

ÉTUDE DE CAS : WESTON FOREST

L'assurance-crédit: Une stratégie de croissance sécuritaire

Confrontées régulièrement aux fluctuations du marché, les entreprises forestières doivent être particulièrement vigilantes face aux risques potentiels de leur clientèle. À la base de son approche de gestion proactive du risque, Weston Forest Products fait appel à l'assurance-crédit pour effectuer un suivi précis de la santé financière de ses clients et ainsi protéger ses opérations contre les mauvaises créances.

Le défi

Depuis 1990, Weston Forest Products, une des plus grandes entreprises de distribution et de seconde transformation de bois d'oeuvre à usage industriel en Amérique du Nord, a incorporé l'assurance-crédit à sa stratégie commerciale. Alors que ses ventes et ses opérations continuaient de se développer au cours des dernières années, la direction a constaté que la valeur de l'assurance-crédit devenait encore plus évidente.

« L'assurance-crédit apaise tous nos intervenants », a déclaré

Rick Ekstein, président et PDG de Weston Forest Products. « Nos vendeurs savent qu'ils vendent à des clients fiables, nos fournisseurs nous donnent plus de crédit en sachant que nous sommes couverts, nos banques nous prêtent plus d'argent et nous avons l'esprit tranquille en sachant que nous sommes protégés en cas de perte. »

Weston Forest Products est une entreprise ontarienne oeuvrant partout en Amérique du Nord et, avant de vendre sa division

La suite à la page suivante ↓

Fondée en : 1953

Début du partenariat avec
Allianz Trade : 1989

Région :

Canada



Secteur :



Bois

Défi :



Protéger la clientèle
existante

Avantages de la police :



Soutien de la fonction
de crédit



Protection de la croissance
des ventes



Connaissances exclusives
pour mener les activités



Outils et ressources
sur mesure

ÉTUDE DE CAS : WESTON FOREST

internationale, elle faisait affaires dans plus de 40 pays. L'entreprise accorde du crédit chaque jour et comprend bien les risques associés à l'ajout de nouveaux clients et au développement de nouveaux marchés. L'intelligence commerciale unique fournie par la base de données Allianz Trade aide l'entreprise à prendre des décisions de vente éclairées pour mener ses opérations de manière rentable.

La solution

« Une des principales raisons qui expliquent qu'Allianz Trade est un excellent partenaire est le fait qu'elle connaît notre industrie, non seulement à l'échelle locale, mais aussi à l'échelle internationale, » a déclaré M. Ekstein. « Peu importe si l'acheteur potentiel est au Texas ou au Liban, nous trouvons toujours l'information dans la base de données d'Allianz Trade. Je ne crois pas qu'il existe une entreprise plus complète qu'Allianz Trade dans notre industrie. Lorsque vous êtes dans une position où vous devez accorder du crédit à un nouveau client, votre décision ne peut attendre. Allianz Trade nous permet de savoir très rapidement et facilement si nous devons nous associer à cette entreprise. »

Avant de s'associer à Allianz Trade, Weston Forest Products assurait sa propre protection à l'aide d'une provision pour créances douteuses. Toutefois, dans un marché en constante évolution, la direction de l'entreprise a constaté que cette approche s'avérait stressante et risquée. L'incertitude incitait souvent à faire preuve d'une prudence excessive avec ses limites de crédit, ce qui nuisait à sa croissance. Lorsque

Weston a découvert l'assurance-crédit, elle était davantage en mesure de saisir des occasions tout en limitant considérablement le risque.

« Obtenir des comptes importants demandant des limites de crédit de plus d'un million de dollars représentait un risque trop important pour une entreprise privée, » a déclaré M. Ekstein. « L'assurance-crédit nous a aidé à atteindre ces niveaux. Nous brassons plus d'affaires avec un plus grand nombre de clients que nous ne le ferions si nous prenions le risque nous-mêmes. Il ne fait aucun doute que l'assurance crédit nous a permis de développer notre entreprise et de vendre plus à certains clients. Notre contrat avec Allianz Trade nous permet d'être très confiants lorsque nous accordons du crédit. »

Une partie du succès de Weston Forest Products peut être attribuée à son service exceptionnel et à des relations solides avec la clientèle. Le maintien de relations durables est essentiel dans n'importe quelle industrie, mais la plupart des entreprises ont été confrontées à la fragilité de cet équilibre lorsque les questions de paiement sont en jeu. Une approche de recouvrement agressive peut offenser l'acheteur vivant un ralentissement temporaire alors qu'il pourrait s'avérer un client loyal à long terme, tandis qu'une approche trop passive peut aggraver une perte au niveau des comptes recevables. Le partenariat avec un assureur s'avère un outil important pour aider les fournisseurs à trouver le juste équilibre.

« Allianz Trade s'est révélé un excellent partenaire pour les comptes difficiles, a déclaré M. Ekstein. Il

nous arrive parfois d'avoir des problèmes de flux de trésorerie avec un nouveau compte ou un compte existant, ou que le client ne soit pas en mesure de payer selon les modalités convenues. Allianz Trade a toujours été en mesure de travailler avec les comptes problématiques. Allianz Trade est très flexible, ce qui nous a permis d'affronter les problèmes ensemble et de régler des situations pénibles. Ceci est préférable pour nous et nos clients. »

Le résultat

Une approche prudente en matière de gestion du risque a bien servi Weston Forest Products et lui a permis de se développer de manière constante tout en maintenant le niveau de mauvaises créances à un minimum.

« Il est facile pour moi de louer Allianz Trade parce que je crois en eux, a déclaré M. Ekstein. Allianz Trade a amélioré nos politiques de gestion du risque. Ils nous ont donné plus de structure, plus de responsabilités et a fait de nous une meilleure entreprise. Au fil des ans, notre partenariat avec Allianz Trade s'est avéré un bon investissement. Même si je n'avais jamais à faire de réclamation, je ne considérerais pas ces frais comme une dépense commerciale, mais plutôt comme un investissement avec un rendement. »

« Lorsque vous avez des dizaines de millions de dollars de comptes recevables provenant de partout dans le monde et que vous connaissez le risque qui y prévaut, la situation peut être stressante, explique M. Ekstein. L'assurance-crédit me permet de mieux dormir, et ceci n'a pas de prix. »

