

GUIDE - INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

L'ABC du cautionnement

C'est une garantie et non de l'assurance



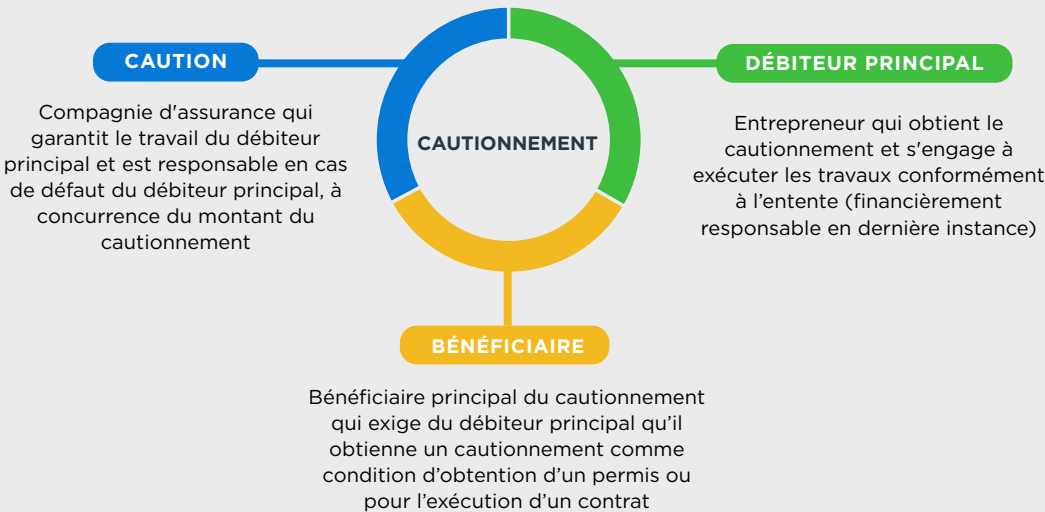
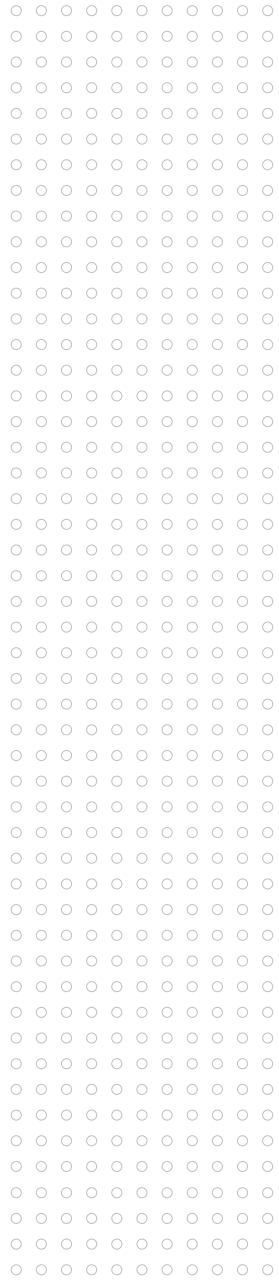
Les entrepreneurs qui œuvrent dans les secteurs public et privé doivent constamment répondre aux exigences en matière de cautionnement. Beaucoup de travail est effectué en coulisses pour déterminer si votre entreprise peut bénéficier d'un crédit de cautionnement.

En tant qu'entrepreneur, vous êtes généralement tenu d'obtenir des cautionnements sur les projets afin de protéger vos propriétaires et vos clients, mais vous pouvez également utiliser le cautionnement comme outil d'atténuation des risques pour protéger votre entreprise. La mise en place d'un programme de cautionnement peut également vous permettre de soumissionner pour des projets plus importants, d'augmenter votre carnet de commandes et d'éviter les manœuvres de dernière minute pour obtenir un cautionnement.

Ce guide vous apprendra l'ABC des cautionnements et comment rationaliser le processus de souscription, tout en faisant passer votre entreprise à la vitesse supérieure. Travailler avec un expert peut vous aider à bien comprendre les conditions requises pour bénéficier d'une capacité de cautionnement ou d'un crédit de cautionnement, à améliorer les délais d'exécution et à accéder à une variété de marchés de cautionnement qui offrent un large éventail de solutions.

Le cautionnement : De quoi s'agit-il?

