

Aujourd'hui, bon nombre de jeunes entrepreneurs songent à l'exportation dès qu'ils se lancent en affaires. Pour eux, le Canada est leur base d'opérations et le monde entier leur marché. Même si l'exportation peut profiter grandement à votre entreprise, cette activité comporte en revanche des risques financiers indéniables. D'où la préoccupation principale : que faire si vous n'êtes pas payé?

Comme plus de 90 % de sa clientèle est composée de PME, EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA (EDC) a aidé un nombre incalculable d'exportateurs novices et de petites entreprises à élargir leur activité à l'échelle du globe. Les services de financement du commerce extérieur et d'assurance d'EDC peuvent vous aider à réduire vos risques et à conclure des marchés à l'étranger, que vous exportiez vos produits de l'autre côté de la frontière ou sur des marchés émergents à risque élevé.

« Notre équipe des petites entreprises peut vous aider à réduire vos risques et à obtenir davantage de fonds de roulement lorsque vous exportez », affirme Linda Graupner, directrice de groupe, Équipe des exportateurs en essor à EDC. « Vous pouvez ainsi vous concentrer sur le développement de vos produits et services et leur vente sur des marchés à l'extérieur du Canada, sans vous soucier de savoir si votre acheteur étranger vous paiera »

Voici les cinq règles d'or de l'exportateur, selon EDC.

## 1. « Soyez payé pour votre travail »

Vous assurez vos autres actifs importants, alors pourquoi ne pas assurer vos ventes? L'assurance-comptes clients d'EDC protège vos ventes à crédit, en cas de non-paiement de la part de votre acheteur, jusqu'à concurrence de 90 % de vos pertes. Et, bien souvent, sachant que vos contrats sont assurés par EDC, votre banque pourrait vous consentir un prêt qui augmentera vos fonds de roulement.

## 2. « Offrez de meilleures modalités à votre client. »

Tous les acheteurs sont attirés par des modalités de paiement plus souples, mais combien d'entreprises peuvent se permettre de les offrir? Grâce aux services d'assurance à l'exportation d'EDC, offrez à vos acheteurs ce qu'ils recherchent : de plus longs délais pour vous payer.

## 3- « Obtenez plus de votre banque. »

Comme petit exportateur, vous savez combien il est difficile d'obtenir des fonds de roulement pour financer les coûts de préexpédition de nouveaux contrats d'exportation. En collaboration avec les banques canadiennes, EDC a mis sur pied une garantie de partage des risques qui couvre la plus grande part d'un prêt bancaire pour financer ces coûts. EDC collabore également avec des institutions financières pour permettre aux petits exportateurs d'avoir accès à d'autres sources de fonds de roulement.

## 4. « Convertissez vos créances en liquidités. »

L'assurance-comptes clients d'EDC peut non seulement vous rendre plus concurrentiel, elle peut également vous permettre de convertir vos créances à l'exportation en ventes au comptant. Si vous vendez des biens d'équipement et des services connexes, EDC peut également offrir des prêts directs à vos acheteurs étrangers. Dans tous ces cas, c'est EDC — et non votre entreprise — qui assume les risques du remboursement.

## 5. « Obtenez des réponses immédiates en ligne. »

Deux services en ligne d'EDC aident les exportateurs à vérifier rapidement et facilement le crédit d'acheteurs potentiels et à obtenir une assurance pour une transaction en particulier. Grâce à la base de données internationale d'EDC, qui renferme des données sur plus de 70 millions d'entreprises, Vérif-EXPORT vous permet de vérifier si un acheteur est assurable pour le montant de la vente. ProtEXPORT vous permet d'obtenir sur-le-champ des estimations de la couverture offerte si l'acheteur peut être assuré. Consultez [www.edc.ca/cyberservices](http://www.edc.ca/cyberservices).

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Pour joindre EDC, composez le 1-800-850-9626 ou consultez le site [www.edc.ca](http://www.edc.ca).



### L'abc de l'exportation, grâce à l'apprentissage en ligne

Vous songez à exporter? Voici des outils en ligne qui peuvent vous aider.

- Misez sur nos cours en ligne pour les PME :
  - Introduction au commerce international
  - Destination : marchés internationaux
  - Gestion de trésorerie
  - Financement d'entreprise

Inscrivez-vous à [www.edc.ca/coursenligne](http://www.edc.ca/coursenligne) et profitez d'une période d'essai gratuit de 90 jours.

- Vérifiez si vous êtes prêt à exporter, grâce à Prêt-à-EXPORT, outil diagnostique offert gratuitement par EDC. Remplissez le questionnaire Prêt-à-EXPORT sur le site : [www.edc.ca/cyberservices](http://www.edc.ca/cyberservices).

## YouthBiz

Evan Carmichael a 23 ans, mais ne vous laissez pas tromper par son jeune âge. Il est déjà copropriétaire et directeur de l'exploitation de Redasoft, entreprise de solutions logicielles mondiales qui est active dans 30 pays. Il est aussi fondateur de Evan Carmichael & Associates, société d'experts-conseils située à Toronto, et cofondateur et coordonnateur du site Internet YouthBiz ([www.youthbiz.biz](http://www.youthbiz.biz)) qui aide les jeunes entrepreneurs à se mettre en rapport avec d'autres jeunes chefs d'entreprises à travers le monde.

