

ÉTUDE DE CAS: TRANSPORTATION OTR

Éviter les créances douteuses et renforcer les partenariats transporteurs

Le prestataire logistique innovant OTR Transportation apprend que l'assurance-crédit fait bien plus que protéger les comptes clients.

Les défis

Selon Jonathan Braun, fondateur et directeur des achats d'OTR Transportation, le moment critique s'est produit après que sa jeune entreprise a été affectée par une deuxième situation de créance irrécouvrable.

Et Braun d'ajouter : "Ils nous ont eu pour près de 40 000 dollars".

OTR avait déjà passé des années à essayer de recouvrer une créance douteuse antérieure, dont le montant était également élevé.

Euler Hermes North America Insurance Company et sa société de recouvrement affiliée font partie du groupe Allianz et commercialisent leurs produits et services en utilisant la marque "Allianz Trade".

Un effort de recouvrement assidu a finalement permis de réduire cette dernière à 17 000 dollars. Aujourd'hui, Braun et son équipe constatent une deuxième fois qu'un problème de créances irrécouvrables ne se limite pas à une perte de revenus.

"Nous avons examiné le temps et l'énergie consacrés au recouvrement de ces créances. Nous nous sommes également épuisés sur ce plan-là".

[Lire la suite](#) ↓

Fondée en: 2015

Début du partenariat avec
Allianz Trade: 2017

Région:

Amérique du Nord



Secteur:



Transportation
et logistique

Défi:



Éviter les créances
douteuses avec une
meilleure procédure de
vérification de solvabilité

Avantages de la police:



La capacité d'obtenir des
vérifications de solvabilité
plus rapides et fiables



La confiance nécessaire
pour accepter de
nouveaux clients



Une plus grande souplesse
dans les conditions de
paiement



Un partenariat plus fort
avec les transporteurs

In cooperation with



ÉTUDE DE CAS: TRANSPORTATION OTR

OTR est un fournisseur de services logistiques. Il recrute et fournit des solutions de camionnage pour le transport de marchandises dans toute l'Amérique du Nord. Lors du lancement d'OTR, M. Braun a tiré de son expérience auprès d'un courtier en fret de renommée internationale et de la gestion de sa propre petite entreprise de camionnage. En commençant avec un seul camion, M. Braun a appris par lui-même ce que c'était que d'être un propriétaire-exploitant sur la route. Son entreprise s'est développée jusqu'à compter 10 camions frigorifiques, ce qui a éveillé son intérêt pour de nouveaux projets.

"Vous ne pouvez pas offrir une réelle capacité à vos clients avec seulement une poignée de camions. Je savais donc que je passais à côté d'une grande opportunité de servir plus de clients et de transporter plus de volume."

S'appuyant sur la compréhension qu'a Braun des besoins et des défis auxquels sont confrontées les petites entreprises de camionnage, OTR a créé un créneau de fournisseur de services logistiques. OTR s'est consacrée à la mise en relation des petites entreprises de camionnage avec des clients qui apprécient le fait que les options de transport de fret fiables ne se limitent pas aux grands noms du secteur du camionnage.

Offrir un avantage majeur aux petits transporteurs était un élément clé de la conception d'OTR, a déclaré Jeffrey Roadman, courtier d'OTR et cadre de l'entreprise.

"En cernant les besoins propres aux petites entreprises de camionnage, nous avons identifié des synergies et adapté les modalités de paiement afin de devenir un véritable partenaire pour ces entreprises. Nous avons pu ajuster nos modalités de paiement tout en continuant à payer rapidement, ce qui a permis à leur entreprise de prospérer".

Bien entendu, les paiements rapides d'OTR à ses transporteurs nécessitent une trésorerie stable et des clients qui paient à temps.

Braun a déclaré : "En réalité, nous ne sommes pas une société de crédit. Nous n'avons ni les ressources ni l'accès à l'information. Aussi, après nous être fait avoir une deuxième fois, nous avons compris que nous devons nous concentrer davantage sur ce que nous faisons le mieux et trouver une autre entreprise pour faire ce qu'elle faisait le mieux". OTR a commencé à chercher un partenaire en assurance-crédit.

La solution

"Nous voulions nous développer avec chacun de nos clients", explique M. Roadman. "Nous voulions donc des seuils différents pour l'octroi de crédits sans mettre en péril notre croissance ou celle de nos transporteurs. Nous devons tous nous protéger. Nous avons vu des courtiers et des entreprises de camionnage faire faillite parce que des clients ne les payaient pas."

OTR avait effectué ses propres vérifications de solvabilité en utilisant les services d'une agence d'information sur le crédit et en interrogeant de nombreuses références. Ce processus exigeait beaucoup de temps. Au fur et à mesure de la croissance d'OTR, son personnel a commencé à être sollicité de toutes parts, ce qui a rendu encore moins efficace un processus de vérification de la solvabilité déjà imparfait.

