



NOTE

Destinataires : Producteurs de bovins
Expéditeur : Les Producteurs de bovins du Québec
Date : 3 septembre 2025
Objet : Financement à court terme : des pistes de solution

Avec la forte hausse du prix des veaux laitiers et des veaux d'embouche, le financement à court terme peut devenir un enjeu pour les producteurs qui les achètent. Si votre entreprise éprouve des difficultés à trouver des liquidités, voici deux pistes de solution qui s'offrent à vous :

1. **Faire reconnaître la valeur réelle des animaux par votre institution financière.** Plusieurs banques ont mentionné aux PBQ qu'elles sont en mesure d'offrir du financement à court terme sans exiger de garanties sur la propriété foncière, en proposant des prêts sur mesure. Ces prêts personnalisés permettent souvent de garantir le montant financé à partir de la valeur réelle des animaux élevés.
2. Si cette première option n'est pas possible, vous pouvez **solliciter une garantie de fonds de roulement auprès d'Exportation et développement Canada (EDC).**

Qu'est-ce que la garantie de fonds de roulement d'EDC?

Cet organisme fédéral propose des garanties sur les prêts et les marges de crédit pour aider les entreprises à augmenter leur fonds de roulement auprès de leur institution financière. Grâce au Programme de prêts à l'expansion internationale, EDC offre une garantie pouvant couvrir jusqu'à 75 % d'un montant de financement pouvant atteindre 16,3 M\$ en fonds de roulement.

Le coût de cette garantie est d'environ 1 % par année, en plus du taux d'intérêt négocié avec la banque.

Comment accéder à ce financement?

Selon EDC, la plupart des producteurs de bovins sont des exportateurs. Par exemple, un producteur qui vend ses bovins à un abattoir sous inspection fédérale (ex : Cargill, Montpak/Forget, Richelieu) est considéré comme un **exportateur indirect** : une partie de la viande vendue à ces abattoirs est ensuite exportée vers les États-Unis. Un producteur qui vend à un abattoir situé à l'étranger (ex. : JBS) est, quant à lui, un **exportateur direct**. Les deux profils sont admissibles aux programmes d'EDC.

- Les solutions sont disponibles par l'intermédiaire des divisions bancaires commerciales de plusieurs institutions financières (ex. : Banque Nationale, Desjardins, BMO).
- C'est la banque qui détermine l'admissibilité de l'entreprise. Celle-ci doit exporter dans au moins une des catégories suivantes :
 - **Direct** : ventes directes à des clients à l'étranger.
 - **Indirect** : faire partie d'une chaîne d'approvisionnement qui traverse les frontières.
 - **Futur** : intention d'exporter d'ici 2 à 3 ans.
- L'entreprise amorce le processus auprès de sa banque, qui lui fournit un lien vers un formulaire en ligne. Une fois le formulaire soumis, EDC rend sa décision dans un délai de 1 à 2 jours ouvrables.

Ressources utiles d'EDC

- Fiche-conseil pour orienter les discussions avec la banque : [Cinq conseils bancaires pour les entreprises](#)
- Outil de référence pour les banques, conçu pour faire découvrir le programme d'EDC à votre institution financière canadienne : [Présentation du PPEI d'EDC](#)
- Plus d'information sur le [Programme de prêts à l'expansion internationale](#)