

# Obtenir des lettres de crédit ou de garantie au moyen d'une Marge pour garanties de cautionnements bancaires

*Grâce à sa Marge PSG, la banque de GoldBolt peut couvrir les lettres de crédit émises aux fournisseurs sans toucher à la marge de crédit opérationnelle de l'entreprise.\**

## LE PROBLÈME

GoldBolt Electric pourrait réduire ses coûts en se procurant des composants à l'étranger, mais l'émission de lettres de garantie (LG) aux éventuels fournisseurs rongerait sa marge de crédit opérationnelle.

## LA SOLUTION

La Marge pour garanties de cautionnements bancaires (Marge PSG) d'EDC peut couvrir la totalité des garanties financières et contractuelles de la banque de GoldBolt Electric, de façon à permettre à l'entreprise de négocier des modalités à compte ouvert avec ses fournisseurs ainsi qu'à libérer sa marge de crédit opérationnelle.

## LA DÉMARCHE

Maylin est directrice de comptes pour une grande banque canadienne. Elle compte parmi ses clients GoldBolt, un fabricant canadien de dispositifs de commutation électrique qui vend des produits sur des marchés d'Amérique centrale. Ces dispositifs représentent une industrie en pleine maturité où les marges sont faibles et où la concurrence s'exerce principalement sur les prix.

Lors d'un entretien avec Maylin, Shawn, directeur financier de GoldBolt, explique que son entreprise a élaboré une stratégie de réduction des coûts afin de demeurer concurrentielle sur les marchés mondiaux. Pour atteindre cet objectif, GoldBolt a trouvé deux fournisseurs asiatiques qui pourraient lui procurer des pièces de qualité à bas prix.

Cependant, ces fournisseurs n'offrent pas de modalités de paiement à compte ouvert; ils exigent plutôt le recours à des lettres de crédit (LC) commerciales. Malheureusement, si la banque de Maylin émet des LC à cette fin, cela réduira d'autant plus la marge de crédit opérationnelle de GoldBolt.

En étudiant les prévisions liées aux flux de trésorerie de GoldBolt, Maylin remarque que la période d'attente entre la commande et la livraison des composants est de trois mois. GoldBolt doit donc transmettre une LC trois mois avant qu'elle n'ait besoin des composants, ce qui signifie qu'entre-temps, le montant de la LC sera retranché de sa marge de crédit opérationnelle.

Maylin constate que la marge de crédit opérationnelle de GoldBolt n'est pas suffisante pour couvrir à la fois les LC à émettre aux fournisseurs et les fonds nécessaires à ses activités quotidiennes. Ne pouvant pas augmenter cette marge de crédit pour combler les besoins de son client, elle commence à examiner une autre façon d'accroître sa capacité.

\*Veuillez noter que cette solution n'est présentée qu'à titre d'exemple, et que des conditions s'appliquent. Veuillez communiquer avec nous pour plus d'information.

## Obtenir des lettres de crédit ou de garantie au moyen d'une Marge pour garanties de cautionnements bancaires

La solution trouvée, c'est la Marge PSG d'EDC, qui peut couvrir la totalité des garanties financières et contractuelles de la banque, y compris les LG émises aux fournisseurs étrangers en guise d'assurance pour l'établissement de modalités de paiement à compte ouvert. Grâce à sa Marge PSG, la banque de Maylin peut couvrir les LC émises aux fournisseurs sans toucher à la marge de crédit opérationnelle de GoldBolt.

Pour démarrer le processus, Maylin met Shawn en contact avec un directeur de comptes d'EDC. Une fois consentie, la Marge PSC est activée auprès de la banque, qui peut ensuite émettre des LC garanties par EDC aux fournisseurs pour que GoldBolt négocie des modalités à compte ouvert.

### LE RÉSULTAT

Grâce aux garanties en place, GoldBolt peut conserver la totalité de sa marge de crédit opérationnelle tout en respectant les modalités de paiement de ses fournisseurs asiatiques.

### » EDC PEUT VOUS AIDER

Organisme de crédit à l'exportation du Canada, offrant des solutions financières et de gestion des risques afin d'aider les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion sur les marchés internationaux.

Vous voulez savoir comment notre Marge PSG peut vous aider à satisfaire plus souvent aux demandes de vos clients? Si les ventes annuelles de votre client sont inférieures à 10 millions de dollars canadiens, joignez-nous au **1-866-551-3607**; sinon, appelez au **1-866-572-6447**. Vous pouvez également visiter le site [guidelF.edc.ca](http://guidelF.edc.ca).