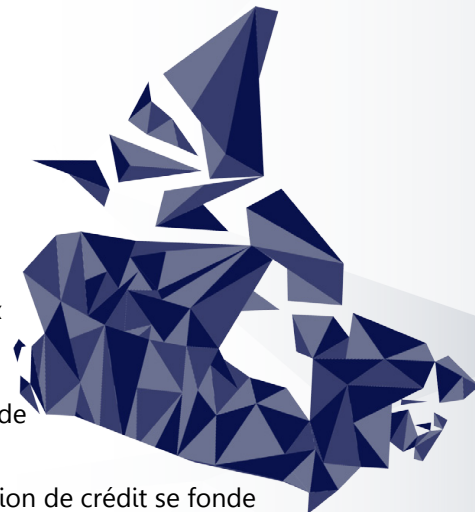




## FINANCEMENT DE CONTRAT

Vous venez d'obtenir un contrat important, mais vous n'avez pas les liquidités pour acheter toutes les composantes nécessaires pour fabriquer le produit. Nous pouvons lancer la transaction en finançant jusqu'à 80 % de vos matériaux et jusqu'à 85 % des comptes clients qui en découlent, afin que vous disposiez d'un fonds de roulement pendant toute la durée du « cycle de vie » de la transaction. Vous avez seulement besoin d'un contrat ou d'un bon de commande ferme et d'un acheteur solide.



Avec une solution de fonds de roulement par financement de contrats, la décision de crédit se fonde sur la solvabilité de votre entreprise, de votre client et de vos fournisseurs, ainsi que sur la valeur sous-jacente de la transaction proprement dite; facteurs qui seront évalués par Camsa lors d'une vérification sur le terrain. Pour nos clients aux É.-U. et au Canada, le financement de contrats représente vraiment une situation dont tout le monde sort gagnant, vous, votre banque et Camsa. Pourquoi? Parce que :

- Nous payons vos fournisseurs directement.
- Vous conservez votre relation d'affaires avec vos fournisseurs et clients.
- Le remboursement final provient du client.
- Votre banque vous conserve comme client.

### AVANTAGES

- Vous permet d'accepter des contrats dont la valeur dépasse celle que votre flux de trésorerie pourrait normalement absorber.
- Récompensez-vous avec des rabais fournisseurs.
- Vous offre la possibilité de traiter plusieurs contrats en même temps.
- Vous permet de soumissionner de nouveaux contrats avec assurance, sachant que vous pouvez acheter les matériaux nécessaires au projet.

### IDÉAL POUR



Les entreprises qui voient se présenter des contrats ou des bons de commande multiples.

### CONDITIONS REQUISES



- ✓ Votre entreprise doit être canadienne et avoir un bilan sain.
- ✓ La valeur de vos contrats doit se situer entre 250 000 dollars et 1 000 000 dollars.
- ✓ Vos acheteurs doivent soit remplir les conditions nécessaires pour bénéficier d'une assurance comptes clients, soit détenir une cote d'évaluation « investissement ».
- ✓ Vous devez disposer d'une gestion solide et de capacités de production ayant fait leurs preuves.