

camsa

ÉTUDE DE CAS



FINANCEMENT DES COMPTES CLIENTS

PROFIL D'ENTREPRISE

Fabricant
Chiffre d'affaires annuel : 2 000 000 \$
Montant de la facilité de crédit : 500 000 \$

SITUATION COMMERCIALE

Cette entreprise a conçu un produit unique pour application commerciale et ciblait principalement le marché des États-Unis. Elle venait tout juste d'entamer le stade de commercialisation après plusieurs années de recherche et de développement.

DÉFI

Le bilan de l'entreprise témoignait des difficultés éprouvées par de nombreuses autres entreprises durant le premier stade de la commercialisation – le financement du fonds de roulement n'était pas offert par les sources traditionnelles. Le fait que la majorité des ventes soient des opérations ponctuelles présentait un autre défi. Pour être concurrentielle, l'entreprise devait offrir des modalités de financement à sa clientèle.

SOLUTION

Le programme de financement des comptes clients de Camsa lui a donné accès à un fonds de roulement, en finançant les factures dès que les produits étaient livrés aux clients.

AVANTAGE

Le programme de financement a permis de surmonter deux des défis auxquels faisait face l'entreprise : l'accès à des fonds de roulement et la nécessité d'offrir des modalités de financement à la clientèle pour être concurrentielle.

RÉSULTAT

Cinq ans plus tard, l'entreprise réussit toujours sur le plan commercial et élargit continuellement son bassin de clientèle.