

BVA

Comment survivre quand les temps sont durs... en prenant de l'expansion

Comment une grande scierie a pu prendre de l'expansion

Un contrat de cession-bail innovateur a aidé la société Apollo Forest Products Ltd. à réduire ses coûts, à accroître sa production et à augmenter sa compétitivité malgré les fortes pressions concurrentielles dans le secteur des ressources.

Avec le conflit du bois d'œuvre entre les États-Unis et le Canada, Apollo Forest Products - et les autres scieries de Colombie-Britannique - n'ont d'autre choix que de faire face aux mesures de rétorsion et aux droits antidumping en essayant de devenir plus efficaces encore.

La Banque Scotia est entrée en scène le printemps dernier en proposant un contrat de cession-bail innovateur de 11,5 millions de dollars concocté en vue de permettre l'agrandissement et la modernisation du complexe de sciage et de rabotage d'Apollo à Fort St. James. En tenant compte des avantages fiscaux inclus qui faisaient partie de cette formule, la solution présentée par la Banque Scotia s'avérait nettement plus avantageuse que l'autofinancement ou le traditionnel emprunt bancaire, selon Gloria Goodwin, CGA et contrôleur financier d'Apollo Forest Products.

Il fallait y penser

« Dans notre esprit, la cession-bail n'était envisageable que pour les actifs tels que les avions ou les autos, mais pas pour les grands projets d'agrandissement d'installations fixes, note M^{me} Goodwin. Ce qui m'a surpris, c'est que la Banque Scotia est arrivée avec une solution pour les installations de sciage à laquelle nous n'aurions pas pensé. »

Non seulement était-ce une solution plus économique, mais Apollo, en optant pour la cession-bail, avait en prime droit à un traitement fiscal avantageux. Il a été possible de faire un « choix conjoint » pour les actifs loués qui faisait profiter Apollo de la déduction pour amortissement normale au taux prescrit par l'Agence des douanes et du revenu du Canada sur la portion intérêts des versements de location. Apollo fait partie du Sinclair Group of Companies, une entreprise familiale de Prince George fondée il y a 30 ans. Propriétaire de quatre scieries à Prince George, Vanderhoof et Fort St. James, celle-ci avait coutume de recourir à l'autofinancement pour les acquisitions et les agrandissements.

Mais du fait de l'incertitude créée par les droits que les États-Unis ont exigé sur le bois d'œuvre, Apollo a décidé de faire un appel de propositions en vue de l'agrandissement de sa scierie de Fort St. James.



Banque Scotia^{MC}

44, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 1H1

Courriel : cashmanagement@scotiabank.com
www.banquescotia.com

Comment survivre quand les temps sont durs... en prenant de l'expansion

« Nous étions prêts à nous lancer dans ce projet, mais voulions d'abord voir s'il y avait d'autres options », relate M^{me} Goodwin.

Plus de production, moins de déchets

Les gens du centre de services de la Banque Scotia à Prince George ont collaboré avec les spécialistes de l'industrie forestière et de la location à long terme de la Banque à Vancouver, et ce travail d'équipe a abouti à un contrat de cession-bail qui faisait parfaitement l'affaire.

Grâce à cette entente, Apollo a donc pu agrandir sa scierie de Fort St. James, faisant ainsi passer sa production de 110 à 135 millions de pieds-planche, une quantité de bois suffisante pour construire 11 000 logements. Un détecteur perfectionné a en outre été acheté pour trier le bois et en déterminer la qualité de façon plus efficace. Il en a résulté une diminution des déchets, une augmentation de la production exploitable et une plus grande précision dans la détermination de la qualité des produits.

Apollo a procédé à l'agrandissement, a installé le nouvel équipement et a vendu les nouvelles installations à la Banque Scotia en vue de les louer pendant une période de cinq ans. Une option d'achat en fin de bail était prévue dans une annexe au contrat de la Banque Scotia qui faisait en sorte que la location pouvait être traitée comme un poste hors bilan.

Une solution idéale

La formule de cession-bail proposée par la Banque Scotia était une solution économique qui permettait en outre à Apollo de conserver des liquidités dans le contexte très incertain dans lequel évolue l'industrie forestière.

« C'était une solution idéale pour nous, conclut M^{me} Goodwin. Dans une conjoncture pareille, les liquidités, c'est de l'or pour les sociétés forestières. Autant dire que nous ne pouvions être mieux servis. »