

MIRCOM GROUP OF COMPANIES: CROÎTRE AVEC CONFIANCE DANS DES MARCHÉS ET RÉSEAUX NOUVEAUX, OU QU'ILS SOIENT.

Mircom, une entreprise canadienne de technologie, a découvert que l'assurance crédit offre bien plus que la couverture des demandes de règlement.

LE DÉFI

« En tant qu'entreprise canadienne de technologie, nous avons vraiment dépassé nos attentes de croissance dans le marché grandissant de l'Internet des objets industriels de sûreté et sécurité », dit Mark Falbo, président de Mircom.

Le groupe de sociétés Mircom fabrique et distribue des produits et des solutions qui rendent les bâtiments plus sécuritaires, intelligents et habitables. Cette entreprise dont le siège social est établi à Vaughan, en Ontario, connaît une croissance soutenue depuis sa création, au début des années 1990. Elle exerce aujourd'hui ses activités dans 85 pays à travers le monde. Pourtant, il n'y a pas si longtemps, les activités de Mircom se concentraient essentiellement en Amérique du Nord.

« Nous savions que nous avions une magnifique occasion de fournir des solutions technologiques de fabrication canadienne aux marchés mondiaux », poursuit M. Falbo.

En donnant suite à cette occasion d'affaires, Mircom a renouvelé son intérêt pour un autre changement qu'elle envisageait : l'assurance-crédit de ses comptes clients. « Lorsque l'importance et la sophistication de nos affaires internationales ont atteint leur vitesse de croisière, le risque est devenu un facteur important dans nos réflexions », dit M. Falbo.

Années d'activité: 28
Années avec Euler Hermes: 8

Région:



Canada

Secteur:



Solutions de sécurité pour bâtiments

Défi:



Atténuer les risques dans les marchés inconnus

Avantages de la police:



Plus d'affaires avec les clients actuels



Expansion dans de nouveaux marchés internationaux



Investissement dans les stocks pour favoriser la croissance



Souplesse de la protection (au cas par cas)

Accéder à un marché inconnu supposait souvent de faire affaire avec de nouveaux clients qui devaient payer d'avance ou fournir une lettre de crédit, deux pratiques commerciales fastidieuses qui limitent la croissance. Quel que soit le pays, les clients fiables exigent des modalités de crédit qui reflètent la confiance qu'ils ont mérité.

Ed Mattei, directeur financier de Mircom, dit : « Nous aimons aider les petites entreprises à croître. Le crédit est l'un des moyens qu'elles prennent pour y arriver, mais en matière de risques, Mircom n'était pas prête à faire crédit. »

L'entreprise a pourtant dû faire face au risque. Des modalités de crédit souples allaient permettre à Mircom de prendre de l'expansion et d'aider ses clients à faire de même.

M. Falbo ajoute : « Nous ne voulions surtout pas limiter notre croissance et celle de nos clients pour des motifs de trésorerie. Nous avons déjà eu l'idée de protéger la nôtre en assurant nos comptes clients. »

LA SOLUTION

“Je me suis souvenu qu'Euler Hermes s'en était occupée immédiatement. Bien des compagnies d'assurances font traîner les choses, mais Euler Hermes a su maîtriser la situation. Son personnel a compris que le problème devait être résolu immédiatement.”

– Ed Mattei, Mircom CFO

L'entreprise a immédiatement pensé à Euler Hermes. Alors qu'il travaillait dans une autre entreprise, M. Mattei avait collaboré avec Euler Hermes pour résoudre un problème de créances irrécouvrables.

Mircom a choisi Euler Hermes et a tôt fait de s'apercevoir qu'un partenaire d'assurance crédit attentif avait bien plus à offrir qu'une simple protection contre d'éventuelles réclamations, tant pour ses activités d'exportation que pour ses affaires canadiennes. Partout où elle mène ses opérations, Mircom croît de deux façons : en faisant plus d'affaires avec ses clients actuels et en s'établissant géographiquement dans des marchés et des réseaux nouveaux. Son partenariat avec Euler Hermes s'est avéré essentiel sur ces deux plans. Il a été particulièrement éloquent lorsque Mircom a fait face à l'inconnu.

« Euler Hermes se distingue réellement lorsque nous présentons nos produits et nos solutions à un nouveau marché dont les risques ne nous sont pas familiers », indique M. Falbo.

Avec Euler Hermes à ses côtés, Mircom a pu s'attaquer à de nouveaux marchés canadiens et étrangers avec confiance et dynamisme. Résultat : la mise en marché a été plus rapide et la croissance, bien présente. « En ce moment, notre croissance

au sein des marchés d'exportations dépasse de loin la croissance normale du PIB. Elle est aussi supérieure à celle du secteur. Nous avons vraiment augmenté notre part de marché et notre visibilité sur ces marchés grâce à notre partenariat avec Euler Hermes. »

LE RÉSULTAT

Tout le personnel de Mircom, des cadres aux employés de première ligne, trouve qu'Euler Hermes travaille rapidement. M. Falbo parle d'un processus sans difficulté.

« Nous fournissons l'information. Nous interagissons étroitement avec son personnel. Nous l'avons de nos plans d'affaires, de notre croissance et de nos résultats sur les marchés. Lorsque nous avons occasionnellement besoin d'une attention particulière, d'une protection un peu plus grande, Euler Hermes répond très rapidement, se montre proactive et nous aide à résoudre la situation. »

Les partenaires collaborent avec une telle minutie à l'approbation des nouveaux clients et au suivi de la situation financière des clients actuels que Mircom n'a eu à faire aucune réclamation pour créances irrécouvrables.

« Nous avons de très bons clients intègres dont l'intention est de toujours payer leurs factures. Il arrive, en de rares occasions, qu'un client ait de la difficulté à s'acquitter de son obligation envers nous, mais le fait qu'Euler Hermes communique avec lui en arrière-plan nous rassure et nous permet de continuer à faire affaire avec ce client. »

« Sur le plan du risque de crédit, nous entretenons une relation d'affaires axée sur une assurance crédit analysée au cas par cas », ajoute M. Mattei.

L'assurance crédit a consolidé le bilan tout entier de Mircom. Grâce à ses partenaires financiers canadiens qui sont prêts à consentir davantage de crédit, Mircom a pu saisir au pays des occasions dans de nouveaux marchés, auprès de nouveaux clients et au sein de nouveaux réseaux... en fait, partout où elles se sont présentées.

« Le réel entrepreneuriat, à notre avis, nous permet d'être confiants alors que nous prenons de l'expansion d'un bout à l'autre du Canada et des États-Unis, ainsi que sur les marchés mondiaux », indique M. Falbo.

Ce dernier croit qu'une entreprise ne devrait pas ajouter à ses difficultés, quel que soit son secteur d'activité. « Le monde des affaires est difficile. Il est difficile de créer des produits, difficile d'obtenir sa part de marché et difficile de conclure des ventes. Mieux vaut réduire le plus possible les risques quotidiens en misant sur un principe de base : le fonds de roulement. À relativement peu de frais, vous pouvez faire appel à un partenaire comme Euler Hermes pour atténuer les risques et, ainsi, vous concentrer sur ce qui importe pour votre entreprise, c'est-à-dire les produits, les solutions et la croissance. »

Pour plus d'information:

Appelez-nous au: 1 877-509-3224

Email: ehcanadacomunications@eulerhermes.com

Visitez notre siteweb: eulerhermes.ca/fr