemple, une entreprise conjointe dont les parts sont réparties également entre les actionnaires exigera des arrangements financiers différents de ceux d'un contrat de licence ou d'un contrat de commercialisation. Plus que les autres formes de collaboration, les entreprises conjointes comportent d'importantes obligations juridiques et financières. De fait, les accords de commercialisation, de fabrication et les concessions réciproques de licences ne nécessitent pas beaucoup d'engagement financier étant donné l'utilisation faite de ressources déjà existantes dont le financement peut se faire à même des budgets d'opérations existants.

Les rôles des parties

La somme qu'une entreprise est prête à investir dans une alliance dépendra de son rôle. Elle peut assurer le rôle du financier, auquel cas elle assume la responsabilité de fournir le capital pour la totalité du projet. Si l'entreprise veut avoir le contrôle du projet, il lui faudra faire des investissements financiers correspondants. Il peut arriver qu'un investissement soit nécessaire pour démontrer le sérieux de l'engagement vis-à-vis d'un projet. Il peut aussi se limiter à une exploration initiale des possibilités futures de collaboration.

Si le rôle de l'une des parties se limite à apporter son savoir à un projet, elle peut offrir les droits d'un brevet qu'elle détient en échange de parts dans l'entreprise conjointe. Ce type de transaction peut être particulièrement avantageux quand le pays dans lequel le transfert est fait taxe les dividendes d'action à un taux inférieur à celui auquel il impose les redevances provenant de brevets.

Les sources disponibles de capital

Les disponibilités de financement local sont importantes. Les entreprises canadiennes peuvent trouver des sources de capital dont les coûts sont raisonnables dans d'autres pays et régions. Les gouvernements régionaux ainsi que leurs institutions peuvent être d'une grande aide pour permettre de trouver les sources de financement local (cf. chapitre 5).

Les institutions privées telles que les banques et les fournisseurs peuvent trouver dans ces transactions des possibilités d'affaires attirantes et présentant un risque raisonnable par rapport au rendement potentiel. Des garanties peuvent aussi être offertes par l'une des parties, aidant ainsi l'entreprise conjointe à obtenir un financement à des taux plus raisonnables sans engager les fonds internes de l'un ou l'autre des partenaires. Suivant la force

et la réputation individuelle des deux parties, une émission d'actions est possible dans le pays où l'investissement est prévu.

Les institutions internationales de prêt, telles que la Banque européenne d'investissement (BEI) pourraient avoir intérêt à participer financièrement à l'entreprise conjointe si celle-ci correspondait à leurs intérêts. Par exemple, la CE travaille de concert avec la BEI, par le Canal de «New Community Instrument IV» pour accumuler un capital destiné aux petites et moyennes entreprises.

Les aspects fiscaux et juridiques

Les sociétés canadiennes sont imposables sur leurs revenus mondiaux, alors que les entreprises étrangères ou celles contrôlées par des entreprises étrangères sont taxées au Canada uniquement sur leurs revenus de source canadienne. Les lois fiscales d'autres pays divergent sur les questions de résidence et de contrôle. Ainsi, le taux d'imposition et la juridiction fiscale sont définis par l'origine nationale des propriétaires et le lieu où l'entreprise est domiciliée.

Le but des conventions fiscales est de prévenir la double taxation, d'établir une coopération entre les autorités fiscales des pays signataires, d'assurer aux contribuables une équité de traitement et d'assurer le respect des législations fiscales de chacun des signataires. Ces conventions ont tendance à réduire le montant d'impôts qu'une entreprise d'un pays doit payer dans l'autre. Ainsi, en préparant une alliance, il est important de définir le meilleur moyen de prendre avantage des diverses conventions fiscales qui existent entre le Canada et les pays d'Europe. Une bonne planification peut sensiblement réduire le fardeau fiscal.

Les risques et les bénéfices

Le rendement financier anticipé en regard du risque peut dépasser toutes les autres formes d'investissement disponibles comme celles des marchés monétaires ou d'autres projets d'affaires. Dans une telle situation, si les fonds sont disponibles, l'entreprise pourrait désirer assumer la responsabilité financière de la plus importante partie des investissements.

Mettre au point un relevé des critères financiers

Votre entreprise devrait formuler les critères financiers qui vont lui permettre de définir les objectifs de performance financière, les politiques relatives à l'investissement, les risques du financement, l'émission de nouvelles actions, les revenus cumulés et les objectifs de bénéfice par action. Ce relevé devrait se préoccuper aussi de vos intentions quant à vos besoins financiers, à vos sources de financement, et à vos principaux indicateurs financiers ainsi que vos objectifs de dividendes. Enfin, ce relevé décrira l'organigramme et la structure que vous utiliserez pour gérer les affaires financières de l'entreprise conjointe proposée.