Un cautionnement est une garantie financière qu'une entreprise ou un particulier s'acquittera d'une obligation spécifique. Essentiellement, le cautionnement est une promesse écrite, soutenue par une compagnie d'assurance, selon laquelle une personne ou une entreprise satisfera aux exigences du contrat et, en cas de défaut, la compagnie d'assurance compensera toutes les pertes. Un cautionnement est comme un sceau d'approbation, montrant qu'une entreprise ou une personne a été contrôlée et qu'elle est digne de confiance pour effectuer son travail.



Qui a besoin d'un cautionnement et pourquoi?

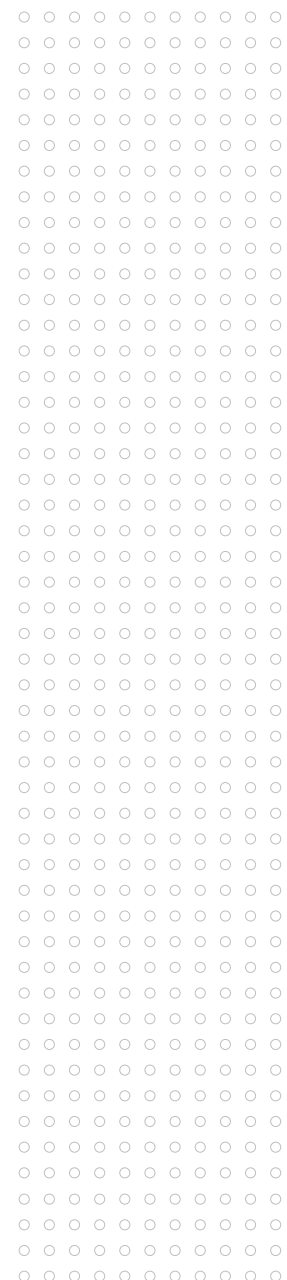
Les entrepreneurs, les fournisseurs, les sous-traitants et les maîtres d'ouvrage ont tous besoin de cautionnements pour protéger leurs entreprises, les propriétaires, les prêteurs et les contribuables, afin de minimiser les risques pendant les projets de construction.

Les cautionnements sont exigés par la loi pour les projets de construction publics aux États-Unis et pour de nombreux (mais pas tous) projets publics au Canada, qu'il s'agisse de projets municipaux ou gouvernementaux (provincial/fédéral). Cependant, la valeur économique et la protection que les cautionnements apportent aux projets ont attiré l'attention du secteur privé, qui les utilise de plus en plus pour atténuer les risques liés à l'incertitude économique et aux défis de la chaîne d'approvisionnement.

Les banques et les prêteurs reconnaissent également l'importance des cautionnements et les exigent plus souvent qu'auparavant pour une protection accrue. Avec la hausse des taux d'intérêt, l'escalade inflationniste des coûts et les pénuries de main-d'œuvre qui affectent largement le secteur de la construction, les entrepreneurs eux-mêmes peuvent exiger des cautionnements sur les éléments critiques des projets afin de réduire le risque de défaut par un sous-traitant ou un fournisseur.

Un récent sondage d'Ernst & Young auprès d'entrepreneurs en construction du secteur privé a cité un certain nombre de raisons pour lesquelles les cautionnements sont de plus en plus utilisés dans les projets privés, notamment ¹ :

- **Une préqualification et un examen plus rigoureux** : Environ 96 % des répondants ont déclaré que la préqualification était effectuée pour les projets garantis par un cautionnement, contre seulement 61 % pour les projets non garantis par un cautionnement. Les entrepreneurs sont presque deux fois plus enclins à communiquer des mises à jour financières pour les projets garantis par un cautionnement que pour les projets qui ne le sont pas.
- **Une plus grande priorité et une plus grande surveillance** : Près de cinq fois plus de répondants ont indiqué que les entrepreneurs accordaient une plus grande priorité aux projets garantis par un cautionnement qu'aux projets non garantis lorsqu'ils étaient confrontés à des difficultés financières. Bien que les entrepreneurs puissent accorder une plus grande priorité aux projets garantis par un cautionnement afin de protéger leurs indemnités, l'implication accrue des gestionnaires de construction a également permis d'éviter des pertes, ont indiqué les répondants.
- **Achèvement dans les délais ou plus tôt** : Cinq fois plus de propriétaires publics et privés ont déclaré que les projets garantis par un cautionnement avaient plus de chances d'être achevés avant la date prévue que les projets qui ne le sont pas. Les personnes interrogées ont également noté que lorsqu'un participant à un projet était en défaut, il fallait presque deux fois plus de temps pour achever un projet non garanti par un cautionnement qu'un projet garanti par un cautionnement.



¹ EY QUEST Group, « [The Economic Value of Surety Bonding](#) », novembre 2022.

