



BDC

Programmes et solutions de financement

Programmes offerts par BDC



Prêt «Pivoter pour se propulser»

- ➔ Aider la clientèle potentielle à adapter son entreprise aux conditions liées aux tarifs américains, ainsi qu'à faire évoluer son modèle d'affaire et/ou sa chaîne d'approvisionnement.

Consultation Résilience commerciale

- ➔ Analyser la situation financière et repérer les faiblesses.
- ➔ Étudier les secteurs clés de l'entreprise, en mettant l'accent sur des priorités telles que les finances, l'efficacité opérationnelle, la chaîne d'approvisionnement ou la diversification des marchés.
- ➔ Élaborer une feuille de route comportant des recommandations.

Sommaire de l'offre | Pivoter pour se propulser



Enveloppe de 500 M\$

Objectifs du prêt

- Pour les clients et prospects de BDC
- Financement des besoins de fonds de roulement
- Adaptation au nouvel environnement tarifaire
- Modifier les chaînes d'approvisionnements

Caractéristiques clés

- Montant de financement jusqu'à 2 M\$
- Taux : Base – 2.00 %
- Moratoire : 12 mois max
- Amortissement (incluant le moratoire) : 72 mois max
- Aucun frais de traitement
- Aucune pénalité de remboursement par anticipation
- Aucun frais d'annulation
- Pas de preuve pour déboursier

Admissibilité et exclusion | Pivoter pour se propulser



L'emprunteur est une entité Canadienne avec des opérations au Canada

- Viabilité financière requise avant l'application des tarifs le 3 mars 2025.
- Un revenu annuel d'au moins 2 M\$.
- Les fonds du prêt doivent rester dans l'entreprise ou servir à adapter le modèle d'affaires.
- Le client DOIT avoir un plan pour s'adapter à la nouvelle réalité commerciale.

ET fait partie du Groupe 1 et/ou 2

Groupe 1 L'entreprise exporte directement vers les États-Unis. Au moins 25% des revenus de l'entreprise provient des exportations directes vers des clients tiers aux États-Unis (opérations actuelles).

Groupe 2 Il y a une forte probabilité que l'entreprise subisse un impact négatif matériel dû aux tarifs américains, ce qui entraînerait :

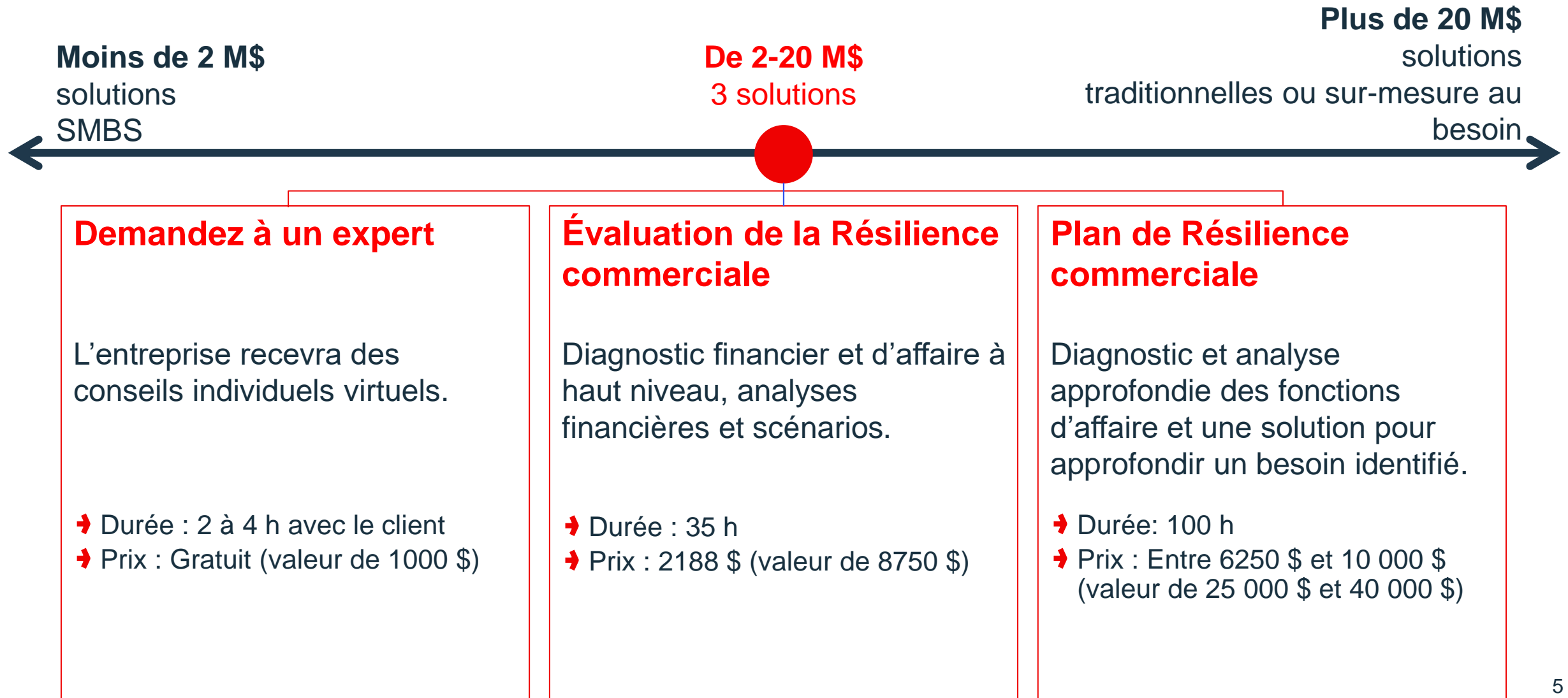
- une augmentation des coûts d'au moins 10 %, ou
- une diminution des ventes d'au moins 10 %, ou
- un impact matériel sur le produit principal ou la matière première.

Cet impact doit être démontré et entraînerait un effet négatif sur les opérations et la rentabilité de l'entreprise, la rendant incapable de générer des flux de trésorerie positifs.

Exclusions

- Problèmes financiers antérieurs à l'application des tarifs américains
- Refinancement de dettes existantes
- Restructuration de dettes
- Remboursements imprévus ou réduction permanente des lignes de crédit
- Financement d'expansion ou de relocalisation d'activités hors du Canada

Le service-conseil de BDC offre 3 programmes afin d'améliorer la résilience des PME



Merci

William Archambault

Conseiller principal, Produits de financement
william.archambault@bdc.ca



BDC



BDC_ca



BDC



BDC_ca

