

Faire affaire avec des sociétés européennes nécessite des connaissances et des renseignements particuliers

Les entreprises canadiennes visent de plus en plus le marché européen, et RBC agit à titre de conseiller pour leurs besoins bancaires

L'Europe suscite un intérêt grandissant auprès des entreprises canadiennes qui aspirent à mener des affaires à l'étranger. Elle constitue déjà le deuxième partenaire commercial en importance du Canada, après les États-Unis, et, selon le ministère des Affaires étrangères et Commerce international Canada, le volume de nos exportations de marchandises vers l'Europe a bondi de plus de 25 % en 2007. Les exportations de marchandises canadiennes vers l'Union européenne (UE) se sont élevées à 39,6 milliards de dollars, tandis que les importations de marchandises de l'UE se sont chiffrées à 42,5 milliards de dollars.

Par conséquent, comment les entreprises doivent-elles se préparer en vue de leur implantation sur ce marché potentiellement lucratif ? Notamment, en se renseignant sur le système bancaire qui y prévaut.

Cela est peut-être attribuable à l'euro et aux liens étroits qui unissent les pays de l'UE, mais « de nombreuses entreprises étrangères perçoivent l'Europe comme étant beaucoup plus homogène qu'elle ne l'est en réalité, affirme Daniel Reynolds, directeur et chef des marchés développés, Institutions financières mondiales, pour RBC Marchés des capitaux® à Londres. Cela

n'est pas le cas lorsque l'on compare les pratiques bancaires et les systèmes de compensation en vigueur actuellement. »

« Pour s'assurer d'obtenir du succès, les entreprises canadiennes qui font affaire en Europe doivent comprendre le fonctionnement des marchés européens, y compris les pratiques bancaires, et planifier en conséquence », dit M. Reynolds.

1. Prenez vos dispositions

Commencez par consulter les sources de renseignements accessibles, telles que les agences gouvernementales comme Affaires étrangères et Commerce international Canada, Industrie Canada et le Service des délégués commerciaux du Canada. Leur personnel et les ressources en ligne sur leurs sites Web vous fourniront des renseignements utiles sur bon nombre de pays européens.

Ressources en ligne

Affaires étrangères et Commerce international Canada :
international.gc.ca

Industrie Canada :
strategis.ic.gc.ca

Service des délégués commerciaux :
infoexport.gc.ca





Par exemple, le ministère des Affaires étrangères et Commerce international Canada observe que les habitants des pays de l'Europe occidentale et des pays scandinaves investissent massivement dans les industries environnementales, les bio-industries et l'énergie propre. Cette situation crée des débouchés et de nouvelles occasions de partenariat pour les entreprises canadiennes spécialisées en technologies propres, qui sont de plus en plus nombreuses.

Il est essentiel de faire appel à des professionnels locaux (avocats, comptables, conseillers fiscaux) longtemps à l'avance, et ce, quel que soit votre secteur ou votre marché. « Cela peut être utile pour prendre des décisions concernant l'ouverture d'une succursale, d'une filiale ou d'un bureau de représentation et pour choisir l'emplacement idéal », affirme Martin Broadhurst, directeur, Services aux entreprises, RBC Marchés des capitaux à Londres.

Les institutions financières canadiennes constituent une autre ressource précieuse. Elles vous aideront à régler des questions bancaires et à comprendre les systèmes financiers européens, et elles vous fourniront des renseignements sur le commerce international.

Il se peut que votre banque dispose déjà d'installations à l'étranger, à l'instar de RBC®, qui offre des services commerciaux et des services liés aux marchés des capitaux à Londres. RBC assure le lien entre les clients et les ressources locales et offre une aide directe. Elle comprend le milieu bancaire européen et est en mesure de fournir des informations et de l'assistance aux entreprises canadiennes.

2. Au-delà des incohérences du marché

Une amélioration qui rendra la vie plus facile aux entreprises, affirme M. Reynolds, est le projet SEPA (espace unique de paiements en euros – « Single Euro Payments Area »). Le projet SEPA

augmentera l'efficacité des paiements transfrontières grâce à la création d'une zone consacrée à l'euro au sein de laquelle tous les paiements électroniques seront considérés comme nationaux et transigés à un taux unique.

