

## Études de cas des clients

### 1027173 ALBERTA LTD.

VOITURIER-REMORQUEUR

IRMA, ALBERTA

En juin 2008, Dale Firkus était prêt à redevenir propriétaire exploitant pour la première fois depuis plusieurs années. Il possédait déjà un camion, mais s'inquiétait de sa fiabilité. Aussi a-t-il communiqué avec un représentant Markel SIMPlus afin de discuter de ses options de financement avant de se mettre à la recherche d'un véhicule neuf.

À l'origine, Dale envisageait de jeter son dévolu sur des véhicules plus chers, surtout sur un ancien modèle Peterbilt. Comme son représentant Markel SIMPlus

Les économies de coûts réalisées sur son premier véhicule lui ont ainsi permis de verser une mise de fonds sur le deuxième véhicule.

voulait s'assurer que Dale prenait la meilleure décision aux fins de lancement de son entreprise, il l'a informé que l'acquisition de véhicules plus chers nécessiterait une mise de fonds substantielle, contrairement au montant qui serait nécessaire s'il choisissait un véhicule à prix plus raisonnable. Le modèle Peterbilt qu'il souhaitait se procurer requérait une mise de fonds de 35 000 \$. Fort des conseils du représentant Markel SIMPlus, Dale a plutôt décidé d'acheter le modèle Kenworth W9000 de 2003, dont la mise de fonds initiale s'élevait à moins de 7 000 \$, ce qui représente une différence de plus de 28 000 \$, sans oublier l'énorme économie en frais d'intérêt réalisée au cours de la durée du financement.

Trois mois après la conclusion de l'affaire, Dale était tellement occupé qu'il a dû financer un deuxième camion. Les économies de coûts réalisées sur son premier véhicule lui ont ainsi permis de verser une mise de fonds sur le deuxième véhicule. Grâce à ce véhicule supplémentaire, Dale a pu accroître de manière spectaculaire sa capacité de transport. Récemment, c'est-à-dire en novembre 2008, il a fait l'acquisition d'une remorque neuve. Il attribue son aptitude à acheter la remorque au comptant à l'argent qu'il a pu économiser par suite du financement de ses camions au moyen du programme Markel SIMPlus.

Grâce aux conseils de son représentant Markel SIMPlus, Dale a pris une décision d'achat intelligente de son équipement qui assure à son entreprise une position idéale aux fins de croissance future.

