

## FONDS DE ROULEMENT ET GARANTIES

Si votre entreprise est présente sur les marchés internationaux, vos clients étrangers pourraient s'attendre à ce que vous leur offriez diverses garanties. Il peut s'agir de garanties contractuelles comme les garanties de soumission, de restitution d'acompte, d'exécution et de fabrication; de garanties financières comme les garanties de fournisseurs; et de garanties juridiques comme les garanties liées aux permis ou aux licences.

Essentiellement, les garanties assurent à votre contrepartie que vous exécuterez vos contrats comme convenu, faute de quoi vous encourrez une amende. Les garanties sont émises par votre banque à vos clients en votre nom, sous forme de lettres de crédit de soutien (LC) ou de lettres de garantie (LG), appelées collectivement « LG ».

La LG est émise pour un pourcentage précis de la valeur contractuelle. Si vous ne respectez pas le contrat, votre client peut « mettre en jeu la garantie » : votre banque se verra alors dans l'obligation de verser à votre client le cautionnement stipulé.

Malheureusement, le fait d'offrir des garanties peut grever votre fonds de roulement, car les banques n'émettront généralement pas de LG sans vous demander un nantissement. N'oubliez pas que le fait d'offrir un nantissement pour une imposante garantie contractuelle, ou pour plusieurs garanties à la fois, peut représenter un montant considérable.

En effet, une garantie typique représente de 10 à 25 % de la valeur du contrat.

Que vous payiez ce nantissement ou que la banque le retranche de votre marge de crédit,

vos fonds de roulement s'en trouvera diminué, car votre banque bloquera le montant en question jusqu'à l'échéance de la LG.

Si votre marge de crédit et vos liquidités sont assez garnies, vous devriez être en mesure de conserver votre fonds de roulement même lorsque vous fournissez un nantissement à votre banque à titre de garantie. Par contre, si vous êtes sur le point de défoncer votre capacité de crédit, vous devriez peut-être revoir votre stratégie. Supposons que de nouvelles occasions d'affaires ou des occasions récurrentes se présentent et que plusieurs de vos clients exigent des garanties; vos dépenses totales pour le nantissement risquent de bondir jusqu'à menacer votre fonds de roulement. Sans coussin financier, vous ne pourrez plus accepter de nouveaux contrats. Vous n'aurez même pas les liquidités pour acheter ce dont vous pourriez avoir besoin pour honorer les contrats signés.

« Cette situation peut devenir vraiment problématique pour une entreprise », affirme Michael Atkinson, président de l'Association canadienne de la construction. « La demande de nantissement peut

miner le fonds de roulement d'une entreprise, à tel point qu'elle ne pourra plus investir dans son développement ni accepter de nouveaux contrats exigeant un cautionnement.

Daniel Primeau, vice-président, Appui des programmes et Soutien des clients d'EDC, est aussi de cet avis. « Vous aurez beaucoup de difficulté à faire des affaires à l'étranger si vous ne pouvez obtenir des garanties. Pourquoi? Parce que vous alarmerez l'acheteur potentiel, à qui vous avouerez ne pas être en mesure de garantir vos engagements. La capacité de fournir une garantie revêt une telle importance qu'elle est souvent exigée avant même qu'on ne puisse

se qualifier comme soumissionnaire pour un contrat : pas de garantie, pas de soumission. »

Supposons que vous ayez offert un nantissement relativement à des garanties et que votre fonds de roulement ne s'élève plus qu'à 150 000 \$. Et maintenant, supposons que vous souhaitez soumissionner pour obtenir un second contrat, et que le client exige une LG de 250 000 \$ à titre de garantie. Il vous faut donc 100 000 \$ additionnels, mais voilà que votre banque

refuse d'accroître votre marge de crédit. Vous dites adieu au contrat.

Entre en jeu EDC, dont la Marge pour garanties de cautionnements bancaires (Marge PSG) peut faire toute la différence entre l'obtention et la perte d'un contrat. Effectivement, la Marge PSG nous permet d'offrir à votre banque ou à votre institution financière une garantie inconditionnelle couvrant la totalité des LG dont vous avez besoin. Ainsi, vous n'avez pas à fournir de nantissement pour la LG, et votre banque est en mesure d'émettre une garantie sans réduire votre marge de crédit ou puiser dans vos liquidités.

Si vous ne devez fournir des LG qu'à l'occasion, EDC peut vous offrir la Marge PSG pour des contrats individuels. Elle propose également, dans le cadre de cette marge, une garantie générale qui prévoit une limite préapprouvée de 12 mois couvrant vos besoins de garanties pour cette période. Il est facile de présenter une demande de Marge PSG, peu importe sa forme : vous n'aurez pas à vous embourber dans les formalités administratives.

Selon M. Atkinson, les Marges PSG peuvent revêtir une importance cruciale pour les entreprises canadiennes qui étendent leurs activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord, où les LG sont parfois les seules garanties acceptées. « Les LG peuvent aussi s'avérer primordiales ici même au Canada, où les partenariats public-privé, par exemple, font souvent appel à des entreprises étrangères qui exigent des LG. Si une entreprise canadienne ne peut fournir les LG demandées, elle sera écartée du processus de soumission, même si le projet se déroule en territoire canadien. »

Cela dit, ne voyez pas dans la Marge PSG qu'un simple outil financier. En étant couvert par la Marge PSG d'EDC, vous pouvez facilement fournir une garantie et le faire remarquer à vos clients potentiels au début des négociations, ce qui en dit long sur votre solvabilité et votre fiabilité.