La deuxième situation de mauvaise créance a mis ce problème en évidence pour OTR, selon M. Braun. "Vous perdez du temps et le temps, c'est de l'argent. Et il y a un coût d'opportunité. Votre temps est mieux utilisé ailleurs".

M. Braun et M. Roadman ont été recommandés à Allianz Trade par un client très réputé du secteur des transports routiers qui avait souscrit une assurance-crédit auprès d'Allianz Trade.

Outre la recommandation personnelle et le statut d'Allianz Trade en tant que plus grand assureur-crédit au monde, OTR a basé sa décision sur la facilité de mise en œuvre qu'Allianz Trade avait promise et qu'elle a ensuite respectée.



L'assurance-crédit a été une bonne chose pour ce client. Elle l'a vraiment aidé à connaître une croissance massive. C'est ce que nous essayons de faire - aligner notre vision sur ce client. C'est ainsi que nous avons commencé à travailler avec Allianz Trade.

Jonathan Braun
Fondateur et directeur des achats d'OTR
Transportation

ÉTUDE DE CAS: TRANSPORT OTR

"Tout ce qui a trait à l'intégration et à l'intégration d'Allianz Trade dans notre routine quotidienne a pesé dans la décision", a déclaré M. Roadman. "Ils nous ont beaucoup aidés."

Les dirigeants d'OTR ont cité un certain nombre d'avantages dont ils ont bénéficié depuis qu'OTR s'est associé à Allianz Trade. Le plus important est la tranquillité d'esprit que procure le fait de savoir que les créances d'OTR sont protégées. La relation de partenariat qu'ils entretiennent avec Allianz Trade est un autre atout majeur, en particulier la rapidité des réponses d'Allianz Trade. L'avantage le plus important est peut-être le fait qu'OTR a pu, en toute confiance, ajouter un client après l'autre au fur et à mesure que ses services devenaient plus demandés - et de bons clients de surcroît.

Roadman poursuit : "Nous avons été en mesure de soutenir une croissance progressive, à laquelle notre couverture des créances a notamment contribué. Nous n'avons pas à hésiter lorsque de nouvelles opportunités commerciales se présentent."

Le résultat

Malgré son expansion, l'entreprise n'a pas jugé nécessaire d'augmenter le personnel de son service de crédit. Le personnel actuel travaille plus efficacement, en particulier pour détecter les clients qui présentent des signaux d'alerte. Selon le service de crédit d'OTR, Allianz Trade a, à maintes reprises, découvert des alertes rouges que l'ancien processus de vérification d'OTR et l'utilisation des informations des agences de crédit n'auraient pas détectées.

Les avantages quotidiens de la collaboration avec Allianz Trade ont également eu un effet positif sur le moral du personnel. OTR accorde un grand crédit à Allianz Trade Online, le système de gestion des polices en ligne d'Allianz Trade, et à son outil EZ Cover, qui permet de prendre rapidement des décisions de crédit pour les nouveaux clients qui ne sont pas déjà mentionnés dans leur police d'assurance.

M. Braun a déclaré : "Nous apprécions le fait que l'on puisse obtenir une réponse en quelques minutes. Notre secteur évolue très rapidement. Nous avons des gens au téléphone en permanence. Si un nouveau client nous propose une expédition et que nous avons besoin d'une décision de crédit dans les plus brefs délais, nous pouvons nous connecter et obtenir immédiatement une réponse dans la plupart des cas."

OTR a même pris l'habitude d'utiliser sa relation avec Allianz Trade comme outil de marketing. L'entreprise met en avant sa couverture des comptes clients sur la page d'accueil de son site web.

M. Roadman a déclaré : "Nous voulons être à la hauteur des promesses que nous avons faites à nos partenaires transporteurs. Nous avons considéré la couverture des comptes clients par Allianz Trade comme une offre à valeur ajoutée pour nos transporteurs. Ils savent qu'en assurant nos créances, nous nous assurons nous-mêmes d'être en mesure de les payer".

OTR apprécie également un résultat particulier de sa couverture des comptes clients avec Allianz Trade. Braun explique : "Ne pas avoir à déposer de réclamation est essentiellement le résultat que nous recherchions".

Objectif atteint. OTR n'a pas souffert de la troisième mauvaise créance. Grâce à son partenariat avec Allianz Trade, elle ne s'attend pas non plus à en subir un.



Nous voulons être à la hauteur des promesses faites à nos partenaires transporteurs. Nous avons considéré la couverture des comptes clients par Allianz Trade comme une offre à valeur ajoutée pour nos transporteurs.

Jeffrey Roadman
Courtier OTR