- **Expérience et ressources accrues :** Tous ont noté que les cautions disposent d'un niveau plus élevé d'expertise, d'outils et de ressources nécessaires pour mener à bien un projet « de la manière la plus rentable et la plus rapide possible par rapport à un propriétaire qui n'a pas la même expertise et la même expérience qu'une caution ».²

En outre, les cautionnements offrent des avantages significatifs aux entrepreneurs, aux sous-traitants et aux maîtres d'ouvrage. Il s'agit notamment de réduire le risque de défaut de paiement, d'assurer la continuité des activités et de fournir une assistance technique et financière. Les cautionnements facilitent également la transition entre la construction et le financement permanent en éliminant les privilèges et peuvent même faire baisser les coûts de construction en améliorant la concurrence dans les appels d'offres.

Avantages des cautionnements

Un cautionnement garantit à votre client que vous respecterez le contrat jusqu'à l'achèvement du projet. Si un événement imprévu survient et que vous ne pouvez pas terminer le projet, le garant (la caution) interviendra et offrira à votre client différentes options sur la façon de procéder. Dans certains cas, il s'agit simplement de verser un montant en argent, mais dans d'autres cas, la caution peut être amenée à trouver un autre entrepreneur pour terminer les travaux en votre nom.

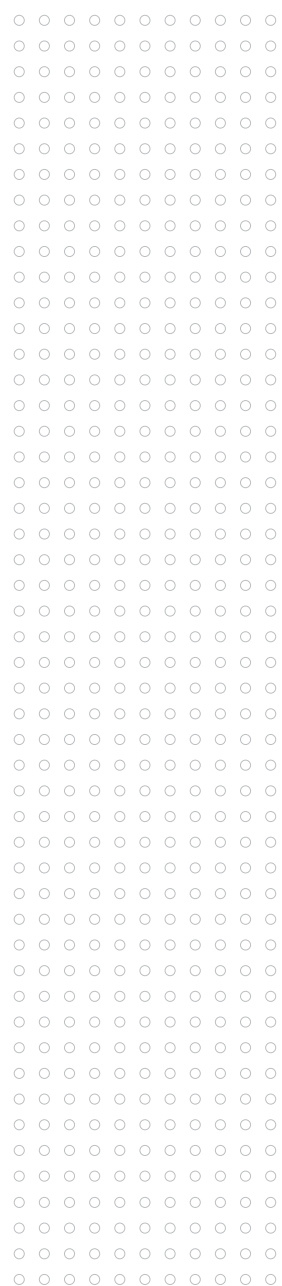
Pour votre client, cette assurance signifie qu'une fois le projet commencé, il sera achevé.

Les cautions peuvent également aider les entrepreneurs dans d'autres domaines, notamment en leur apportant une assistance technique, administrative ou financière, en réduisant le risque lié aux privilèges déposés par les sous-traitants, les ouvriers et les fournisseurs, et en diminuant les coûts du projet. Parmi les autres avantages du cautionnement, citons l'accès à des entrepreneurs compétents et qualifiés, la protection des contribuables et la supervision de transitions plus harmonieuses entre la construction et le financement permanent.

Types de cautionnement et coûts

CAUTIONNEMENT DE CONTRAT

- **Cautionnement de soumission.** Certains projets, tels que les contrats gouvernementaux, exigent que vous obteniez un cautionnement de soumission pour pouvoir soumissionner. Le cautionnement garantit que si l'appel d'offres vous est attribué, vous conclurez le contrat dans les délais impartis et fournirez des cautionnements d'exécution ou de paiement. Les cautionnements de soumission peuvent également être utilisés pour aider votre entreprise à se préqualifier pour des projets privés. Le fait de pouvoir démontrer que votre entreprise remplit les conditions requises pour bénéficier d'un crédit de cautionnement garantit à l'entrepreneur général, au propriétaire ou au client que l'entreprise est financièrement sûre et qu'elle répond aux normes de souscription.



- **Cautionnement d'exécution.** Le type de cautionnement le plus courant est le cautionnement d'exécution. Il garantit que les travaux seront achevés conformément aux dispositions d'un contrat spécifique. Si le débiteur principal ne respecte pas le contrat, le bénéficiaire a un recours contre le débiteur principal pour explorer d'autres options. De même, si vous exigez des cautionnements d'exécution de la part des sous-traitants, vous disposerez d'un recours s'ils ne respectent pas leur contrat de sous-traitance.
- **Cautionnement de paiement.** En termes simples, il s'agit d'un cautionnement qui garantit le paiement. Il garantit que le débiteur principal paiera tous les sous-traitants, ouvriers et fournisseurs pour les travaux effectués dans le cadre du contrat.
- **Autres types de cautionnement courants.** Il existe plusieurs autres types de cautionnement, y compris : cautionnements pour main-d'œuvre, cautionnements de garantie ou cautionnements d'entretien, cautionnements de libération de privilège, cautionnements de libération de retenue, cautionnements de lotissement ou d'amélioration de site, cautionnements sur la taxe de vente.