Lorsque vous utilisez vos propres ressources pour fournir un cautionnement, vous vous exposez également au risque d'un appel injustifié. Cette situation survient lorsqu'un client met en jeu la garantie en affirmant que vous avez enfreint les clauses du contrat. Dans ce cas, votre banque doit verser immédiatement à votre client le cautionnement prévu par la LG, même si l'on vous accuse à tort. En conséquence, vous perdrez votre nantissement, à moins de

prouver que l'appel était injustifié. Les effets sur votre entreprise pourraient être désastreux.

Heureusement, vous pouvez souscrire l'Assurance pour cautionnement bancaire d'EDC afin de vous protéger contre un appel injustifié. Cette assurance peut être utilisée seule ou jumelée à la Marge PSG; elle couvre jusqu'à 95 % de vos pertes occasionnées par l'appel injustifié d'un client étranger. Ainsi, un appel de ce genre ne dégarnira pas votre portefeuille, et, en outre, EDC enquêtera pour obtenir un remboursement de votre client si l'appel était bel et bien injustifié.

Recourez-vous à vos liquidités ou à votre marge de crédit pour obtenir des garanties? Pourquoi ne pas plutôt faire appel à une Marge PSG? Ce n'est peut-être pas nécessaire si le nantissement exigé pour les LG ne nuit pas à votre fonds de roulement. « Cependant, souligne M. Primeau, ne laissez jamais votre marge de crédit atteindre son maximum. Bien avant cela, discutez avec votre banque de la Marge PSG d'EDC afin de toujours disposer d'un coussin financier suffisant pour saisir les occasions. » Pour plus d'info sur la Marge PSG d'EDC, visitez [edc.ca/garantie](http://edc.ca/garantie).

« Vous alarmerez l'acheteur potentiel à qui vous avouerez ne pas être en mesure de garantir vos engagements. »

**Daniel Primeau**

Vice-président, Appui des programmes et Soutien des clients  
EDC

## UN AVENIR RADIEUX POUR CANADIAN HYDRO COMPONENTS



Canadian Hydro Components (CHC), entreprise d'Almonte, en Ontario, construit des turbines destinées à des aménagements hydroélectriques depuis 1987. « Nous évoluons dans un secteur du marché qu'on nomme les « petites centrales hydroélectriques ». Les installations génèrent habituellement moins de 25 MW d'électricité », indique Andrew Treble, chef de la direction financière de l'entreprise. « Nous avons connu un succès considérable ici et aux États-Unis, car nos délais de livraison sont excellents, nous appliquons des concepts d'avant-garde et nous entretenons une relation très étroite avec nos clients. »

Cette relation se fonde en partie sur la capacité de CHC d'offrir à ses clients des garanties d'exécution dans le cadre de ses projets. « Dans le cas des grandes infrastructures, les exigences de garantie semblent presque aller de soi, affirme

M. Treble. Mais comme petit exportateur du secteur de l'énergie, il nous est très difficile d'obtenir un appui économiquement viable pour répondre à nos besoins en matière de garantie. Nous avons d'abord frappé à la porte de sociétés de cautionnement, puis nous avons essayé d'utiliser des lettres de crédit de soutien (LC), mais notre banque exigeait que nous fournissions un nantissement pour les obtenir, ce qui portait un dur coup à notre fonds de roulement. »

Pour obtenir des garanties d'exécution sans piger dans ses liquidités, CHC s'est tournée vers la Marge PSG, qui pose EDC comme garant; ainsi, la banque de CHC peut émettre les LC nécessaires sans bloquer les liquidités de CHC sous forme de nantissement. « EDC est la seule organisation canadienne offrant ces garanties, explique M. Treble, et les Marges PSG sont devenues absolument essentielles à nos activités.

Les Marges PSG ont-elles aidé CHC à se développer à l'étranger? « Absolument, se réjouit M. Treble. Nous connaissons une forte ascension en Amérique du Nord et nous poursuivons une stratégie qui nous ouvrira les portes de l'Amérique centrale et de l'Amérique latine. »

M. Treble donne un conseil aux entreprises qui évitent les contrats posant des exigences de garantie : « Vous devez vraiment communiquer avec EDC. Ses spécialistes savent à quels obstacles se heurtent les petites entreprises et sont en mesure d'adapter leurs services aux besoins de votre entreprise. EDC est une excellente ressource, et je vous recommande d'en profiter. »

### CONSEILS

- ▶ Parlez à votre banque du Programme de marge pour garanties de cautionnement bancaire d'EDC.
- ▶ Si vous devez donner fréquemment des garanties, demandez une Marge PSG, qui fonctionne comme une marge de crédit assortie de taux prédéfinis et de limites préapprouvées.
- ▶ Si vous ne devez donner des garanties qu'à l'occasion, pensez à souscrire des Marges PSG adaptées à chaque contrat.
- ▶ Commencez à utiliser une Marge PSG bien avant d'atteindre votre plafond de crédit.
- ▶ Lorsque vous disposerez d'une Marge PSG d'EDC, informez-en vos clients dès le début des négociations.
- ▶ Jumelez à votre Marge PSG une Assurance pour cautionnement bancaire afin de vous protéger contre un appel injustifié.