

camsa

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 plusieurs des plus grandes chaînes d'alimentation en Amérique du Nord, le fonds de roulement de l'entreprise ne suffisait pas à soutenir la poursuite de la production 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 traditionnel n'était pas disponible.

SOLUTION

L'entreprise a cherché des conseils auprès d'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 clients offert par Camasa s'est avéré une solution rentable qui a permis d'augmenter les liquidités tandis que les ventes augmentaient et de faciliter la rotation accrue des stocks.

AVANTAGE

L'entreprise a bénéficié immédiatement de l'augmentation du fonds de roulement et du flux de trésorerie au cours de la première année de ventes.

RÉSULTAT

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