

ÉTUDE DE CAS : PROFORMA ONEPOINT

Protéger les actifs en croissance des incertitudes



Proforma Onepoint est un fournisseur de solutions marketing de premier plan et l'une des entreprises les plus performantes du réseau Performa. Servant une variété d'industries, Onepoint aide les companies à réduire le nombre de fournisseurs en étant une source unique qui fournit des solutions e-commerce pour la gestion des uniformes, des articles promotionnels, des vêtements d'entreprise, des programmes de reconnaissance et l'impression.

Pourquoi rechercher une assurance-crédit?

Au cours des cinq dernières années, Proforma Onepoint a connu une croissance immense, augmentant son chiffre d'affaires de près de 700 %. Angela Harben et Scott Whitten, le PDG de Onepoint, envisageaient intégrer une assurance-crédit dans leur plan de gestion des risques depuis environ un an, sachant que cela pourrait protéger un actif important : leurs comptes clients.

Onepoint est l'un des nouveaux partenaires d'Allianz Trade, mais les avantages ont été presque immédiats. Angela Harben, contrôleur et directrice des ressources humaines de Onepoint, explique pourquoi l'entreprise s'est intéressée à l'assurance-crédit, comment cela les aide jusqu'à présent et ce que l'avenir leur réserve.

Le point tournant est survenu lorsque l'un des clients de Onepoint a cessé de payer à temps et a finalement déposé le bilan. « Cela nous a poussés à agir », déclare Harben. « Nous avons commencé à voir un schéma. Cela vous amène à réfléchir : D'accord, nous avons parlé de la nécessité de prévoir des événements qui pourraient être néfastes pour notre entreprise ». Les problèmes de paiement et la faillite nous ont incités à avancer avec l'assurance-crédit pour nous protéger », dit-elle.

[Lire la suite](#) ↓

Fondé en: 1978

Débuté son partenariat avec Allianz Trade en 2023

Région:
États-Unis



Secteur:



Resources marketing

Avantages de police:



Atténuation du risque de crédit commercial



Tranquillité d'esprit



Coissance des ventes



Communication rapide et réactive

En collaboration avec

ONEPOINT
COMPANY STORES. UNIFORMS. MERCH. PRINT.

ÉTUDE DE CAS : PROFORMA ONEPOINT



Nous avons établi une connexion instantanée avec Allianz Trade et une confiance s'est installée. Nous continuerons à favoriser cette relation.

Angela Harben

Controlleuse et Directrice des ressources humaines pour OnePoint

Selon Harben, le processus d'intégration avec Allianz Trade était «sans accroc». «Nous avons établi une connexion instantanée avec Allianz Trade, et une confiance s'est installée», déclare Harben. «Nous continuerons à favoriser cette relation.»

«Allianz Trade est juste un autre membre de notre équipe», dit-elle. «Si j'ai besoin de quelque chose, je peux appeler Allianz Trade ou leur envoyer un e-mail, et ils m'aideront à trouver une solution.»

Comment l'assurance-crédit aide-t-elle à stimuler la croissance future?

Harben ne prévoit pas que la croissance de Proforma Onepoint ralentisse bientôt. Elle imagine que l'assurance-crédit jouera un rôle clé non seulement dans la protection des actifs en croissance, mais aussi dans l'évaluation des clients potentiels et dans l'aide à Onepoint pour faire plus d'affaires plus rapidement.

«L'assurance-crédit a déjà été intégrée dans le processus de vente de Onepoint, et les nouveaux clients sont informés dès le départ qu'il s'agit d'un outil que Onepoint utilise. «Nous les mettons sur notre politique pour confirmer leur notation et décider si nous voulons faire des affaires avec eux, en fonction de cette notation», déclare Harben. «Cela nous aide également à nous séparer de certains clients et à attirer de meilleurs clients.»

Ils ont récemment embauché un nouveau membre de l'équipe de développement commercial, qui a démarré rapidement et a déjà des nouveaux clients dans le pipe. «C'est un peu trop tôt pour l'instant, mais à mesure que cette équipe évolue, nous aurons de vrais chiffres provenant de nouveaux clients», déclare Harben, «et je pense que nous verrons vraiment la valeur de l'assurance-crédit là».

En ce moment, Harben est un des points de contact avec Allianz Trade, mais elle anticipe que le transfert à d'autres employés sera aussi fluide que le processus d'intégration.

«Je pense qu'à mesure que nous grandissons et que je continue d'ajouter des membres à mon équipe comptable, ils pourraient s'occuper des comptes clients et avoir ce partenariat avec Allianz Trade. Comme ils ont été si sympathiques et accueillants, je sais qu'ils sauront rapidement les aider à obtenir ce dont ils ont besoin.»

Parce que OnePoint aide ses clients à créer et à vendre des supports marketing physiques, ils travaillent également avec un panel de fournisseurs auprès desquels ils achètent leurs produits. L'assurance-crédit a déjà contribué à faciliter le processus de production, notamment pour les grandes commandes.

