

ÉTUDE DE CAS

FINANCEMENT DES COMPTES CLIENTS

PROFIL D'ENTREPRISE

Fabricant d'huiles à friture aromatisées pour le marché du détail

Chiffre d'affaires annuel : < 1 000 000 \$

Montant de la facilité de crédit : 300 000 \$

SITUATION COMMERCIALE

Cette entreprise fabrique des produits d'huile uniques, destinés aux consommateurs au Canada et aux É.-U., pour la vente aux grandes chaînes d'alimentation partout en Amérique du Nord. Les marchés financiers (fonds de couverture) ont servi à financer le développement de l'entreprise jusqu'au stade de la production.

DÉFI

Compte tenu des commandes et des engagements de certaines des plus grandes chaînes d'alimentation en Amérique du Nord, le fonds de roulement de l'entreprise ne suffisait pas pour soutenir la production continue et les cycles de paiement typiques de 30 à 75 jours de ses clients. Comme l'entreprise n'avait pas fait ses preuves à titre de commerçant-fabricant, et que ses livres comptables comprenaient des coûts de développement sur plusieurs années, le financement bancaire conventionnel n'était pas disponible.

SOLUTION

L'entreprise a consulté Exportation et développement Canada (Solutions pour les petites entreprises) et a eu recours à l'assurance comptes clients pour protéger son entrée dans le marché d'exportation. Le financement des comptes débiteurs offert par la Société financière Maple s'est avéré une solution efficace en ce qu'il a permis d'augmenter la rentrée de fonds pendant l'accroissement des ventes et de faciliter la rotation des stocks.

AVANTAGE

L'entreprise a profité immédiatement de la hausse du fonds de roulement et de la rentrée de fonds au cours de la première année de ventes.

RÉSULTAT

Le financement des comptes clients offert par la Société financière Maple a permis à l'entreprise d'accroître constamment ses ventes et sa part du marché, d'augmenter sa rentabilité et d'envisager sa vente éventuelle à un participant plus important du marché.