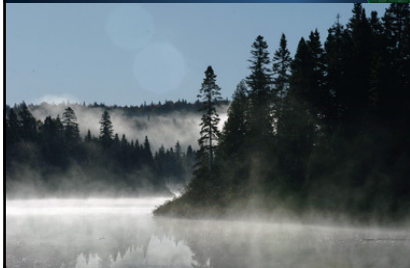
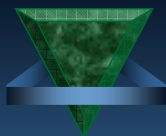


WTC
Les Pays Andins
2009



Financement non-conventionnel

www.export-environnement.com

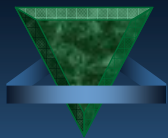


Financement non-conventionnel

Plan de présentation

APPUI AUX FINANCEMENTS DES PME

1. Financement de comptes clients;
2. Financement de contrats;
3. Financement de la chaîne de valeur;
4. Financement de la RS & DE;
5. Financement de l'Actif

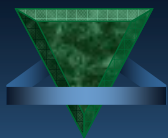


Financement non conventionnel

Plan de présentation (SUITE)

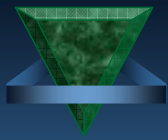
APPUIS AUX FINANCEMENTS DES IDE

6. Évolution des paradigmes
7. Évolution et conséquences
8. Alliances stratégiques auprès des IDE
9. Impacts positifs des IDE
10. Divers types d'IDE
11. Sources de financement auprès des IDE
12. Période de questions



Financement non conventionnel

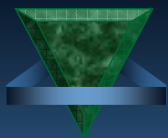
1. FINANCEMENT – COMPTES-CLIENTS À 90%
... au delà de la marge conventionnelle
 - ✓ Complète la marge de crédit d'exploitation
 - ✓ Décision de crédit basé sur:
 - votre bilan
 - La solidité des comptes-clients



Financement non conventionnel

AVANTAGES

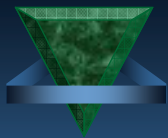
- ✔ Crée une solution durable aux problèmes de liquidité;
- ✔ Optimise les comptes-clients canadiens et étrangers;
- ✔ Permet un financement en devises afin de limiter les variations de changes CAD/USD



Financement non conventionnel

2. FINANCEMENT DE CONTRATS

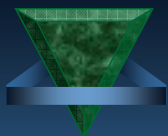
- ✔ Finance jusqu'à:
 - 80 % des intrants et
 - 85 % des comptes-clients,
 - ✔ Fonds de roulement pour le «cycle de vie» de la transaction
- Décision basée sur:
- Solvabilité propre; Acheteur et Fournisseurs



Financement non conventionnel

AVANTAGES

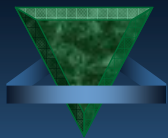
- ✔ Permet d'accepter des contrats au delà des flux de trésorerie de l'entreprise;
- ✔ Permet de bénéficier des rabais fournisseurs;
- ✔ Permet de soumissionner et de réaliser plusieurs contrats à la foi.



Financement non conventionnel

3. FINANCEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR

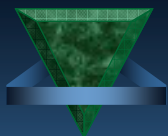
- ✔ Décision de crédit basée sur plusieurs facteurs:
 - Solvabilité de votre entreprise ;
 - Financement en AVAL: Votre client
 - Financement an AMONT: Fournisseurs
 - la solidité de chaque transaction plutôt que vos antécédents ou votre bilan.



Financement non conventionnel

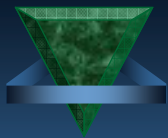
AVANTAGES

- ✓ Procure des liquidités
 - Financement en AMONT et en AVAL
 - 1) Du bon de commande 2) au paiement par le client;
- ✓ Permet d'accepter des commandes plus importantes;
- ✓ Permet d'apparier le financement de la chaîne de Valeur aux besoins du contrat



Financement non conventionnel

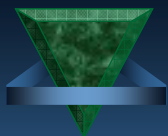
4. FINANCEMENT DE CRÉDIT D'IMPÔTS EN RS&DE
 - ✓ Permet de financer jusqu'à 70% des demandes RS&DE
 - ✓ Décision basée sur:
 - La solidité de la réclamation RS&DE
- Permet de conserver sa marge de crédit
Accroît les liquidités des entreprises en démarrage ou à croissance rapide



Financement non conventionnel

5. FINANCEMENT DE L'ACTIF

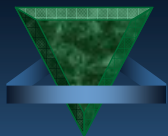
- ✔ Permet d'optimiser et d'emprunter sur la valeur des actifs;
- ✔ Permet de libérer une marge de crédit;
- ✔ Améliore le fonds de roulement.



Financement non conventionnel

5. FINANCEMENT DE L'ACTIF (suite)

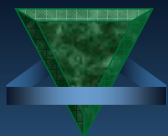
- ✔ Basé sur la valeur des actifs permettant la capacité d'emprunt au lieu de la performance financière de l'entreprise;
- ✔ Offre une alternative aux manufacturiers, grossistes et agents distributeurs .