Récemment, l'un des fournisseurs de Onepoint n'a pas voulu expédier une grande commande sans soit un paiement anticipé, soit un avenant de décision de crédit. Ceci n'est pas inhabituel. Les fournisseurs veulent avoir l'assurance que «qu'à la fin de la journée, peu importe si notre client nous paie ou non, nous avons la preuve d'un plan de secours», déclare Harben.

Dans le passé, Onepoint devait soit prépayer, soit retarder la production en attendant que le bureau corporatif de Proforma envoie l'avenant. Aucune de ces options n'est idéale pour une entreprise en pleine croissance comme Onepoint.

Après avoir obtenu une assurance-crédit autonome, Harben a contacté Allianz Trade, qui a pu lui fournir le document en quelques heures. «Cela nous a vraiment sauvés », dit Harben. «Je n'ai pas eu à attendre des jours pour le savoir et à avoir un projet juste là sans avancées».

[Lire la suite](#)



ÉTUDE DE CAS : PROFORMA ONEPOINT

OnePoint recommanderait-elle l'assurance-crédit à d'autres entreprises ?

Il y a environ 500 petites entreprises dans le réseau Proforma, et OnePoint figure parmi les 10 meilleures performances. « Beaucoup de gens nous regardent pour des conseils parce qu'ils savent que nous sommes l'une des entreprises les plus innovantes, toujours ouvertes au changement », dit Harben.

Lorsque des collègues d'autres entreprises demandent à Harben ce qu'ils font, elle recommande Allianz Trade et explique les avantages de l'assurance-crédit, y compris comment cela peut aider à lancer rapidement la production de grandes commandes. « Ils rencontrent les mêmes problèmes lorsqu'ils travaillent sur de grandes commandes », dit Harben.

« Nous recommanderons nos amis de Proforma et tous les distributeurs qui ont des questions sur l'assurance-crédit, car nous avons eu une si bonne expérience ».

À la fin de la journée, l'un des avantages les plus précieux de l'assurance-crédit est la « tranquillité d'esprit », dit Harben. « Pour nous, c'est la certitude que nous sommes protégés contre les incertitudes. En ayant une politique avec Allianz Trade, nous savons qu'en cas de problème, ils seront là pour nous soutenir et nous aider. »



En ayant une police avec Allianz Trade, nous savons qu'en cas d'incertitudes, ils seront là pour nous soutenir et nous aider."

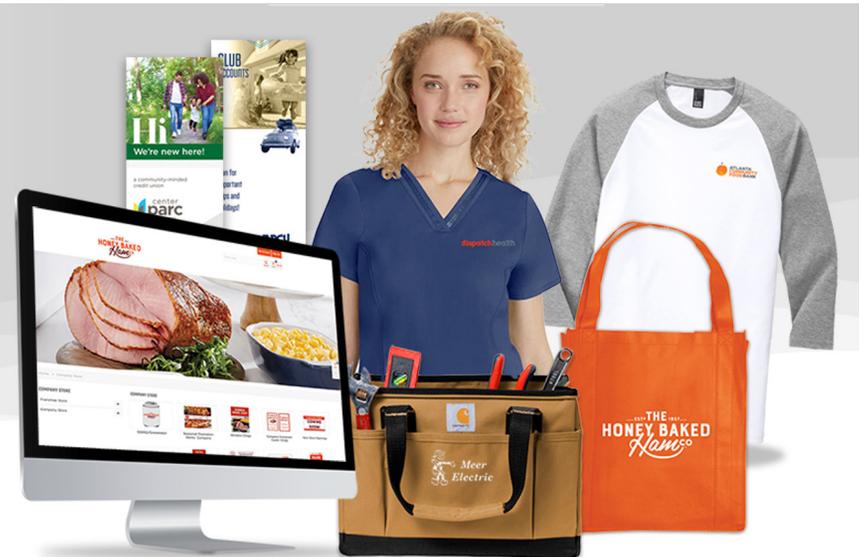
Angela Harben

Controlleuse et Directrice de ressources humaines pour one point

Gestion des risques pour toute industrie

Selon Harben, l'assurance-crédit est bénéfique pour quiconque qui doit protéger ses actifs—ces actifs étant leur trésorerie. « Il n'est pas logique d'avoir des créances aussi importantes sans protection. Si vous n'avez pas cela, je pense que vous vous exposez à un risque énorme. » « J'espère que nous n'aurons jamais à l'utiliser », dit Harben, « mais c'est tellement réconfortant de savoir que si quelque chose devait arriver, nous avons un plan de secours »

Pour en savoir plus sur ce à quoi pourrait ressembler un partenariat avec Allianz Trade pour votre entreprise, contactez-nous dès aujourd'hui.



Voici quelques exemples de produits (vêtements d'entreprise, uniformes, SWAG, etc.) fournis par Proforma OnePoint.