La capacité pour les entreprises de recevoir et d'effectuer des paiements en euros, de façon uniforme, partout où le projet SEPA sera en vigueur entraînera l'accélération des règlements, la simplification du processus de traitement, l'amélioration des flux de trésorerie et la réduction des coûts. Trois sortes de paiements SEPA (transferts de crédit, débits directs et cartes) seront exploitées parallèlement aux méthodes de traitement nationales ; la conversion complète sera effectuée à la fin de 2010. À l'heure actuelle toutefois, les systèmes de paiement nationaux sont encore la norme.

« Bien que l'on assiste au développement d'une certaine harmonisation, le milieu bancaire européen demeure complexe », remarque M. Reynolds.

Il faut tenir compte, par exemple, des obligations de déclaration des banques centrales qui peuvent considérablement varier d'un pays à l'autre – une situation qui n'est pas près de changer. (Dans certains pays, on doit déclarer les opérations qui dépassent les 50 000 euros.)

« Nos clients franchissent les frontières de l'Amérique du Nord, et nous suivons leurs traces. Nous serons là où ils auront besoin de nous et nous leur fournirons les conseils et les ressources mondiales nécessaires pour contribuer à leur réussite. »

**Shauneen Bruder
vice-présidente directrice
Marchés des entreprises et
Marchés commerciaux
RBC Banque Royale**

Les pays suivent également des pratiques et des règles de compensation des paiements différentes. Le Royaume-Uni et les Pays-Bas se distinguent de la plupart des autres pays par le fait que leurs entreprises peuvent transmettre des instructions de virement

directement à la chambre de compensation, tandis qu'ailleurs le traitement des paiements nationaux de faible valeur est d'abord effectué par une banque.

Les heures d'exploitation des systèmes de paiement peuvent aussi varier d'un pays de l'UE à l'autre. Il n'y a pas de quoi s'étonner, car les banques de chaque pays affichent des heures d'ouverture différentes.

Voici une autre incohérence : les entreprises doivent composer avec deux types de numéro de comptes : IBAN (numéro de compte international) pour les services bancaires transfrontières, ainsi que la structure des numéros de compte de chaque pays aux fins des paiements nationaux. Cela pourrait nuire aux dirigeants d'entreprises qui s'attendent à ce qu'un seul type de numéro de compte soit en vigueur dans tous les pays de l'Union européenne.

Les dirigeants d'entreprises doivent également connaître les coutumes locales. En ce qui a trait aux paiements, par exemple, certaines différences pourraient avoir une incidence sur vos activités.

Selon un rapport en ligne d'Europedia, la moitié des Européens préfèrent payer en espèces, 36 % par carte, 7 % par chèque et 5 % par virement. Toutefois, ces données varient d'un pays de l'UE à l'autre. Alors qu'un peu plus de 60 % des Néerlandais et des Suédois préfèrent utiliser leur carte bancaire, seuls 4 % des Grecs privilégient ce mode de paiement. De plus, dans certains pays comme les Pays-Bas, les chèques sont rarement utilisés, alors qu'ils le sont beaucoup dans d'autres pays comme la France et le Royaume-Uni. Avant de songer à acquérir une boîte postale, il serait préférable de déterminer où se dérouleront vos activités commerciales.

3. Prévoyez

Brendan Reilly, chef national, Gestion des produits, Europe du Nord pour Deutsche Bank, recommande aux entreprises canadiennes qui se préparent à faire des opérations bancaires en Europe de se poser les questions suivantes :

- › Quels sont les principaux modes de paiement et de perception du pays ?



- › Vos besoins diffèrent-ils d'un pays à l'autre, ou y a-t-il certains besoins communs ?
- › Comment votre société peut-elle profiter du projet SEPA pour simplifier ses opérations bancaires ?
- › Comment votre société gèrera-t-elle ses besoins en matière de financement et de liquidités ?

En fait, tout se résume en une seule question, affirme M. Reilly : « Avez-vous pensé à tous les tracas qu'une banque peut vous éviter ? »

Vos besoins en matière de paiement et de perception varient selon la nature de vos activités et l'emplacement de votre entreprise. Prévoir vous permet également d'anticiper votre croissance, de savoir quels produits et services vous seront utiles, et d'envisager l'expansion de votre entreprise dans divers pays.

