



# BULLETIN

Mai 2007

- Ferox choisit Capital Conseil •
- Marge de crédit commerciale : quelques conseils pratiques •
- Contactez-nous •

## FEROX CHOISIT CAPITAL CONSEIL

POUR L'ACCOMPAGNER DANS SA RECHERCHE DE FINANCEMENT DE CROISSANCE ET DE TECHNOLOGIE.

- Financement de la croissance
- Financement de la technologie

### Ferox

Ferox Inc. est une société manufacturière qui a vu le jour en 1936. Elle exerce ses activités dans le secteur de la peinture et des revêtements à usage industriel. Les produits qu'elle met au point sont novateurs et répondent aux plus hautes exigences en matière de protection de l'environnement.

Le 3 mai dernier, Ferox s'est mérité le premier prix dans la catégorie « Environnement et développement durable » ainsi que le premier prix dans la catégorie « Innovation » lors du Gala des prix de la Chambre de Commerce de l'Est de l'île de Montréal.

### Ferox a choisi Capital Conseil pour :

- Identifier les meilleures sources de financement
- Négocier et bénéficier d'un accompagnement auprès des différents prêteurs
- Économiser du temps et ainsi se consacrer à ses activités principales
- Optimiser le montage financier
- Accélérer l'obtention du financement

« L'apport de solutions originales et la présentation d'un éventail de scénarios sont les critères qui ont permis à Capital Conseil de jouer un rôle important dans nos différents projets de financement. »

-Jean Leclerc, Président, Ferox

« Capital Conseil a été un partenaire important qui nous a aidé à compléter notre montage financier à l'aide de produits financiers créatifs et flexibles. »

-Jean-Francois Paquet, Directeur, stratégies et acquisitions, Ferox

## VOUS NÉGOCIEZ LE RENOUVELLEMENT DE VOTRE MARGE D'OPÉRATION (COMMERCIALE) OU PRÉVOYEZ LA RÉVISION DES TERMES ET CONDITIONS PROCHAINEMENT ? VOICI QUELQUES CONSEILS PRATIQUES :

### 1 Analyse des résultats et des ratios de votre entreprise comparativement à l'année précédente :

- Explication des raisons de l'évolution des ventes et non uniquement de la tendance.
- Impact des résultats sur la marge brute et la profitabilité de l'entreprise.
- Explication des décisions de gestion et l'impact sur le fonds de roulement (rappelez-vous: *cash is king!*).
- Gestion du bilan = maîtrise de son capital (levier faible versus élevé).
- Respect de vos obligations d'endettement (capacité de remboursement de l'entreprise).
- Respect des conditions demandées par votre banquier.

### 2 Montant admissible et conditions d'utilisation (peut varier en fonction de plusieurs facteurs). Voici quelques guides :

- Les ventes totales multipliées par 10 à 15% (ex. : des ventes de 3 millions équivalent à une marge de crédit de 300 000 \$ à 450 000 \$). Cette règle peut varier en fonction de la saisonnalité ou de l'industrie.
- Les règles de la margination : 75% des comptes à recevoir (maximiser le taux d'avance sur les comptes à recevoir assurés jusqu'à 90%).
- Les avances sur vos inventaires sont-elles maximisées (jusqu'à 50% sur l'inventaire de produits finis et matières premières) ? Saviez-vous que certains travaux en cours peuvent être financés ?
- évaluation de la vraie valeur de votre pouvoir d'emprunt (soustraire de la disponibilité de la marge les créances prioritaires et les biens de moins de 30 jours)

- Le montant autorisé de la marge de crédit excède rarement le montant de l'équité de l'entreprise. Par contre, il existe des types de financement qui pourront vous permettre de déroger à cette règle.

### 3 Taux d'intérêts, frais de renouvellement, frais de suivi et garanties

- Variables d'une institution à l'autre. Toutefois, il est important de comprendre que la tarification, les options d'emprunts et les garanties sont fixées en fonction de la structure de la compagnie et du risque lié à celle-ci.
- Capital Conseil peut bien vous conseiller afin de vous permettre d'obtenir les conditions optimales lors du renouvellement.

#### **4 Quelques éléments qui peuvent affecter le risque de votre entreprise et avoir un impact sur le taux d'intérêt et les frais :**

- L'historique de rentabilité soutenue et la qualité de gestion
- L'industrie et les cycles économiques
- Les décisions financières sans consultation de son banquier. Par exemple : immobilisations non-financées (achat d'actifs à même le cash-flow généré)
- Mauvais appariement des dettes (règle : il faut toujours financer le long terme avec du long terme, et vice versa)
- Les défauts sur les ratios et conditions à respecter auprès de votre banquier
- Les avances à des actionnaires ou à des compagnies liées
- Les dividendes plus élevées que les liquidités générées
- Les mauvaises créances et inventaires désuets

#### **5 Pour optimiser les conditions de la marge de crédit de votre entreprise :**

- Bien connaître ses besoins (budget de caisse et prévisions financières)
- Considérez votre banquier comme un partenaire et soyez bien préparé lors de la rencontre
- Comme plusieurs entreprises, impliquez Capital Conseil afin d'être bien conseillé et accompagné pour l'obtention d'une marge de crédit optimale

## CONTACTEZ-NOUS

En matière de financement, Capital Conseil est le partenaire qui est à l'écoute de vos besoins et vos attentes. Nous vous invitons à nous contacter au **514 823 1587** afin de nous faire part de vos projets d'entreprises. Il nous fera plaisir de vous visiter afin d'effectuer un diagnostic sur les possibilités de financement et ce, **sans frais ou engagement** de votre part.

**Martin Roy**, B.A.A.  
Consultant, financement d'entreprises

6, boul. Desaulniers, bureau 600  
Saint-Lambert (QC), J4P 1L3  
T\_ 514 823 1587 F\_ 450 465 9995

[mroy@capitalconseil.ca](mailto:mroy@capitalconseil.ca) / [www.capitalconseil.ca](http://www.capitalconseil.ca)