

BVA



Traversier bien à flot en Colombie-Britannique

En collaboration avec la Banque Scotia et ses spécialistes en crédit-bail, Waterbridge Equipment a obtenu le financement nécessaire à la construction et à l'exploitation d'un nouveau traversier sur le lac François, en Colombie-Britannique.

John Harding,
propriétaire et
exploitant (à
droite) et
Mark Neave,
directeur du serv-
ice de traversier,
Waterbridge
Equipment Inc.

John Harding, propriétaire et exploitant de la firme Waterbridge Equipment Inc. à Prince George, en Colombie-Britannique, est quelqu'un qui a le goût du défi.

Ex-avocat, M. Harding a réorienté sa carrière vers la navigation lorsqu'il a acheté, il y a 25 ans, une entreprise de bateaux remorqueurs et de barges. Depuis lors, son entreprise a pris de l'expansion et il s'est lancé dans la construction de traversiers pour les lacs intérieurs de la Colombie-Britannique, notamment un traversier destiné à transporter des camions de 220 pieds (67,06 mètres), sur le lac Babine, et un grumier brise-glace de 360 pieds (109,73 mètres), sur le lac Williston.

En 2003, M. Harding est sorti de sa retraite pour présenter une soumission à la suite d'un appel d'offre du ministère des Transports de la Colombie-Britannique pour l'exploitation d'un système de traversiers sur une distance de 1,5 mille (2,4 km) dans le lac François. Il s'agit du deuxième plus long lac naturel de la Colombie-Britannique et il joue un rôle économique essentiel pour les secteurs forestier et touristique. M. Harding a décroché le contrat. C'est à partir de son plan pour construire, de façon économiquement viable, un nouveau traversier pour faire face au trafic croissant sur le lac que s'est établi le premier partenariat public-privé portant sur un traversier fluvial dans cette province.

« Trois autres firmes ont soumissionné pour ce contrat en visant le service actuel de traversiers sur le lac François, raconte M. Harding, mais Waterbridge était le seul soumissionnaire à pouvoir prétendre construire un plus grand traversier, ce dont la collectivité avait clairement besoin, et à un coût acceptable pour le gouvernement. »

Ce contrat, estimé à 14 millions de dollars, confère à Waterbridge des droits d'exploitation de quatre ans avec option de renouvellement pour une période supplémentaire de quatre ans et stipule également que le gouvernement de la Colombie-Britannique pourra se porter acquéreur du nouveau traversier à tout moment pendant la durée de celui-ci.

Selon M. Harding, le succès du projet est le fruit de la collaboration entre toutes les parties en présence, notamment la Banque Scotia, qui a fourni le financement.

« Même avec un contrat signé du gouvernement en main, financer un tel projet n'a pas été simple, précise toutefois M. Harding. Nous avons approché quatre banques différentes et dans nos discussions avec chacune, nous avons exigé de pouvoir déterminer le taux du prêt pour la durée de notre contrat avec le gouvernement. »

« La Banque Scotia est la seule banque à avoir compris ce que nous voulions et à accepter de souscrire à nos conditions. »



44, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 1H1
Courriel : businessproducts@scotiabank.com
www.banquescotia.com/bva

Présenter clairement les options de financement

Même si Waterbridge n'avait pas de relation bancaire avec la Banque Scotia lorsque John Harding l'a approchée pour discuter de financement, Chris Dornbierer, directeur principal, Relations d'affaires connaissait la solide réputation de l'entreprise et était convaincu que la Banque pourrait aider.

« De façon générale, la construction est un secteur où le financement peut être onéreux en raison des risques à assumer, remarque M. Dornbierer. Il y a d'autres institutions financières qui vont se fier surtout aux ratios traditionnels, mais nous optons plutôt pour une vision d'ensemble permettant de regarder l'occasion d'affaires en tant que telle. »

À la Banque Scotia, nous étions unanimes à voir en Waterbridge une entreprise solide et à considérer le contrat avec le gouvernement comme un gage de sécurité. »

« John Harding souhaitait synchroniser ses versements avec les flux de revenus de son entreprise, ajoute M. Dornbierer. Nous aurions pu négocier un prêt à terme avec la Banque. Or, notre mission est de faire comprendre à chacun de nos clients quelles sont les différentes options de financement qui s'offrent à lui. Il était clair que pour servir au mieux les intérêts de ce client, nous devons travailler avec Crédit-bail Scotia. »

M. Dornbierer a donc contacté Joel Coelho, directeur de Crédit-bail Scotia à Vancouver, qui a préparé une présentation à l'intention du conseiller financier de Waterbridge à Vancouver. Ce dernier a estimé que les solutions toutes faites ne cadraient pas avec la façon dont la Banque Scotia voulait traiter ce financement en synergie avec ses partenaires.

« Le financement venant d'une institution revêt toujours l'une des trois formes suivantes : crédit-bail, contrat de financement ou vente sous condition. Ce qui fait l'intérêt de l'approche de Crédit-bail Scotia, c'est que toutes les solutions sont présentées au client de façon objective, en l'aidant à peser le pour et le contre », fait valoir M. Coelho.

« Bon nombre de clients nous arrivent en disant qu'ils ont besoin de louer du matériel, et je n'ai jamais peur de leur demander pourquoi, ajoute-t-il. Notre travail consiste à cerner les objectifs du client et à lui proposer ensuite la meilleure solution compte tenu de ses besoins. »

« Je tiens l'équipe de la Banque Scotia en très haute estime, déclare John Harding. Après avoir examiné les diverses possibilités, ils nous ont proposé un contrat de financement d'équipement très élémentaire, de sorte qu'il était facile d'en rendre compte au gouvernement. Le processus décisionnel a été rapide et le financement a été débloqué très rapidement. L'enthousiasme et l'esprit d'équipe manifestés dans cette affaire m'ont vraiment impressionné. »

Le nouveau traversier en activité

Le service de traversier, qui est gratuit et offert quotidiennement 18 heures sur 24, est un élément essentiel de la qualité de vie du « Lakes District » de la Colombie-Britannique.

Le nouveau navire bâti par Waterbridge fait 220 pieds (67,06 mètres) de long. Il a été construit l'an dernier en plusieurs sections, sur une période de six mois. En plus d'avoir tout ce qu'il faut pour jouer son rôle de transbordeur, il a été conçu pour consommer un minimum de carburant, conformément aux directives de Transports Canada.

Mis à l'eau sur le lac François en octobre 2004, le François Forester fonctionne maintenant à plein rendement. Il peut accueillir au moins huit grumiers, 20 autres véhicules, 145 passagers et 5 membres d'équipage, ce qui représente le double de la capacité du traversier précédent.



44, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 1H1
Courriel : businessproducts@scotiabank.com
www.banquescotia.com/bva

^{MC} Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Tous les autres noms de produits et de services sont des marques de commerce ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs. La mention de marques de commerce dans cette publication n'implique pas la concession d'une licence.

© Banque Scotia, 2004. Tous droits réservés.