

Financez-vous vos stocks le plus efficacement possible?

La réussite d'une entreprise de détail repose sur la possession d'un flux de stocks harmonisé à tous les niveaux du canal de distribution et des stocks voulus par les clients. Pour certaines entreprises, notamment celles qui offrent plusieurs marques différentes et connaissent des fluctuations saisonnières, la garantie des capitaux requis pour maintenir un niveau de stock approprié peut être la clé de leur réussite financière. Quand les flux de trésorerie sont insuffisants, faire des investissements importants pour élargir son entreprise, dont investir pour mettre à niveau des systèmes, offrir une nouvelle gamme de produits ou trouver un entrepôt plus grand peut s'avérer difficile. L'incertitude ou l'incohérence des flux de trésorerie peut pousser des entreprises à devoir choisir entre payer leur loyer ou leurs employés.

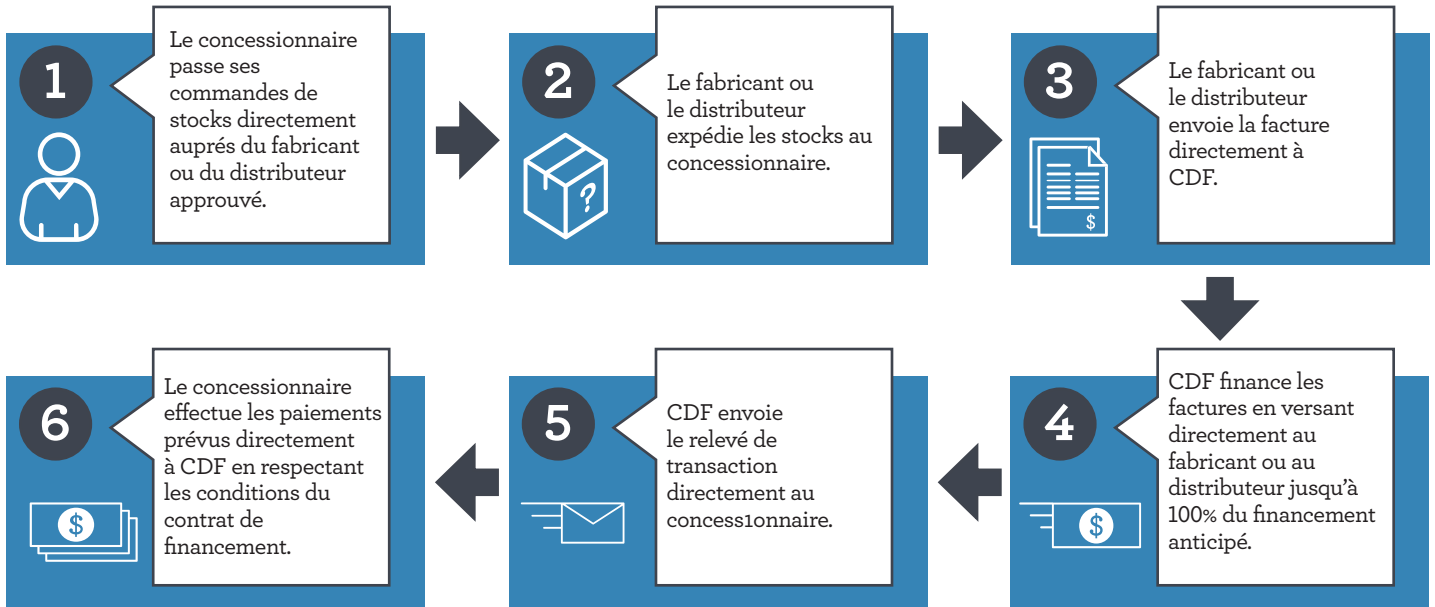
Plusieurs fabricants utilisent un réseau indépendant de concessionnaires pour vendre leurs produits, notamment des bateaux, véhicules récréatifs, tondeuses à gazon, appareils électroménagers et motocyclettes. Pour ces concessionnaires, le financement des stocks peut s'avérer un moyen efficace d'offrir plus de produits et un meilleur service à leur clientèle, de maintenir des niveaux de stock optimaux et de se concentrer sur ce

