

ÉTUDE DE CAS : HADCO METAL TRADING

Utiliser L'assurance-crédit pour améliorer l'efficacité

Dans le marché concurrentiel de l'approvisionnement de métal, la capacité à prendre rapidement des décisions relatives au crédit peut faire toute la différence. Les défis du marché arrivant à toute vitesse, les procédés de crédit internes de Hadco devenaient plutôt désavantagés sur le plan concurrentiel, jusqu'à ce que l'entreprise ait trouvé le soutien nécessaire auprès de Allianz Trade.

Le défi

La haute direction de Hadco, une entreprise internationale d'approvisionnement de métal, savait que leur processus inefficace de gestion de crédit réduisait le potentiel de croissance de l'entreprise. Ses analystes de crédit, ainsi que ses cadres supérieurs, perdaient beaucoup trop de temps à évaluer les clients. Malgré le temps investi, leurs décisions étaient parfois inexactes, faisant perdre à l'entreprise des occasions de faire

des profits. Hadco étant établie aux États-Unis et en Corée, sa clientèle diversifiée exigeait plus de 10 prises de décisions relatives au crédit par jour, une quantité que l'entreprise n'arrivait pas à gérer efficacement. « C'est un marché qui évolue rapidement; les entreprises veulent obtenir des réponses rapidement. Il suffit de prendre quelques jours ou semaines de trop et vous pouvez perdre l'occasion de conclure une affaire »,

La suite à la page suivante ↓

Fondée en : 2006

Début du partenariat avec
Allianz Trade : 2013

Région :

États-Unis et
Corée



Secteur :



Métaux

Défi :



Un soutien au crédit
complet

Avantages de la police :



Soutien au crédit complet



Croissance des ventes
plus sûre



Protection contre les
pertes catastrophiques



Connaissance du client et
information sur les risques
approfondies

ÉTUDE DE CAS : HADCO METAL TRADING

affirme Ori Ben-Amotz, le directeur des finances de Hadco. « Nous n'arrivions pas à prendre des décisions de qualité, surtout lorsque nous étions sous pression. Nous étions beaucoup trop prudents, car nous avons atteint nos limites. »

Puisqu'il lui fallait trop de temps pour répondre aux clients et que ses limites étaient plutôt conservatrices, Hadco cherchait un moyen de croître pour satisfaire ses ambitions.

La solution

En 2013, l'entreprise a trouvé sa solution : une police d'assurance crédit avec Allianz Trade. Hadco a vite compris qu'une police d'assurance crédit avec Allianz Trade offrait plus qu'un simple transfert de risque; les ressources fiables de soutien au crédit ont rendu la division de crédit interne de Hadco plus efficace. Hadco a aussi tiré profit de la protection de risque de la police d'Allianz Trade en offrant des comptes ouverts à des acheteurs que l'entreprise n'aurait auparavant jamais osé approcher. « La concurrence de ce marché peut être très féroce », dit Ben-Amotz.

Durant l'année où Hadco a acheté sa police d'assurance crédit à Allianz Trade, l'entreprise a vu ses ventes augmenter de 85 à 100 millions de dollars. Allianz Trade a non seulement favorisé la croissance d'Hadco à l'échelle nationale, mais également à l'échelle internationale. Ben-Amotz attribue une grande part de la croissance de son entreprise à son partenariat avec Allianz Trade, puisque ce dernier lui a permis de fournir davantage de crédit à ses clients intermédiaires.

Le résultat

« L'assurance-crédit a transformé notre manière de faire des affaires et de prendre des décisions », dit Ben-Amotz. « Avant, nous essayions de tirer des conclusions concernant la solvabilité d'un client en utilisant les informations des grandes agences

d'évaluation du crédit, ce qui ne nous donnait pas de réponse précise. Avec Allianz Trade, nous recevons des renseignements et des analyses détaillées, ce qui nous permet d'identifier les secteurs de croissance stratégiques pour notre entreprise. »

Grâce à la police d'Allianz Trade, Hadco a gagné un accès intégré à des experts de risques mondiaux et à des ressources de fonction de crédit; son processus de crédit, autrefois lent et inexact, est aujourd'hui simplifié et concurrentiel. Maintenant libre d'inquiétudes quant au soutien au crédit, la haute direction peut se concentrer davantage sur la croissance des affaires.

« Nous ne perdons plus de temps à débattre entre nous ou à se demander si nous devrions accorder plus ou moins de crédit à un client », déclare Ben-Amotz. « Allianz Trade nous propose une décision instantanément. Nous recevons une demande de limite de crédit d'un client et, 95 % du temps, nous pouvons lui donner une réponse instantanée. Nous savons qu'avec l'aide d'Allianz Trade, nous prenons les bonnes décisions pour aider et faire croître notre entreprise. Il s'agit d'une assurance qui va au-delà de la prévention des pertes. »

Ayant réalisé un rendement du capital investi considérable sur l'assurance crédit grâce à la myriade d'avantages que la police procure, Hadco reconnaît maintenant qu'il y a bien plus en jeu.

« Nous ne nous serions pas procuré la prime d'assurance si nous savions qu'elle ne nous apporterait aucune valeur ajoutée relativement au prix payé », dit Ben-Amotz. « En faisant le bilan du coût de la police et de tous les avantages qu'elle apporte (le fait de savoir que nous sommes protégés contre les grandes pertes, l'efficacité accrue de notre département de crédit, le temps gagné qui peut être consacré à la croissance de l'entreprise, les limites repoussées), la conclusion est claire. Je suis fier de ma décision. »



Avec une assurance crédit, nous n'avons pas besoin de demander d'avance en liquide ou d'être payé à la livraison, ce qui nous permet d'affronter la concurrence. C'est l'outil dont nous avons besoin pour prendre des parts du marché à notre concurrence.

Ori Ben-Amotz

Directeur des finances de Hadco



Pour plus d'information :

1 877-509-3224

CanadaCommunications@allianz-trade.com

www.allianz-trade.com/ca-fr