De manière générale, les cautionnements de paiement et d'exécution sont inclus dans un même cautionnement pour un coût de 0,75 % à 3 % du prix du contrat. Toutefois, dans certaines situations, le prix peut varier en fonction de l'étendue du contrat, de la durée du projet, des garanties et de l'examen financier du demandeur.

CAUTIONNEMENTS COMMERCIAUX

Généralement exigés par les entités gouvernementales, les institutions financières et les sociétés privées, les cautionnements commerciaux offrent une protection financière à l'État et à ses citoyens en cas de fraude, de vol ou d'autres actes illégaux perpétrés par l'entrepreneur. Les cautionnements, tels que les cautionnements pour licences et permis, garantissent que l'entreprise se conformera à des règles et réglementations spécifiques pour opérer dans la province.

Pourquoi avez-vous besoin d'obtenir un cautionnement?

Les « trois C » du cautionnement - caractère, capacité et capital - constituent l'épine dorsale du processus de souscription. Avant qu'une société de cautionnement n'émette un cautionnement, elle veut s'assurer que les entrepreneurs peuvent satisfaire à ces principes :

Caractère : Le demandeur du cautionnement (débiteur principal) a-t-il un dossier de crédit et des antécédents commerciaux qui reflètent sa bonne moralité et son intégrité, et a-t-il l'habitude de s'acquitter de ses obligations?

Les cautions examineront les éléments suivants :

- Références et réputation
- Relations d'affaires avec les maîtres d'œuvre, les sous-traitants et les fournisseurs
- Anciens propriétaires
- Références bancaires
- États financiers personnels du propriétaire

- Rapports de crédit

Capacité : Le débiteur principal possède-t-il les compétences, l'expérience, les connaissances, le personnel, l'équipement et les installations nécessaires à l'exécution du contrat?

Les cautions analyseront les éléments suivants :

- Succès des projets antérieurs
- Portefeuille de projets en cours
- Continuité et planification de la relève
- Systèmes et contrôles de gestion de projet
- Langage contractuel

Capital : Le débiteur principal a-t-il la capacité financière de couvrir le coût d'un nouveau projet, les obligations actuelles et les problèmes imprévus qui pourraient survenir?

Les cautions exigeront les éléments suivants :

- Présentation des états financiers
- Rapport annuel préparé par l'expert-comptable (compilation, examen, audit)
- États financiers provisoires (relevé des revenus, bilan, flux de trésorerie)
- Contrôle des coûts
- Calendrier des travaux en cours
- Ligne de crédit bancaire
- Informations financières personnelles

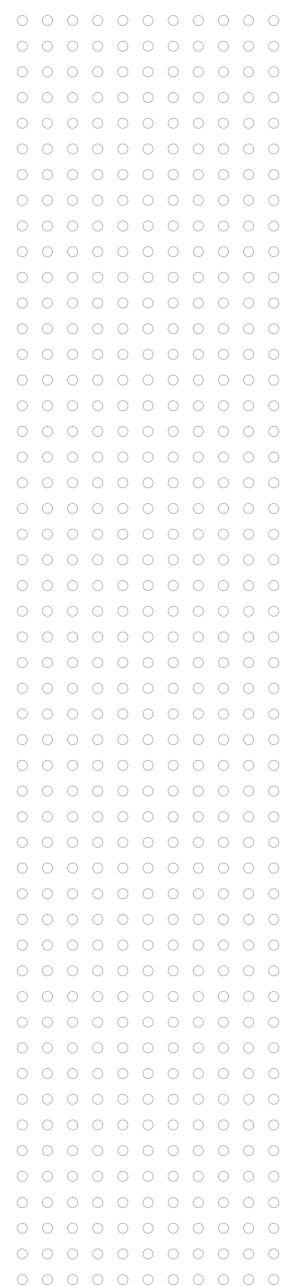
Il est impératif de fournir des informations exactes et actualisées à la caution pour obtenir les cautionnements dont vous avez besoin.

