

La marge de crédit en fonction de l'actif (MCFA) :

Un puissant outil de financement



Sommaire :

- Outil de financement permettant de libérer les liquidités emprisonnées/immobilisées dans vos comptes à recevoir et inventaires.
- La MCFA ne requiert pas de ratio d'endettement. Idéal pour une entreprise en croissance, un distributeur, une entreprise de services, un manufacturier ou une entreprise ayant des projets (acquisition, rachat d'actionnaires, etc.)
- L'utilisation d'une MCFA permet d'augmenter la disponibilité des fonds, c.-à-d. non seulement le montant disponible, mais également le montant autorisé de la marge de crédit. Dans certains cas, le montant autorisé est triplé (en raison de l'absence de ratio d'endettement).

- D'un point de vue externe, c.-à-d. pour vos clients et vos fournisseurs, elle est similaire à une marge de crédit traditionnelle.

Marge de crédit traditionnelle vs MCFA

	Traditionnelle	MCFA
Margination : - CAR - Inventaires	75% des Comptes à recevoir Généralement 50% avec un cap diminuant le % réel	85% à 90% des CAR Jusqu'à 65% à 70% selon le type d'inventaires
Ratios requis	Fonds de roulement Endettement Couverture de charge fixe	N/A N/A Couverture de charge fixe
Montant autorisé	Basé sur les ratios et généralement limité à 10% des revenus	Basé sur la margination – pas de limitation de montant autorisé en fonction de ratios.

Le Coût :

Taux d'intérêt similaire à une marge de crédit traditionnelle et parfois plus faible (par exemple, cas rencontré où le Taux de base + 1.75% de la marge traditionnelle est réduit à Taux de base + 1.5% avec une MCFA).

Les frais annuels sont plus élevés que pour une marge traditionnelle. Par conséquent, une MCFA de petite taille pourrait résulter en un coût total d'emprunt plus élevé et une MCFA de taille importante pourrait résulter en un coût total d'emprunt plus faible (c.-à-d. que les frais annuels, qui sont des frais fixes sont de moins en moins importants en pourcentage, avec l'augmentation de la taille de la MCFA).

Important, le coût total d'emprunt doit être également comparé en fonction des avantages apportés par la MCFA (fonds disponibles plus importants), mais aussi en fonction du coût des autres modes de financement disponibles (dette subordonnée, équité, etc.).

Engagement ferme – vous pouvez réaliser votre plan d'affaires avec une tranquillité d'esprit

La MCFA fait l'objet d'un engagement ferme de plusieurs années, et ce, contrairement à la marge traditionnelle qui est rappelable en tout temps, même lorsque les ratios sont rencontrés.

Vous pouvez donc réaliser votre plan d'affaires en ayant un partenaire pour un terme de 2 à 5 ans, dans un environnement ayant peu de clauses restrictives, c'est-à-dire peu de ratios à rencontrer.

En contrepartie :

- Demandes d'informations plus fréquentes, c.-à-d. sur une base hebdomadaire.
- Examen de conformité sur une base trimestrielle (validation des contrôles en place).
- L'adaptation à un MCFA prend quelques mois, en raison des demandes d'informations plus grandes. Une fois l'adaptation passée, la MCFA constitue une mode de financement généralement apprécié des entreprises l'utilisant.
- La MCFA est un bon outil pour une entreprise ayant des revenus de \$10M/\$15M et plus, en croissance ou ayant des projets.

Exemples de situation où la MCFA est intéressante pour une entreprise :

- En croissance rapide et désirant avoir accès à toutes ses liquidités,
- Cyclique ou saisonnière, désirant ne pas être limitée dans la margination de ses actifs
- N'ayant pas le capital requis dans le cadre d'une marge traditionnelle (ratio d'endettement non rencontré). Fréquent pour les distributeurs et les entreprises de services.
- Avec des restrictions importantes au niveau du financement de son inventaire (c.-à-d. présence d'un cap).
- Ayant des projets tels que :
 - o Acquisition(s)
 - o Rachat d'actionnaire(s)
 - o Rachat de l'entreprise par les employés (MBO)
 - o Agrandissement d'une usine ou ouverture d'une nouvelle usine

Nos autres infolettres :

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

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