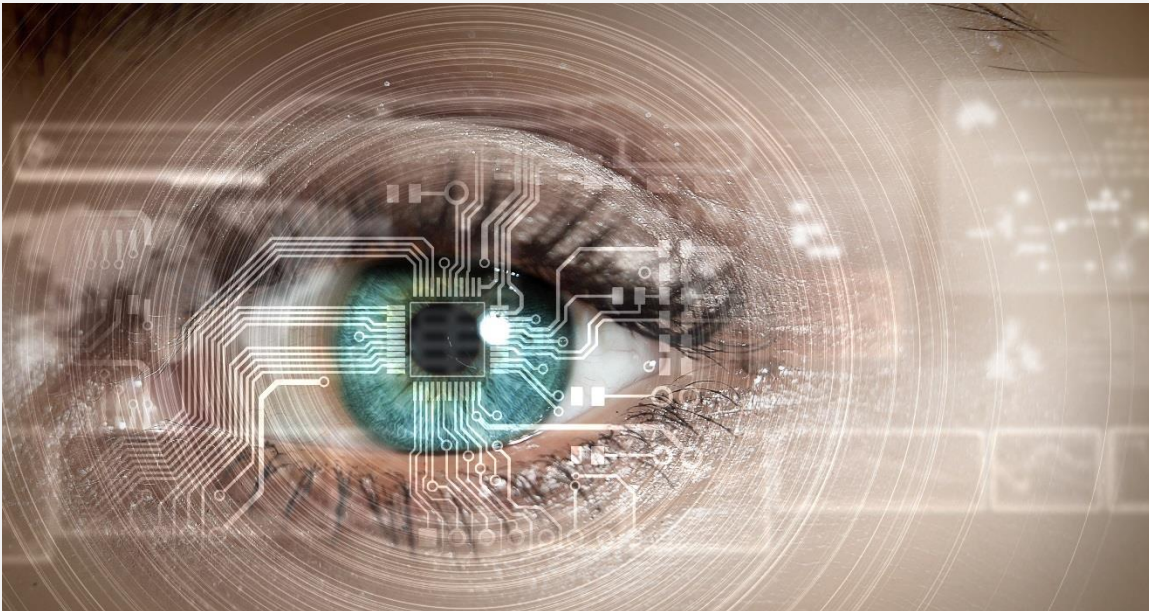


Financez vos opérations jusqu'à 100% ...

Changez la vision de votre prêteur !



A) Introduction :

Votre institution financière vous prête habituellement en fonction de votre bilan, c'est-à-dire en attribuant un pourcentage de financement à vos comptes à recevoir, à votre inventaire ou à vos équipements, et ce tout en exigeant un ratio d'endettement adéquat.

Cette vision du financement restreint le financement disponible pour beaucoup d'entreprises en croissance, ainsi que des entreprises de diverses industries, incluant les importateurs, les distributeurs, les entreprises de services et dans certains cas les manufacturiers.

Et qu'arriverait-il si votre prêteur avait une vision transactionnelle, c'est-à-dire basée sur les caractéristiques de vos opérations et sur votre historique d'entreprise ? Et si vous aviez ainsi accès à 100%¹ de financement pour supporter vos opérations ?

¹ La disponibilité des offres de financement mentionnées dans cette infolettre, le pourcentage de financement et la tarification varie en fonction des caractéristiques de l'entreprise, c.-à-d. de la présence de profitabilité ou non, de son historique de crédit et d'opérations, de la qualité de son bilan financier, etc.

L'obtention de financement à 100% est disponible pour des entreprises profitables et présentant un bon historique d'opérations.

B) Quelques exemples de financement à 100%, basés sur les caractéristiques de vos opérations :

1) Financement de bons de commande – 100%

En présence de bons de commande, certains prêteurs offrent un financement de 100% du coût d'achat des biens, et ce jusqu'à la livraison des biens à votre client. Après la livraison des biens à votre client, le financement de comptes à recevoir deviendra disponible.

2) Financement de comptes à recevoir – 100%

En utilisant une assurance-crédit, certains prêteurs offrent un financement à 100% de vos comptes à recevoir, soit plus que le financement traditionnel offert par la majorité des prêteurs (75% à 90% des comptes à recevoir).

Certains prêteurs vous offrent une ligne de financement de comptes à recevoir, indépendamment de votre ligne de crédit avec votre institution, et vous permettent ainsi d'obtenir du financement additionnel pour supporter vos opérations.

Dans certains cas, il y a réduction du coût de financement, et en fonction du traitement comptable, une amélioration de vos ratios de fonds de roulement et de vos ratios d'endettement.

3) Financement de la production – 100%

Votre cycle de production est long, axé sur des biens ou équipements de grande valeur et/ou pour des biens ou équipements spécialisés.