Créé en février 2003, YouthBiz est une idée de TAKINGITGLOBAL (TIG) ([www.takingitglobal.org](http://www.takingitglobal.org)) — organisation internationale en ligne qui met en contact des jeunes gens de 220 pays et leur permet de collaborer à des projets visant à redresser des problèmes

mondiaux et à apporter des changements positifs.

L'Organisation en ligne YouthBiz compte actuellement 1 500 membres à l'échelle mondiale, dont 500 au Canada. « YouthBiz permet aux jeunes entrepreneurs d'afficher un profil de leur entreprise, de communiquer avec d'autres jeunes chefs d'entreprises oeuvrant dans des domaines connexes partout dans le monde et, si tout va bien, de former des partenariats dans le meilleur intérêt de chacun », explique M. Carmichael. Les membres peuvent aussi afficher des problèmes, par exemple,

comment pénétrer un marché donné, tandis que d'autres peuvent proposer des solutions.

Dans la région de Toronto, TIG YouthBiz, en collaboration avec Evan Carmichael & Associates, organise aussi des séminaires gratuits sur l'entrepreneuriat, notamment sur des sujets tels que l'accès au Service des délégués commerciaux, le marketing de bouche à oreille, et les caractéristiques d'entrepreneurs prospères. Des spécialistes du milieu des affaires sont invités à titre de conférenciers afin de partager leurs connaissances et leur expérience.

*J'ai été enchanté de découvrir le réseau YouthBiz. Cela m'a permis de rencontrer d'autres entrepreneurs qui ont des motivations et des buts semblables aux miens. Je ne me sens plus seul dans mon parcours*

NEAL DEFLORIO, ASSOCIÉ DIRECTEUR, GLOBAL TRENDS, ET 1 000<sup>E</sup> MEMBRE DE YOUTHBIZ.

## Future Leaders of Greater Toronto

Âgé de 35 ans, Sanjiv Khullar est un autre entrepreneur dynamique de la région du Grand Toronto. Fondateur et président de FUTURE LEADERS OF GREATER TORONTO ([www.futureleaders.ca](http://www.futureleaders.ca)), il compte près de dix ans d'expérience dans le commerce international, les finances et les technologies de l'information (TI). Depuis cinq ans, M. Khullar est conseiller en développement d'entreprise chez Centralix Solutions, société d'experts-conseils en TI. En juillet 2003, il a créé Future Leaders of Greater Toronto, une organisation de jeunes professionnels qui est en expansion et oeuvre à préparer la prochaine génération de dirigeants du milieu des affaires, des administrations publiques et des collectivités.

Les projets diversifiés de Future Leaders consistent notamment à doter les jeunes entrepreneurs des outils et des ressources dont ils ont besoin pour démarrer et développer leurs entreprises. « Nous collaborons avec divers organismes de services pour les jeunes et les jeunes professionnels afin de les aider à faire connaître leurs services aux entrepreneurs

cherchant à développer leur entreprise », explique M. Khullar.

Dans le cadre d'activités récentes organisées par Future Leaders, l'honorable Perrin Beatty, Président-directeur général, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'un des conférenciers invités, a traité du rôle du Canada

sur le marché international. L'organisation est affiliée, à titre provisoire, à la Jeune chambre internationale (JCI), fédération internationale de jeunes dirigeants et entrepreneurs. De dire M. Khullar : « Par l'entremise de la JCI, nous voulons devenir le lien entre les jeunes professionnels et un réseau mondial d'entreprises ».

## CIRCUIT CARRIÈRE

Êtes-vous à la recherche de ressources qui vous permettraient d'étendre vos activités à l'échelle internationale? Vous trouverez de nombreux outils sur CIRCUIT CARRIÈRE, projet novateur qui appuie plus de 6 000 organismes de services pour les jeunes et leurs clients. Visitez Circuit Carrière à l'adresse [www.lecircuit.org](http://www.lecircuit.org) pour obtenir des renseignements de base sur à peu près n'importe quel aspect lié au perfectionnement professionnel, notamment l'entrepreneuriat, les programmes de formation gouvernementaux, les options de financement et le commerce international. Pour des ressources précises, cliquez sur le bouton CRV (Centre de ressources virtuel) et entrez le mot clé désiré. Une section complémentaire appelée VECTOR (Video Exploration of Careers, Transitions, Opportunities and Realities) contient des profils vidéo pour plus de 150 professions, incluant des vignettes d'entrepreneurs exploitant leur propre entreprise. Circuit Carrière résulte d'une collaboration de la Fondation canadienne pour l'avancement de la carrière (FCAC) et de la FONDATION CANADIENNE D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE (FCEE), organisation qui a pour but d'inciter et d'aider les Canadiens à améliorer leurs compétences en économie. Consultez le site de la FCEE à l'adresse [www.cfee.org](http://www.cfee.org) afin de découvrir les autres ressources offertes par la Fondation pour aider les entrepreneurs à comprendre les rouages de l'économie et du commerce international.