

BVA



Crédit-bail : efficacité de la gestion centralisée

Grâce au service personnalisé offert par Crédit-bail Scotia, Inco Limitée a pu regrouper la plupart de ses contrats de crédit-bail.

Don Hurley,
vice-président et
trésorier (à droite), et
Stephanie Anderson,
trésorière adjointe,
direction du
financement (à
gauche), d'Inco
Limitée

Inco Limitée, l'une des plus importantes sociétés minières et métallurgiques au monde, se fait fort d'utiliser des technologies de pointe et des procédés avancés pour tirer le maximum des ressources qu'elle exploite. Cette société qui vise avant tout l'efficacité tient en effet à ce que ses dépenses en immobilisations soient aussi rentables que possible.

Inco Limitée a procédé à la centralisation de l'acquisition, de l'entretien et du financement de la majeure partie de l'équipement mobile qu'elle emploie dans le cadre de ses activités minières au Canada en se fiant à une stratégie-produits mise au point par Crédit-bail Scotia, le service de la Banque Scotia qui s'occupe des solutions de financement et de crédit-bail.

Il y a vraiment lieu de parler d'une solution complète, car elle fait intervenir à la fois le preneur, le fournisseur et Crédit-bail Scotia. C'est un service sur mesure conçu pour répondre exactement aux besoins du client. L'équipement peut être utilisé pendant la durée nécessaire et être remplacé au moment opportun, et les conditions du contrat sont fonction de la vie utile prévue. Crédit-bail Scotia négocie au départ les conditions de rachat avec le fournisseur et lui fait comprendre son rôle pour ce qui est d'évaluer l'équipement, de l'entretenir, puis de le racheter. Par ailleurs, Crédit-bail Scotia assume des responsabilités administratives comme celle de faire le suivi des actifs et de produire des rapports permettant de voir avec exactitude quels sont les contrats de crédit-bail en cours.

Le vice-président et trésorier d'Inco Limitée, Don Hurley, explique pourquoi c'est si judicieux de faire affaire avec la Banque Scotia pour le crédit-bail : « Ce n'est pas dans l'intérêt d'Inco d'avoir trop de capital immobilisé dans de l'équipement, insiste-il. Le matériel lourd que nous utilisons pour opérer sous terre coûte cher et l'usure est considérable, alors l'équipement mobile a besoin d'être continuellement renouvelé. Ce qui est primordial pour Inco, c'est de pouvoir utiliser à fond chaque appareil. Ce qui nous intéresse, c'est de forer, pas de posséder des foreuses. »

« Ce que la Banque Scotia a réussi à faire avec ce programme, c'est de rendre la gestion intégrée de plusieurs contrats de crédit-bail moins complexe, poursuit monsieur Hurley. Au Canada, Inco a des mines à Sudbury, en Ontario, et à Thompson, au Manitoba. Chaque mine détermine ses besoins en équipement de façon indépendante, mais en traitant avec la Banque Scotia, nous avons pu standardiser la documentation, les tarifs et les procédures. Nous commençons par faire une demande de proposition que la Banque Scotia transmet aux fournisseurs. La Banque Scotia se charge de vérifier que les propositions correspondent bien à ce que nous recherchons (nous voulons en particulier que la durée des contrats soit de cinq ans).

« Cette façon de procéder fait bien l'affaire des directeurs des mines, puisqu'ils peuvent se concentrer davantage sur les activités minières et moins s'attarder à l'aspect financier. Ce que je trouve bien, c'est qu'Inco a droit à un même



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

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

niveau de service que le contrat négocié porte sur de l'équipement d'une valeur de 50 000 \$ ou de 500 000 \$, souligne M. Hurley. Nous avons droit à des taux intéressants qui sont accordés sur la base de notre dossier de crédit et non en fonction de l'importance de la transaction.

Sheila Pollard, directrice du marketing à la Banque Scotia pour le programme national des fournisseurs de Crédit-bail Scotia se charge de faire des projections afin de déterminer la valeur globale des contrats de crédit-bail et de préparer le financement en conséquence, de sorte que quand le matériel est requis, les facilités de crédit sont déjà en place.

M. Hurley se dit par ailleurs très content de la qualité des relevés de la Banque Scotia, qui peuvent être configurés de manière à montrer toutes les transactions de crédit-bail programmées avec toute l'information de suivi - des détails de la commande aux options en fin de bail.

« Nous savons exactement où nous en sommes à tout moment, et la Banque Scotia reste attentive à nos besoins, se réjouit M. Hurley. Ce que nous avons en somme gagné avec la Banque Scotia, c'est du temps et de l'argent. »

Excellents rapports avec les fournisseurs

Madame Pollard explique que la connaissance qu'a la Banque Scotia de l'industrie minière et son expertise dans le domaine financier l'ont aidé à renforcer ses liens avec Inco et ses fournisseurs.

« Nous agissons en quelque sorte comme les représentants d'Inco, puisque nous expliquons le programme de crédit-bail à tous les fournisseurs potentiels de la société afin qu'ils sachent quel rôle nous sommes amenés à jouer et ce à quoi ils doivent s'attendre, notamment en ce qui concerne la détermination de la valeur marchande du matériel en fin de bail, l'engagement financier à l'égard de la valeur résiduelle, le rachat de l'équipement et la structuration de conditions équitables de restitution. »

« Dès le début des négociations avec la Banque, Inco a fait savoir qu'elle exigeait d'avoir l'option de ne pas conserver l'équipement au terme du contrat, se remémore madame Pollard. Or, nous considérons que notre tâche est justement d'offrir des options de financement, et pas seulement des solutions en matière de produits.

« Les fournisseurs ont intérêt à veiller à ce que l'équipement fourni fonctionne dans de bonnes conditions, car cela peut conditionner la date du retour du matériel, alors ils respectent d'autant mieux les ententes en ce qui a trait à la maintenance.

« Le programme a son intérêt pour les fournisseurs aussi. La grande majorité des fournisseurs au Canada savent en quoi consistent nos procédures et connaissent nos compétences et le niveau de service que nous offrons, ce qui est sécurisant pour eux et nous aide à conclure des ententes plus rapidement.

« Le but visé est de fournir le maximum en matière de services, qu'il s'agisse de financement, de relations avec les fournisseurs ou de relevés, pour une véritable solution clé en main », conclut M^{me} Pollard.

Formule intéressante pour d'autres secteurs

Selon David Tanner, le directeur du programme national des fournisseurs de la Banque Scotia, cette solution complète pourrait être transposée avec tous ses avantages dans d'autres secteurs caractérisés par une utilisation intensive du matériel.

« Si une entreprise a besoin de se procurer du matériel d'une valeur totale de plus de 5 millions de dollars par an et que ses activités sont très étendues géographiquement, notre solution tout-en-un devrait harmonieusement s'intégrer à ses structures de financement », estime M. Tanner.

Inco encourage la Banque Scotia à faire profiter d'autres sociétés minières de sa solution.

« Nous sommes absolument d'avis que c'est une solution qui peut beaucoup apporter aux industries extractives, conclut M. Hurley. Quand on sait que pour nous, 70 % du volume de crédit-bail passe par la Banque Scotia, on comprend que nous sommes des clients satisfaits. »