

ÉTUDE DE CAS

FINANCEMENT DES COMPTES CLIENTS

PROFIL D'ENTREPRISE

Fabricant de caisses en bois

Chiffre d'affaires annuel : 500 000 \$

Montant de la facilité de crédit : 200 000 \$

SITUATION COMMERCIALE

Cette nouvelle entreprise fabrique des caisses en bois particulièrement destinées à l'industrie de la canneberge. Comme elle offrait un produit novateur et unique, l'entreprise était de plus en plus submergée de nouvelles commandes. Elle manquait sérieusement de liquidités lorsqu'elle a communiqué avec la Société financière Maple.

DÉFI

Comme de nombreuses jeunes entreprises, sa valeur nette insuffisante l'empêchait d'avoir accès au financement des banques conventionnelles. La nature de ses activités était très coûteuse, car il fallait soutenir une liste de paye croissante et l'achat de grandes quantités de bois brut. Les délais de paiement des acheteurs étant plus longs que les délais offerts par les fournisseurs, les liquidités étaient très limitées, ce qui empêchait l'entreprise de profiter de nouveaux débouchés.

SOLUTION

Le programme de financement des comptes clients de la Société financière Maple a été privilégié, et a permis à l'entreprise de tirer parti de 85 % de ses factures dès qu'elle livrait le produit fini au client.

AVANTAGE

L'entreprise a bénéficié de l'accroissement du fonds de roulement et d'une meilleure rentrée de fonds, qui lui ont permis de payer les fournisseurs plus rapidement, d'obtenir des escomptes et de remplir de nouvelles commandes.

RÉSULTAT

L'entreprise n'hésite plus à accepter de nouvelles commandes, sachant qu'elle a accès à des liquidités immédiates.