

# Fonds de roulement et garanties

Lorsque vous faites affaire à l'extérieur du Canada, vos clients étrangers peuvent exiger divers types de garanties avant de conclure un contrat pour la fourniture de vos biens ou la prestation de vos services. C'est votre banque qui émet ces garanties à votre client, sous forme de lettre de crédit de soutien (LC) ou de lettre de garantie (LG), qui représentent un pourcentage du montant contractuel. (Dans le présent livre blanc, LG signifiera tant LC que LG.)

Si vous ne respectez pas vos obligations contractuelles, votre banque doit verser la valeur de la LG à votre client. Aussi, pour se protéger elle-même, elle vous demande un nantissement égal à la valeur de la LG. Or, s'il s'agit d'un gros contrat, ou de plusieurs contrats en même temps, le ou les montants peuvent vite devenir considérables. La question est donc de savoir « comment votre compagnie peut offrir le nantissement exigé pour les garanties, sans compromettre son fonds de roulement », et le présent livre blanc en explore les réponses.

## FONDS DE ROULEMENT ET GARANTIES

Les garanties visant les contrats à l'exportation peuvent prendre diverses formes : les garanties contractuelles, comme les garanties de soumission, de restitution d'acompte, d'exécution et de bon fonctionnement, ou encore les garanties financières comme les garanties de fournisseur et les garanties règlementaires, comme les cautions à l'égard des licences et permis. Dans le présent livre blanc, nous examinerons la forme la plus fréquente de garanties, les garanties contractuelles, que nous désignerons sous le terme générique de « garanties ». Voici comment elles se présentent :

1. Vous convenez de fournir à votre client une garantie, que votre banque émettra en votre nom. La valeur de cette garantie, établie sous forme de LG, équivaut à un pourcentage spécifié de la valeur contractuelle. En gros, il s'agit d'une promesse faite à votre client, soutenue par des liquidités, que vous remplirez les obligations du contrat.
2. Vous donnez à votre banque un nantissement en espèces dont le montant est égal à la valeur de la garantie.
3. Votre banque fournit la LG à votre client, assortie d'une date d'expiration qui correspond à la date d'achèvement du contrat ou à une étape clé du contrat.
4. En supposant que vous respectez les obligations contractuelles, la LG (et donc la garantie) expire automatiquement, sans aucune question. Lorsqu'elle expire, la banque vous rend le nantissement.
5. Par contre, si vous ne respectez pas les obligations contractuelles, votre client peut « faire appel » aux termes de la garantie, ce qui veut dire qu'il avertira votre banque qu'il fait appel à la garantie. Dans ce cas, votre banque doit immédiatement lui verser la valeur de la garantie précisée dans la LG.

C'est le besoin de nantissement, précisé au point 2 ci-dessus, qui peut poser problème quant à votre fonds de roulement. En effet, la valeur d'une garantie contractuelle représente généralement de 10 à 25 % de la valeur du contrat. Ainsi, pour un contrat d'un million de dollars assorti d'une garantie de 20 %, il faut trouver 200 000 \$ en nantissement. Vous disposez peut-être de ce montant en liquidités, ou votre banque accepte de le prendre sur votre ligne de crédit, mais d'une manière comme de l'autre votre fonds de roulement baisse automatiquement de 200 000 \$, un montant que vous ne pouvez pas utiliser tant que la LG est valide.

Bon, jusqu'ici ça va encore, mais supposez que vous avez plusieurs nouveaux clients ou des clients acquis, et que plusieurs d'entre eux exigent des garanties dans les clauses contractuelles. Votre dépense totale pour le nantissement peut alors grimper au point où votre fonds de roulement disponible tombe à des niveaux risqués. N'ayant pas les coudées franches sur le plan financier, vous ne pourrez pas poursuivre de nouvelles affaires, et vous n'aurez pas non plus l'argent nécessaire à l'achat d'équipement ou de matériaux dont vous avez besoin pour remplir les contrats déjà signés, ou pour combler les dépassements de coûts.

## LE CRÉDIT SE RARÉFIE?

Si votre ligne de crédit et vos réserves en liquidités sont suffisamment solides, vous n'aurez peut-être pas de problème à maintenir votre fonds de roulement tout en fournissant un nantissement à votre banque pour les garanties. Toutefois, si vous commencez à jouer avec votre capacité de crédit, il est peut-être temps de penser à la situation sous un nouveau jour.

Examinons de nouveau ce contrat d'un million de dollars et la garantie exigée de 200 000 \$. Si votre ligne de crédit est de 800 000 \$, après avoir fourni le nantissement il vous reste encore 600 000 \$. En supposant que vous ayez besoin d'un fonds de roulement de 450 000 \$ pour le fonctionnement de votre entreprise, vous avez encore un coussin de 150 000 \$ (600 000 \$ - 450 000 \$).

Supposons maintenant que vous vouliez présenter une soumission pour un deuxième contrat mais que le client exige une LG de 250 000 \$ en garantie, et que votre banque ne veuille pas augmenter votre ligne de crédit. Il vous manque 100 000 \$ et l'idée d'obtenir le contrat s'évanouit.

