

SPECIALTY FOREST PRODUCTS: UTILISER L'ASSURANCE CREDIT POUR REBÂTIR SUR UNE BASE SOLIDE

Prisonnière d'un ralentissement prolongé de l'industrie du bois d'oeuvre provoquée par la Grande Récession, Specialty Forest Products a subi une baisse importante de sa clientèle et une augmentation de ses mauvaises créances. L'assurance crédit a contribué à sa relance.

LE DÉFI

La Grande Récession a modifié considérablement le paysage commercial des entreprises oeuvrant dans le secteur du bois d'oeuvre. Pour Specialty Forest Products, un grossiste de la cote nord-ouest du Pacifique spécialisé dans le bois d'oeuvre de feuillus de grande qualité, ce ralentissement a entraîné des difficultés particulières. En effet, l'entreprise a vu 65 % de ses clients industriels disparaître et ses marges s'éroder, en plus d'assister à l'augmentation considérable des risques de non-paiement.

« Il s'agit d'une nouvelle réalité », a déclaré Doug Konop, chef financier chez Specialty Forest Products. « Le redressement a été difficile et personne ne s'attendait à ce que cela soit si long. Nous avons besoin d'une solution pour nous aider à protéger notre clientèle actuelle et pour soutenir notre entreprise en cette période d'incertitude ».

Années d'existence: 38
Années avec Euler Hermes: 6

Région:



États-Unis

Secteur:



Bois

Défi:



Protection de la clientèle actuelle

Avantages de la police:



Un soutien complet de la fonction de crédit



Une croissance des ventes en toute sécurité



Un meilleur accès au financement



Une protection contre les pertes catastrophiques

LA SOLUTION

Cette solution nous est venue d'Euler Hermes. En 2013, Specialty Forest Products a ajouté une assurance-crédit à sa stratégie de gestion des créances afin d'atténuer sa principale inquiétude, soit les dommages auxquels elle s'exposait si un de ses principaux clients était en défaut de paiement. Specialty a constaté que son partenariat avec Euler Hermes faisait bien plus que la protéger contre les risques de pertes catastrophiques, il a également contribué à une augmentation record, de l'ordre de 20 %, de ses ventes..

« Une ou deux mauvaises créances peuvent réduire notre profit pour l'année à néant », a déclaré M. Konop. « La réouverture des marges de crédit fut une tâche ardue. Nous avons commencé à être plus prudents que nous aurions dû l'être. Une fois notre assurance crédit implantée et nos principales lignes développées sans crainte, les choses ont commencé à évoluer rapidement ».

Comme il s'agit d'une petite organisation, Specialty a misé sur l'assurance crédit pour être plus concurrentielle dans ce nouvel espace client, beaucoup plus petit, et où ses principaux concurrents, des entreprises publiques, étaient en mesure d'offrir des marges de crédit plus importantes, beaucoup plus rapidement.

« L'assurance crédit nous offre la rapidité et la solidité financière pour offrir des modalités concurrentielles et nous mesurer à nos plus gros concurrents », a déclaré M. Konop. « Elle nous a également fourni les connaissances dont nous avons besoin pour nous concentrer sur les bons clients – ceux qui étaient autrefois négligés. Plutôt que de perdre des clients en raison de nos limites prudentes, nous pouvons désormais nous concentrer sur ce que nous faisons de mieux : le service, les produits et les prix ».

Specialty a également misé rapidement sur sa nouvelle assurance crédit pour en faire un puissant outil financier. Ses actifs les plus importants (soit ses créances) étant désormais sécurisés par la cote AA d'Euler Hermes, son institution bancaire était maintenant disposée à consentir une plus grande marge de crédit pour permettre à Specialty de disposer des liquidités dont elle avait besoin pour augmenter ses stocks et ses ventes.

« Nous payons nos moulins dans les 10 jours, mais nous ne recevons pas les paiements de nos clients avant un autre 30 à 60 jours », d'expliquer M. Konop. « Nous avons besoin d'une marge de crédit de notre banque pour faire fonctionner notre entreprise. Une assurance crédit nous permet d'avoir une conversation complètement différente, et beaucoup plus agréable, avec notre partenaire financier ».

Le processus de reconstruction s'est avéré un défi de taille pour Specialty, mais il a également permis le développement d'un solide partenariat avec Euler Hermes. Specialty a fait

appel au soutien et aux ressources de crédit d'Euler Hermes pour former son personnel et uniformiser son processus de gestion de crédit et ses offres de recouvrement.

LE RÉSULTAT

« Nous avons constaté que ce produit s'avère davantage qu'une assurance », a déclaré M. Konop. « Il s'agit d'une occasion d'apprendre comment optimiser nos processus d'affaires et de crédit ».

M. Konop entrevoit l'avenir avec optimisme, non seulement pour son entreprise, mais pour toute l'industrie en général. Même après avoir été sévèrement touchée par la récession, sa relation avec Euler Hermes a permis à Specialty d'être confiante en l'avenir, tout en sachant que celui-ci est garanti par un chef de fil mondial.

« Je considère l'assurance crédit comme un avantage stratégique, non seulement pour notre entreprise, mais également pour notre industrie dans son intégralité », de conclure M. Konop. « Tout le monde a souffert de la récession et moins il y a de mauvaises créances dans notre industrie, mieux cela vaudra. La reprise n'en sera que plus rapide si tout le monde offre plus de crédit. Grâce à l'assurance crédit, nos clients se sentent bien et nous nous sentons bien. Tout le monde peut en bénéficier si elle est incorporée dans leur entreprise.»

“Nous avons constaté que ce produit s'avère davantage qu'une assurance; Il s'agit d'une occasion d'apprendre comment optimiser nos processus d'affaires et de crédit”
– Doug Konop, CFO | Specialty Forest Products



Photo avant – Terrasse sur mesure réalisée avec des matériaux fournis par Specialty
Photo ci-dessus – Espace d'entreposage de Specialty

Pour plus d'information:

Appelez-nous au: 1 877-509-3224

Email: ehcanadacommunications@eulerhermes.com

Visitez notre site web: eulerhermes.ca/fr

A company of **Allianz** 

SPECIALTY
FOREST PRODUCTS, INC. 

 **EULER HERMES**