

Comme beaucoup d'autres commerçants vendant sur les places de marché, SLS a dû faire face à différents obstacles l'empêchant de générer de la croissance.

- Le premier est que les places de marché paient le commerçant entre 5 et 45 jours, ce qui crée un problème de trésorerie pour développer l'activité et ralenti la croissance des ventes du marchand sur les places marchés car il doit respecter un faible taux d'annulation de commandes.

- L'autre problème était que les processus traditionnels de prêt bancaire sont très longs et que les banques prêtent rarement de l'argent aux commerçants qui vendent sur les places de marché parce qu'ils considèrent ce type d'activité comme "trop jeune" ou "risquée".

Pour faire face à ces 2 problèmes, SLS avait besoin d'un paiement plus rapide de ses commandes et de 50 000€ pour développer son stock et honorer plus de commandes.

GI a accédé aux données de SLS pour les analyser et les certifier :

- Données des places de marché (volume de commandes, prix, valeur des commandes, panier moyen...)
- Données sur le service client (retours, commentaires des clients)
- Données financières (paiements, frais...)
- Données administratives (SIREN, propriétaire de l'entreprise, coordonnées)

GI a fourni le reporting financier de l'activité sur les places de marché à SLS. Les analyses ont permis de mesurer les besoins de financements réels, la capacité à générer un chiffre d'affaires intéressant et un bon niveau de marge.

Grâce aux données, SLS a pu entrer en relation avec BNP Paribas Factor qui au moyen de sa solution One2Fin a financé les commandes à J+1 au taux de 0.66% pour 30 jours, permettant ainsi de se débarrasser du problème de trésorerie.

SLS a aussi obtenu 2 prêts à ce jour et le 3^{ème} est en cours de montage :

- Un premier de 5k EUR sans garantie sans intérêt de la Fondation Fair Business Deal qui avait pour objectif d'aider le marchand à générer de la confiance vis à vis des banques, apporter de l'oxygène au quotidien et montrer aux partenaires financiers de GI l'impact d'apport d'argent frais. Tout cela en vue de bancariser SLS dans le circuit financier des grandes institutions financières.
- Un second de 10k EUR à 5% d'intérêt sur 12 mois pour acheter des stocks.
- Un troisième en cours de montage de 50k EUR.

"Je recommande vivement les offres de GI car elles apportent une solution de financement pour développer l'activité sur les places de marché. Il n'y a pas de complexité administrative qui peut être un obstacle au débloqué des fonds. De plus, l'équipe GI est très réactive, à l'écoute de mes besoins et a trouvé des solutions au problème de trésorerie et financement que j'avais."

M. La Salvia, propriétaire de SLS