

« La garantie : un élément essentiel de tout appel d'offre »

Cas client

Région

- Région parisienne

Secteurs

- Transport ferroviaire
- Production & transmission d'électricité
- Production d'énergies renouvelables

Enjeux

- Sécuriser la bonne exécution de nos marchés
- Diversifier nos contreparties financières

Bénéfices

- Obtention de nouvelles capacités
- Optimisation de la trésorerie
- Une nouvelle expertise technique

Interview de Christine Dross (Head of Bonds & Guarantees - ALSTOM Holdings)

Alstom est un des leaders mondiaux dans les infrastructures de production et de transmission d'électricité, ainsi que dans celles du transport ferroviaire. Lorsque l'on construit des trains, des métros, lorsque l'on fournit des centrales intégrées clés en mains, des équipements pour l'ensemble des sources d'énergie aux quatre coins du globe, la garantie est un élément essentiel des négociations menées sur chaque contrat. Gérant 19 milliards € d'encours de garanties, Alstom a besoin de nouvelles capacités pour l'obtention et la réalisation de nouveaux contrats. Depuis 2009, Alstom a fait confiance à l'équipe caution d'Euler Hermes qui les accompagne dans le succès et la sécurisation de leur développement.

LE GROUPE ALSTOM EN BREF

Métiers & secteurs d'activité : Le groupe ALSTOM est présent sur 3 métiers répartis sur 4 secteurs :



Équipement & services de transport ferroviaire avec Alstom Transport



Transmission d'électricité avec Alstom Grid



Production d'électricité avec Alstom Thermal Power (construction de centrales thermiques et systèmes annexes)



Production d'électricité avec Alstom Renewable Power (énergies renouvelables : hydroélectricité, éolien, solaire, énergies marines renouvelables)

PARMI LES GRANDS PROJETS RÉALISÉS AVEC EULER HERMES

- Production d'électricité : Centrale électrique de Pembroke (UK)
- Dans le domaine du transport : ligne n° 2 du métro de Caracas (Venezuela)
- Transmission d'électricité : projet Dolwin 3 en mer du Nord, lignes hautes tension entre plateformes éoliennes en Mer du Nord et Allemagne

Quels sont vos principaux besoins en termes de cautions ?

Depuis 10 ans la gestion des garanties est centralisée au sein de la Trésorerie du Groupe ALSTOM. Nous gérons dans ce département de 9 personnes toutes les demandes de garanties pour nos filiales dans le monde. Nous évoluons aussi bien sur les marchés publics ou privés et avons mis en place une organisation permettant d'assurer nos émissions avec des institutions financières dans le monde entier. La garantie est un élément essentiel, voire vital du métier et des négociations que nous menons. Pour chaque contrat, nous devons mettre en place des garanties. Nous gérons 19 milliards € d'encours de garanties pour le Groupe et avons constamment besoin de nouvelles capacités pour nous accompagner dans l'obtention et la réalisation de nouveaux contrats.

Nous utilisons toute la palette des garanties de marché, contractuelles et financières. La formule est simple : pas de garantie, pas de contrat !

Sans garantie de soumission (bid bond), il n'y a pas d'offre possible ; sans garantie de bonne fin (performance bond), il n'y a pas de contrat ; et sans garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) ou de retenue de garantie (warranty bond), il n'y a pas de cash !



EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Pour quelles raisons avez-vous choisi Euler Hermes ? A quels besoins vos contrats de caution Euler Hermes ont-ils répondu ?

Jusqu'à la crise financière de 2009, le marché de la garantie était stable, tout comme les textes et les demandes des clients. Depuis cette période, nous constatons un durcissement des demandes de nos clients qui deviennent très exigeants sur la qualité de la contrepartie. Or, avec la dégradation du rating des banques, la raréfaction des liquidités, mais aussi l'évolution des règles prudentielles s'appliquant aux banques, nous avons cherché à diversifier nos émetteurs de garanties.

Notre relation avec Euler Hermes France remonte à 2009 dès le démarrage de leur activité de caution. Les débuts de cette relation répondaient de notre côté à de nouveaux besoins de capacités, d'ouverture vers les assureurs et de diversification de nos interlocuteurs et à une volonté de développer la Caution du côté d'Euler Hermes. Nous avons donc testé Euler Hermes et leur capacité à répondre à nos problématiques en proposant des idées nouvelles, leur leadership en termes de gestion de projet nous a définitivement convaincus. Aujourd'hui, nous faisons appel à Euler Hermes pour tous types de caution pour nos projets en Amérique centrale et latine mais aussi en Europe (Pays-Bas, Danemark, Allemagne, Angleterre...).

Selon vous, quels sont les points forts d'Euler Hermes en caution ?

L'équipe d'Euler Hermes France a toujours su répondre à nos demandes et nous apporte beaucoup de solutions sur des pays difficiles comme le Venezuela et plus largement l'Amérique latine où il faut réémettre les cautions à partir des compagnies d'assurance locales, ce qui nécessite d'avoir un très bon réseau. L'excellent rating d'Euler Hermes (AA- par S&P), leur large réseau de partenaires et la connaissance fine de notre métier et de nos projets sont de vrais atouts. L'équipe caution d'Euler Hermes France a une vision globale des projets tant en termes de faisabilité que d'analyse des risques. Nous apprécions leur proximité, leur flexibilité, leur réactivité, leur capacité à trouver des solutions même sur des sujets difficiles. Un vrai comportement de facilitateur !

Quels sont les enjeux de la caution dans votre industrie ?

Cela devient de plus en plus un élément essentiel de toute négociation de projet, de tout appel d'offres domestique ou international. Or, c'est un métier qui devient de plus en plus technique avec l'évolution des réglementations, la poussée des textes à 1ère demande. Nous devons faire face au durcissement des institutions financières, très exigeantes sur les contreparties et à une réglementation internationale qui se complexifie surtout dans le contexte actuel de sanctions internationales.

Mais en France, d'une manière globale, nous avons d'excellents techniciens de la garantie, très créatifs, experts dans l'écriture de clauses, qui savent comment suivre l'évolution des droits locaux qui auront des répercussions sur les risques et qui savent convaincre banquiers et assureurs de les accompagner. C'est un atout indéniable pour réussir à l'export.

Une autre tendance que je relèverais est celle des clients qui demandent de plus en plus de garanties «on demand», totalement autonomes et qui peuvent être utilisées de façon abusive (par exemple, appels abusifs de garanties pour obtenir du cash ou pour faire pression sur des fournisseurs ...). La garantie doit couvrir l'exécution du contrat et de ce fait n'être appellable qu'en cas de défaillance du contractant. Nous devons tous être attentifs à remettre la garantie dans le contexte de la conduite de projets et à former/ informer nos clients pour réduire ces risques.

Dans cet environnement très technique et juridique du métier de la garantie, la relation commerciale, le bon sens et le pragmatisme demeurent indispensables.



ALSTOM

Société : ALSTOM

CA du Groupe : 20,3 milliards € en 2013/2014

Entrée en commande de l'exercice 2013/2014 :

21 milliards € répartis entre l'Amérique du Nord (15%),
l'Amérique Latine (13%),
l'Europe (36%), l'Afrique-Moyen-Orient (21%),
et le Pacifique (15%)

Nombre d'employés : 93 000 employés dans 100 pays

Plus d'informations ?

Contactez-nous au
01 84 11 50 54

ou

visitez notre site
www.eulerhermes.fr