qui compte le plus à leurs yeux : la gestion et la croissance de leur entreprise. Le financement des stocks peut aussi aider les fabricants à rehausser leur liquidité, accélérer le financement pour réduire le délai moyen de recouvrement des créances clients (DSO) et diminuer leurs dépenses en transférant les services de recouvrement, souscription et gestion des garanties à un spécialiste du financement des stocks. En d'autres mots, le financement des stocks est un type de processus de prêt adossé à des actifs utilisé pour acheter des stocks. Ces derniers en retour forment une partie des biens grevés qui sont donnés en garantie de la marge de crédit.* Pour les produits plus volumineux, les produits sont utilisées pour rembourser la marge de crédit au fur et à mesure que les stocks sont vendus. Pour les autres produits de plus petite taille qui se vendent plus rapidement, les modalités de paiement sont prédéterminées et reflètent de près la rotation des stocks. Des stocks neufs sont ensuite achetés et le cycle se répète. Ce type de financement peut être un outil important pour les entreprises qui vivent des fluctuations saisonnières marquées, car il leur permet d'acheter, et de vendre, plus de stocks durant leur saison de pointe.

Ensemble nous irons loin



Wells Fargo Commercial Distribution Finance^{MC} simplifie le financement des stocks



Les avantages de posséder une source de financement des stocks ne se limitent pas au maintien de niveaux de stock optimaux. Le choix du fournisseur qui convient à votre type d'entreprise est donc crucial. Pour profiter au maximum de votre relation avec votre fournisseur de financement des stocks, voyez au-delà des fonds et tenez compte des éléments suivants dans votre processus de sélection :

Expertise et expérience dans le secteur

Une société de financement des stocks possédant des décennies d'expérience comprend les cycles du marché au fil du temps et est ainsi bien équipée pour aider votre entreprise à gérer les fluctuations économiques. Les professionnels qui travaillent dans une même société et un même secteur depuis longtemps comprennent profondément les activités et les relations durables qui existent dans les hiérarchies du secteur. Ils sont aussi généralement passionnés par leur travail et véritablement investis dans la réussite de votre société. Idéalement, leur expérience s'accompagne d'expertise et de conseils de valeur qui aideront votre entreprise à prendre des décisions plus éclairées.

Avec plus de 60 ans d'expérience mondiale en tout, Wells Fargo Commercial Distribution Finance^{MC} (CDF) est le fournisseur de financement des stocks de choix pour plus de 30 000 concessionnaires et 1 200 fabricants (OEM) et distributeurs. Plusieurs des membres de notre équipe sont considérés des experts dans leur secteur respectif et ils partagent régulièrement leur expertise en écrivant des publications et en participant à des tables rondes spécialisées. Notre force de vente est alignée sur les secteurs précis qu'elle dessert et avec une expérience moyenne de plus de 20 ans, nous comprenons l'importance d'être là pour nos clients. Les clients de CDF peuvent ainsi se prévaloir de cette expertise et de ces connaissances approfondies pour trouver des solutions sur mesure pour leur entreprise. En fait, 96 % de nos clients disent que CDF les aide à croître et à réussir.¹

Des outils de gestion des stocks

Un bon fournisseur de financement doit offrir des solutions et des renseignements taillés sur mesure pour soutenir votre type d'entreprise. Par exemple, CDF offre les services suivants à ses clients :

- **Système en ligne de gestion de la clientèle** qui vous aide à gérer vos stocks efficacement et vous permet d'accéder aux renseignements de votre compte, factures, options de paiement sécurisées, rapports de gestion des stocks, analyses et plus encore en tout temps. Grâce à COMS, nos clients peuvent recevoir des notifications en temps réel concernant les activités clés de leur compte et accéder à des données qui les aident à prendre des décisions d'affaires plus éclairées.
- **Des outils d'analyse** qui offrent des renseignements sur le rendement, le vieillissement et la santé de votre portefeuille, et vous permettent de comparer vos résultats à ceux de vos pairs.
- **Des rapports et commentaires économiques de Wells Fargo Economics Group pour vous aider à gérer les risques et à saisir les occasions d'affaires.**

CDFconnect^{MC}

Avec CDFconnect^{MC}, nous propulsons notre relation à un niveau supérieur. Que vous planifiez vendre votre entreprise, participer à un événement important, offrir des formations sur l'amélioration des processus ou mettre à disposition des experts en la matière, données et autres ressources, nous sommes là pour aider nos clients à faire face à leurs plus grands défis et à tirer le meilleur parti de leurs occasions d'affaires. CDFconnect^{MC} peut aider nos clients de plus de 20 façons différentes.

Pour en savoir plus sur le financement des stocks et découvrir si cette solution est appropriée pour votre entreprise, consultez cdf.wf.com.

⁽¹⁾ 96 % des répondants américains et canadiens ont répondu « oui » à la question, « Votre relation avec CDF permet-elle à votre entreprise de réussir ou favorise-t-elle sa croissance? » Inclut 3 835 réponses reçues du 1er janvier 2018 au 31 décembre 2018.