En fait, tout n'est pas perdu, parce que c'est ici qu'EDC peut entrer en jeu. Sa **Marge pour garanties de cautionnements bancaires** (Marge PSG) peut faire la différence entre remporter ou non le contrat.

Au moyen de la Marge PSG, EDC s'associe à votre banque et lui offre un transfert de risques à 100 % pour qu'elle puisse fournir les LG dont vous avez besoin. Si vous ne devez fournir des LG qu'à l'occasion, la Marge PSG est établie au cas par cas, sur la base de chaque contrat, mais EDC offre aussi une garantie globale dans le cadre de sa facilité de Marge PSG, qui couvre vos besoins en garanties pour 12 mois, d'après un plafond préalablement approuvé. Le processus de présentation d'une demande est simple, quelle que soit la forme de la Marge PSG utilisée, et vous n'avez pas à vous débattre dans des formalités administratives.

Reprenons donc notre exemple et supposons qu'EDC approuve votre proposition de Marge PSG pour la LG de 250 000 \$ dont vous avez besoin. Une fois la Marge PSG en place, votre compagnie n'a pas à fournir de nantissement, ce qui vous évite d'avoir à dépasser le plafond de votre ligne de crédit – et vous pouvez présenter votre soumission. En outre, si EDC approuve une facilité de Marge PSG pour votre compagnie, la couverture de vos besoins en garantie est assurée pour les 12 mois suivants, sans que vous n'ayez pratiquement à toucher votre fonds de roulement ou votre trésorerie.

## AFFAIRES RISQUÉES

Si votre trésorerie est fortement liée à des garanties et que votre entreprise subisse un gros revers financier, votre trésorerie pourrait se retrouver serrée. Le revers pourrait venir d'un défaut de paiement d'un client, mais il existe aussi un type de risque associé aux garanties, l'« appel injustifié ».

Il y a appel injustifié lorsqu'un client décide que vous n'avez pas respecté les conditions du contrat. Il fait alors « appel à la garantie » – c'est-à-dire qu'il exige que votre banque lui verse la valeur en espèces de la garantie. La banque doit payer, quel que soit le mérite de l'appel, et vous perdez la somme correspondante à moins de réussir à prouver que l'appel était injustifié. Une situation qui, selon le montant de la garantie, pourrait être dévastateur pour votre ligne de crédit et votre fonds de roulement.

Heureusement, EDC peut vous fournir une Assurance pour cautionnement bancaire (PSI) afin de vous protéger contre les appels injustifiés. Cette assurance peut être utilisée seule ou avec la Marge PSG, et couvre jusqu'à 95 % de vos pertes si votre client étranger a recours à un appel de ce genre. Ainsi, un appel injustifié ne sapera pas votre résilience financière, et EDC étudiera le bien fondé de l'appel, pour éventuellement recouvrer les fonds auprès de votre client.

## MARGE PSG ET STRATÉGIE DE VENTES

Un autre aspect à retenir, c'est qu'il ne faut pas considérer la Marge PSG uniquement comme outil financier – elle peut s'avérer essentielle également dans votre stratégie de ventes. Lorsque vous êtes couvert par une facilité de Marge PSG d'EDC, vous pouvez facilement fournir des garanties à vos clients potentiels, et vous pouvez le leur mentionner dès le début des négociations. Ils ont ainsi une bonne idée de votre solvabilité et de votre fiabilité, ce qui peut vous aider à obtenir des paiements anticipés, qui vous permettront de régler vos fournisseurs ou même de remporter d'autres contrats.

Conclusion? En souscrivant une Marge PSG d'EDC, vous pouvez augmenter votre capacité financière, présenter plus de soumissions, gagner des clients et protéger votre fonds de roulement – une solution pratique tout-en-un.

## QUESTIONS FRÉQUENTES SUR LA MARGE PSG

### Qui peut présenter une proposition de Marge PSG?

Les compagnies canadiennes qui exportent des biens et services et doivent offrir des garanties pour leurs contrats à l'exportation.

### Comment puis-je présenter une demande de Marge PSG?

Il faut fournir à EDC les états financiers de la compagnie sur deux ans ainsi que les projections de trésorerie. La Société évalue aussi les capacités financières, techniques et de gestion de votre compagnie.

### Quel est le coût associé à une Marge PSG?

Cela dépend de plusieurs facteurs, mais la tarification est en gros fixée en fonction du niveau de risque et de la durée de la garantie. L'avantage d'une facilité de Marge PSG est qu'elle offre à votre compagnie un taux préétabli pour une période de 12 mois.

Des questions à propos de votre situation spécifique? Pour avoir des réponses à cet égard, [présentez une demande en ligne gratuite](#) ou, pour en savoir plus sur la Marge PSG, [contactez le bureau d'EDC de votre région](#).

This document is also available in English.

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2013. Tous droits réservés.