Bien que les entreprises canadiennes abordent souvent le marché européen en s'implantant en France ou au Royaume-Uni, elles étendent éventuellement leurs activités ailleurs sur le continent. Dans d'autres cas, une présence commerciale au sein de l'UE peut créer d'autres occasions d'affaires à l'échelle mondiale.

Ken Sunquist, délégué commercial en chef pour Affaires étrangères et Commerce international Canada, a récemment affirmé ce qui suit dans un article du magazine *CanadExport*, intitulé « Miser sur l'Union européenne » : « L'UE peut servir de tremplin aux entreprises désireuses de mener aussi des activités commerciales en Afrique du

Nord, au Moyen-Orient et en Asie. Lorsqu'une entreprise canadienne étend ses activités à l'Europe, elle se crée en fait de nouveaux débouchés aux quatre coins du globe. »

« Certaines entreprises commettent l'erreur de ne pas voir assez grand », indique Monie Lindsey, qui dirige le bureau de Londres de la firme de consultants Treasury Strategies Inc. « Elles commenceront par faire affaire avec une banque locale qui n'offre pas nécessairement de solution de gestion de trésorerie paneuropéenne, déclare M^{me} Lindsey. Cela pourrait venir contrecarrer leurs plans. »

Elle souligne que l'harmonisation des modes de paiement permettra aux entreprises européennes de simplifier leurs structures et leurs relations bancaires. « Ce contexte incite bon nombre d'entreprises à gérer leurs flux de trésorerie de manière plus dynamique à l'échelle mondiale. »

4. À la recherche de solutions bancaires intégrées

RBC indique que 28 % des petites entreprises clientes et des clients des marchés commerciaux brassent déjà des affaires à l'échelle mondiale, et que 10 % d'entre eux envisagent de faire le saut au cours des deux prochaines années. Bien que cette activité économique se concentre actuellement aux États-Unis, 15 % des échanges commerciaux s'effectuent maintenant avec l'Europe.

Un nombre grandissant d'entreprises mettent le cap sur le monde et elles recherchent des institutions financières qui offrent des solutions bancaires intégrées, ce qui est le cas de beaucoup d'entre elles. En

mai 2008, RBC a annoncé un nouveau partenariat avec Deutsche Bank afin de mettre à profit leur vaste infrastructure de services financiers en Europe (ainsi que dans la région de l'Asie-Pacifique).

« En s'appuyant sur RBC comme principal point de contact pour leurs opérations bancaires internationales, les entreprises canadiennes peuvent avoir accès à la gamme complète de solutions de gestion de trésorerie, explique Jana Henderson, directrice, Solutions globales, à RBC. Parmi les solutions proposées, mentionnons les services suivants offerts dans le pays : comptes de dépôt, dépôts directs ACH dans la devise appropriée, recouvrements – boîtes postales et débits directs ACH, par exemple – impression et distribution de chèques et relevés des soldes et des opérations effectuées en ligne. »

L'établissement d'ententes bancaires à l'étranger peut s'avérer complexe. En agissant comme point de contact unique au Canada, RBC peut faciliter ce processus et offrir une expérience bancaire plus cohérente et prévisible.

« Nos clients franchissent les frontières de l'Amérique du Nord, et nous suivons leurs traces, précise Shauneen Bruder, vice-présidente directrice, Marchés des entreprises et Marchés commerciaux de RBC Banque Royale®. Nous serons là où ils auront besoin de nous et nous leur fournirons les conseils et les ressources mondiales nécessaires pour contribuer à leur réussite. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon dont RBC peut vous aider à accéder aux marchés mondiaux en toute confiance, visitez le site www.rbcbanqueroyle.com/capsurlemonde.



RBC Banque Royale®

Le contenu de cette publication est fourni à titre indicatif seulement et ne vise pas à fournir des conseils spécifiques sur vos activités commerciales et ne doit pas être considéré comme une source fiable à cet égard. Certaines méthodes décrites dans le présent document peuvent ne pas s'appliquer. Avant de mettre en œuvre une stratégie, nous vous recommandons de consulter un spécialiste au sujet de votre secteur d'activité et d'élaborer un plan spécialement conçu pour vos besoins.

© Marques déposées de la Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada.

VPS48739

58892 (09/2008)