Un financement à 100% de votre production est disponible, non pas en raison des caractéristiques mentionnées ci-haut, mais dû au fait que votre entreprise demande, avant d'entamer la production, une confirmation de votre client par le biais d'un contrat ou d'une commande.

Le prêteur se basera sur cette confirmation et votre historique pour vous offrir un financement à 100% et allant jusqu'à 180 jours, c'est à dire le temps requis pour vous permettre de compléter la production.

4) Financement d'inventaires / Financement de travaux en cours – 100%

Vous êtes une entreprise établie et bénéficiant d'un bon crédit. Vos fournisseurs ont donc entre les mains un compte à recevoir de qualité, c'est à dire provenant de votre entreprise.

Certains prêteurs offrent la possibilité de vous financer par le biais de votre fournisseur, c'est à dire par :

- L'extension des termes de paiement de celui-ci, au moyen d'une garantie de paiement du prêteur ;
- Le paiement de votre fournisseur directement par le prêteur, ce dernier demandant le remboursement de son prêt ou avance lors de la production de la facture.

Bien que le financement soit lié à votre relation avec votre fournisseur, il procure en fait, dans plusieurs cas, un financement de votre inventaire de matières premières ou de produits finis (c'est-à-dire les achats faits auprès de votre fournisseur).

Puisque le remboursement auprès du prêteur se fait uniquement au moment de la facturation, dans les faits, vous financez également vos travaux en cours.

5) Financement des importations – 100%

L'émission d'une lettre de crédit amène une réduction de la disponibilité de votre ligne de crédit. Le pourcentage de réduction varie en fonction de chacune des institutions financières.

Certains prêteurs ayant une vision transactionnelle mettent l'emphase sur les caractéristiques de vos opérations, votre force financière et votre historique. Ils vous offrent ainsi des lettres de crédit n'affectant pas la disponibilité de votre ligne de crédit, c'est-à-dire votre capacité d'emprunt.

Par conséquent, vous bénéficiez de la même capacité d'emprunt, malgré l'émission d'une lettre de crédit et vous obtenez implicitement un financement à 100% de vos importations.

Cette caractéristique est particulièrement intéressante pour les entreprises saisonnières, puisque c'est à ce moment qu'elles ont besoin de leur plein pouvoir d'emprunt.

Ces prêteurs fournissent des lettres de crédit de façon automne, en vous permettant de conserver vos prêts, c'est-à-dire ligne de crédit, avec votre institution financière, bénéficiant ainsi d'un financement des importations à 100%.

6) Financement de vos équipements – 100%

Aucune surprise au niveau du crédit-bail, qui vous permet d'obtenir 100% de financement.

Il est par contre plus difficile d'obtenir du financement pour commander de l'équipement provenant de l'extérieur du Canada, c'est-à-dire le temps que l'équipement arrive à votre usine.

Certains prêteurs se spécialisent dans ce genre de transactions et vous offriront de financer 100% de l'équipement, le temps que celui-ci touche le sol canadien, permettant par la suite d'obtenir un financement d'équipements ou du crédit-bail.

7) Financement de vos fournisseurs – 100%

Mettez-vous dans les souliers de votre fournisseur. Les mêmes offres de financement sont disponibles. En effet, vous pouvez reprendre les exemples 1) à 6) et les adapter du point de vue de votre fournisseur.

Par exemple :

- 1) Financement de bons de commande :
 - Si vous passez une commande à votre fournisseur, il est éligible à un financement de 100% de la commande.
- 2) Financement de comptes à recevoir :
 - Lorsque votre commande deviendra un compte à recevoir du point de vue de votre fournisseur, celui-ci sera éligible à obtenir 100% de financement du compte à recevoir.
- 3) Financement de la production :
 - Si votre fournisseur a un cycle de production long et qu'il demande un contrat ou une commande provenant de votre entreprise, votre fournisseur devient éligible à obtenir un financement de 100% de sa production.

Et ainsi de suite pour les exemples 4) à 6)

C) Conclusion :

Le financement disponible, en ayant une vision transactionnelle, est généralement plus important que celui offert par le biais du financement de votre bilan. En effet, un financement jusqu'à 100% de vos opérations est disponible.

Le coût de financement est similaire au coût du financement basé sur le bilan et dans certains cas, il est également possible de réduire votre coût de financement.

D) Nos autres infolettres :

Pour consulter nos autres infolettres sur le financement : <http://irrconseil.com/infolettre/>

E) Qui sommes-nous ?

IRR Conseil est spécialisée en recherche de financement et élabore des solutions financières uniques, innovatrices et adaptées à vos besoins spécifiques de financement.

Nous exploitons au maximum les ressources disponibles de financement afin que vous réalisiez vos objectifs de croissance, au meilleur coût.

Pour vous abonner - page d'entreprise LinkedIn : www.bitly.com/Page_Linkedin_IRRConseil