

camsa

ÉTUDE DE CAS

FINANCEMENT DES COMPTES CLIENTS



PROFIL D'ENTREPRISE

Fabricant de cageots
Chiffre d'affaires annuel : 500 000 \$
Montant de la facilité de crédit : 200 000 \$

SITUATION COMMERCIALE

Cette nouvelle entreprise fabrique des cageots spécialement conçus pour l'industrie de la canneberge. Du fait qu'elle offrait un produit novateur et unique, l'entreprise était de plus en plus submergée de nouvelles commandes. Elle était confrontée à de sérieuses restrictions de son flux de trésorerie lorsqu'elle a communiqué avec Camsa.

DÉFI

Comme de nombreuses jeunes entreprises, sa valeur nette insuffisante l'empêchait d'avoir accès au financement des banques traditionnelles. 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 accordés aux acheteurs étant plus longs que ceux 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 Camsa a été mis en œuvre et a permis à l'entreprise de tirer parti de 85 % du montant 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 de la capacité de trésorerie, qui lui ont permis de payer les fournisseurs plus rapidement, d'obtenir des escomptes de ceux-ci 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.