

AMCEQ & CCQ

Le point de vue du Banquier

Luc Bisailon, Vice-président

Services Financiers Commerciaux

12 mai 2010



**RBC
Banque Royale**



Agenda

1. Liquidité et trésorerie
2. Etude de financement de l'entreprise
3. Capitalisation de l'entreprise
4. Conclusion

Nous traiterons ces sujets avec des exemples concrets



3 études de cas

- **Importateur de produits alimentaires spécialisés**
- **Manufacturier et exportateur de produits en acier**
- **Maison de commerce de produits forestiers**



Etude de cas 1

Importateur de produits alimentaires spécialisés

- Leader canadien dans l'industrie
- Distribue principalement dans les restaurants et les chaînes d'épicerie majeures
- L'accès à l'inventaire et aux quotas est déterminant
- Chiffre d'affaire de plus de \$100 MM
- Achat en US et ventes en CAD et US
- Compagnie canadienne très rentable et cash-flow abondant
- Filiale américaine en ralentissement – manque de liquidité et contraintes bancaires avec sa Banque aux E-U



Etude de cas 1 (suite)

Stratégie du client

- › Décision d'emprunter au Canada pour financer temporairement les activités US

Action de la Banque

- › Augmentation des facilités CAD avec le support de BDC – Garantie de la marge de crédit d'opération sur le montant de l'augmentation
- › Gestion des ratios financiers afin d'absorber la perte d'équité tangible canadienne – augmentation des taux
- › Augmentation des demandes d'informations financières



Etude de cas 2

Manufacturier et exportateur de produits en acier

- **Joueur intermédiaire de petite taille dans l'industrie**
- **Usine canadienne sous pression et exode de certains clients vers les E-U**
- **Commodité avec certains différentiateurs au niveau du service**
- **Chiffre d'affaires de plus de \$20 MM, rentabilité marginale**
- **Analyse stratégique révélant l'opportunité d'acheter une usine américaine tout en se rapprochant de clients stratégiques**



Etude de cas 2 (suite)

Actions du client

- › Embauche de vendeurs américains afin de bâtir le pipeline de ventes en anticipation de l'implantation
- › Approche bancaire pour financer 100% de l'acquisition
- › Négociations avancées avec le vendeur potentiel

Réaction de la Banque

- › Analyse de la capacité du client à contracter des dettes – minimale
- › Révision du plan stratégique – besoin de support à l'externe afin de valider les hypothèses et revoir la structure de financement
- › Introduction des joueurs majeurs de l'industrie du financement complémentaire aux Banques : IQ, EDC, BDC, FSFTQ, etc..
- › Validation des options et confirmation des montants de prêts bancaires possibles
- › Communications continues et examen des options du client



Etude de cas 2 (suite)

Solutions

- Mise en place d'un financement canadien RBC 2MM \$ sur les actifs à court-terme
- Mise en place d'un financement RBC USA, N.C., 3MM \$ US supporté par la Canada
- Mise en place d'un PSG \$500M de EDC pour sécuriser la dette US
- Mise en place d'un financement à terme BDC sur les actifs Can en faveur des US

Facteurs favorables

- Beaucoup d'ouverture des partenaires de marché à regarder le financement dans une industrie pas facile
- Peu de leverage au départ
- Facteur défavorable
- Lenteur du client à s'entourer par un professionnel
- Réticence des actionnaires à injecter de l'équité additionnelle



Etude de cas 3

Maison de commerce en produits forestiers.

- Compagnie en pleine croissance
- Base de capitalisation insuffisante pour pallier à sa croissance
- Une équipe de gestionnaires chevronnés et d'expérience dans cette industrie

Défis:

- Augmentation substantielle de la marge d'opération
- Identifier les bonnes solutions afin de financer les recevables étrangers
- Couverture de change étranger (USD et Euros)



Etude de Cas 3 (suite)

Solutions

- Mise en place de la garantie EDC-EGP donnant accès à une marge de crédit plus substantielle
- Obtention d'une couverture d'assurance crédit sur les comptes clients étrangers
- Mise en place d'une marge de crédit sur opérations de change
- Financement des comptes clients étrangers générés par voie de collection documentaire à vue



Conclusion

1. **Les liquidités sont disponibles mais plus chères, bien qu'en amélioration**
2. **Certaines acquisitions américaines sont plus faciles à faire et le taux de change peut aider**
3. **Les banques regardent de près la spéculation sur les devises et les inventaires**
4. **Les transactions ne se font plus seules mais plusieurs partenaires sont impliqués**
5. **Utilisez les réseaux des banquiers - le financement américain à partir du Canada est possible – les partenaires sont présents**
6. **La communication est essentielle et il ne faut pas se surprendre que les banquiers qui réussiront se positionneront comme des conseillers d'affaires en premier lieu**