Pourquoi vous avez besoin d'un bon partenaire en matière de cautionnement

Pour éviter les délais inutiles, il est préférable de faire appel à un courtier expérimenté pour faciliter le processus d'obtention d'un cautionnement. Trouver des experts en cautionnement qui ont de l'expérience et du savoir-faire vous permettra également d'avoir accès aux meilleures ressources et à une variété d'options de marché.

Un bon partenaire de cautionnement devrait être en mesure de vous guider tout au long du parcours, en commençant dès le début du processus de demande par l'obtention des documents et des données financières nécessaires exigés par la caution. Les courtiers en cautionnement compétents peuvent également réduire la paperasserie entre l'entrepreneur et la caution, et devraient être en mesure de répondre aux signaux d'alarme et aux préoccupations en matière de risque avant le processus de souscription.

Un expert en cautionnement expérimenté peut être en mesure de réduire considérablement la durée du processus de demande. En sachant quels documents sont nécessaires, en connaissant les marchés avec lesquels il travaille et en tenant compte des « signaux d'alarme » dès le début,



un expert en cautionnement peut vous aider à négocier un programme de cautionnement qui répondra le mieux à vos besoins.

Les documents dont votre courtier en cautionnement aura besoin pour obtenir le cautionnement peuvent inclure :

- L'organigramme de l'entreprise
- Les trois derniers états financiers de l'entreprise établis par l'expert-comptable en fin d'exercice. Sauf circonstances atténuantes, la caution exigera au minimum des états financiers portant sur une année fiscale d'exploitation avant de donner suite à la demande. Les états financiers internes ne satisfont généralement pas la caution.
- Le questionnaire de l'entrepreneur actuel
- Le rapport sur les travaux en cours
- Des références bancaires actuelles et informations sur la ligne de crédit bancaire
- Un certificat d'assurance actuel
- Le portrait de l'entreprise
- Des références
- Une copie du contrat et des formulaires de cautionnement
- Les états financiers personnels actuels de chaque propriétaire (le cas échéant)

Comment maintenir et maximiser votre programme de cautionnement

La communication et la transparence sont essentielles pour maintenir une relation continue avec votre courtier et votre caution.

Signalez sans tarder tout problème ou contretemps afin que votre courtier puisse vous aider. En fournissant régulièrement des rapports sur l'état d'avancement des travaux et des mises à jour financières fréquentes et opportunes (semestrielles, trimestrielles, etc.), ainsi qu'en abordant avec votre courtier les besoins en matière de cautionnement, vous renforcerez la solidité financière de votre entreprise et contribuerez à accroître sa capacité de cautionnement.

C'est une garantie et non de l'assurance

N'oubliez pas que l'assurance responsabilité civile générale vous protège, vous et votre entreprise. La police est souscrite une seule fois et couvre tous les travaux, notamment en cas d'erreurs de construction et d'accidents.

Un cautionnement protège principalement le client et couvre un contrat particulier, mais il peut être utilisé pour aider votre entreprise si vous rencontrez des difficultés, telles que des problèmes de trésorerie pour les matériaux, la main-d'œuvre, etc. pendant le projet.

Contactez les **experts en cautionnement de HUB** pour en savoir plus au sujet des cautionnements d'entrepreneurs qui protègent vos clients, ainsi que vous, votre entreprise et, en fin de compte, votre réputation.

Un soutien stratégique qui vous permet de garder le contrôle.

Lorsque vous faites équipe avec nous, vous êtes au centre d'un vaste réseau d'experts qui vous aideront à atteindre vos objectifs. Avec HUB, vous avez la certitude que ce qui compte le plus pour vous sera protégé - grâce à un soutien sans relâche et à des solutions sur mesure qui vous permettent de garder le contrôle.

Pour plus d'informations sur la façon de gérer vos coûts d'assurance et de réduire vos risques, contactez un spécialiste de l'assurance construction de HUB.

hubinternational.com/construction

Prêt pour demain.

Risque et assurance | Avantages sociaux | Retraite et gestion de patrimoine



Cette information est fournie à titre d'information générale uniquement. HUB International ne donne aucune garantie, expresse, implicite ou légale, quant à la pertinence, l'exhaustivité ou l'exactitude des informations contenues dans ce document. Ce document ne constitue pas un conseil et ne crée pas de relation courtier-client. Veuillez consulter un conseiller de HUB International au sujet de vos besoins spécifiques avant d'entreprendre toute action. Les déclarations concernant les questions juridiques doivent être considérées comme des observations générales et ne doivent pas être considérées comme des conseils juridiques, que nous ne sommes pas autorisés à fournir.

