

camsa

ÉTUDE DE CAS



FINANCEMENT DE CONTRATS

PROFIL D'ENTREPRISE

Conception et fabrication de structures murales
Chiffre d'affaires annuel : 3 600 000 \$
Montant de la facilité de crédit : 1 950 000 \$

SITUATION COMMERCIALE

Cette entreprise conçoit et fabrique des structures murales architecturales en verre, et vend ses produits à des marchés de toute l'Amérique du Nord. Sa croissance relativement rapide a entraîné des difficultés de trésorerie, car les actifs liquides étaient limités par une marge de crédit traditionnelle fournie par une banque à charte. L'entreprise venait de signer un contrat de neuf mois, représentant 40 % de son chiffre d'affaires annuel déclaré, lorsqu'elle a communiqué avec Camsa.

DÉFI

Le financement bancaire en place était insuffisant pour lui permettre d'accroître ses ventes, car elle n'était pas admissible à un financement accru en raison des ratios capitaux propres/actifs. Il fallait acheter de grandes quantités de matières premières pour exécuter le contrat existant.

SOLUTION

Le financement de contrats par Camsa a été choisi pour permettre l'achat de matières premières en payant les fournisseurs directement. Au fur et à mesure que les produits finis étaient livrés, les comptes clients issus de la facturation progressive étaient également financés..

AVANTAGE

Grâce au financement de ses achats et de ses comptes clients, l'entreprise a profité de la disponibilité de liquidités accrues durant l'exécution du contrat, ce qui lui a permis de soutenir sa croissance.

RÉSULTAT

L'entreprise peut maintenant conclure de gros contrats, ce qui n'aurait pas été possible si elle n'avait pu compter que sur les banques traditionnelles pour le financement.