Financement non conventionnel

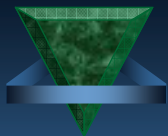
5. FINANCEMENT DE L'ACTIF (suite)

- ✓ Le financement d'actifs n'est pas l'affactorage:
 - Vous demeurez pleinement en contrôle de vos relations d'affaires et de la perception de vos comptes-clients.



Financement non conventionnel

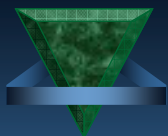
**APPUI AUX FINANCEMENTS DES
Investissements directs étrangers (IDE)**



Financement non conventionnel

6. ÉVOLUTION DES PARADIGMES

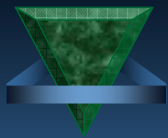
- Du Financement Classique
 - Export de biens et services
 - Export et Imports sont liés
- Au Financement d'Intégration
 - Chaîne de valeur internationale
 - IDE afin de contrer les barrières tarifaires
 - IDE et partenariats augmentent la chaîne de valeur



Financement non conventionnel

7. ÉVOLUTION ET CONSÉQUENCES du Financement d'Intégration

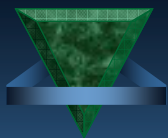
- Financement de Projets BOT, Concession, Administration déléguée et outsourcing;
 - Partenariats étrangers au Canada (IDE) et
 - Partenariats Canadiens à l'étranger (IDC)
 - Améliore la chaîne de valeur;
 - Rationalisation et spécialisation
 - Outsourcing d'Affiliées et Outsourcing externes
- Impact
 - Amélioration des coûts et meilleure compétitivité



Financement non conventionnel

8. ALLIANCES STRATÉGIQUES (IDE)

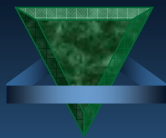
- Coentreprise (Joint Venture)
- IDE et IDC en pays tiers
- Influence grandissante sur la prospérité
- Opportunités clés dans les secteurs:
 - Développement durable
 - Énergies renouvelables
 - Télécommunications
 - Équipements industriels
 - Services professionnels



Financement non conventionnel

9. IMPACTS POSITIFS DES IDE

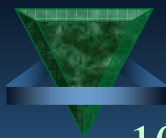
- Pour chaque 1\$ d'IDE = 2\$ d'exportation
- La production à l'étranger est moins chère
- La PME maintient ses activités
- Les emplois de plus grande qualité
- Activités à plus haute valeur ajoutée en R&D



Financement non conventionnel

9. IMPACTS POSITIFS DES IDE (suite)

- Modèle « IDE - PUSH »
 - Limite du marché domestique;
- Modèle «IDE - Maturité»
 - Prêt à s'établir à l'étranger;
- Modèle «IDE - PULL»
 - Occasion de partenariats;
- Modèle «IDE - Innovateur»
 - mission et ambition de la PME .



Financement non conventionnel

10. Divers types d' IDE

RUBRIQUE	PARTENAIRES PRIVES CANADIENS	PARTENAIRES PRIVES ETRANGERS	PARTENAIRES PUBLICS ETRANGERS
INVESTISSEMENT DIRECT	100%		
INVESTISSEMENT EN PARTENARIAT PRIVE (CO-ENTREPRISE)	> 50% (contrôle)	< 50% (minoritaire)	
INVESTISSEMENT EN PARTENARIAT MIXTE (CO-ENTREPRISE)	50%, ou 34%	30%, ou 33%	20% ou 33%

Partenaires visés en partenariats

Agents manufacturiers

Distributeurs

Sociétés d'ingénierie et de services

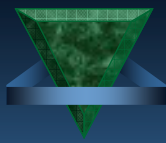


Financement non conventionnel

11. Sources de financement des IDE

Types de projet	Fonds propres (CAPITAL DE RISQUE)	Banques privées	Gouvernement canadien	Gouvernements étrangers	Organismes bilatéraux, multilatéraux, Gouvernements étrangers
Ventes conventionnelles		15 % ou 100%	85% (EDC)		
Projet clé en main	15%	15 % ou 85%	70% (EDC)	Coûts locaux >= 50% ou <= 100%	Coûts locaux >= 50% ou <= 100%
Projet B.O.T.	25%	25%	50% (EDC)	Coûts locaux >= 50% ou <= 100%	Coûts locaux >= 50% ou <= 100%

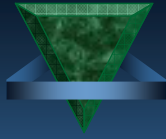
Fonds propres: Capital privé canadien et étranger
Banques privées: Banques canadiennes et étrangères
Banques étrangères non représentées au Canada



Période de Questions

MERCI

Au plaisir de vous servir



Personne Ressource

Daniel M. Lacoursière, BAA, Adm.A. , CMC.

Expert-conseil, Financement international

EXPORT ENVIRONNEMENT

1250 Granville , Boucherville,(Québec)

Canada, J4B 8G2

Tél : 001-450-446-3222

Télec.: 001-450-446-7443

Courriel : dlacoursiere@export-environnement.com

www.export-environnement.com