

# GENETEC : L'ASSURANCE CRÉDIT, CLE DE L'EXPANSION MONDIALE EN TOUTE CONFIANCE

Genetec est un fournisseur de solutions de sécurité pour les grandes entreprises et les organismes gouvernementaux qui se spécialise dans la protection des biens, du capital humain et des actifs de ses clients. L'expansion de ses activités et de sa clientèle à l'échelle mondiale lui a permis d'enregistrer une croissance importante ces dernières années. À l'heure actuelle, 95 % des revenus de la société de Montréal proviennent de l'étranger.

## LE DÉFI

Grâce à sa réputation grandissante dans le domaine, Genetec bénéficie d'une demande soutenue pour ses produits et services. La croissance comme une fin en soi ne s'inscrit toutefois pas dans la stratégie de la société. Les hauts dirigeants réalisent plutôt qu'ils doivent gérer la croissance continue de la société de façon intelligente et durable afin de soutenir ses objectifs d'expansion mondiale à long terme.

Un élément clé de cette approche consiste à déterminer quel genre de crédit accorder aux clients nouveaux et actuels partout dans le monde afin que la société maintienne un profil de risque approprié. Ce n'est pas toujours facile.

Par exemple, le marché de Genetec se compose principalement de grandes entreprises et d'organismes gouvernementaux qui présentent souvent de faibles risques de crédit. La société ne vend pas directement à ces clients. Elle distribue plutôt ses produits par l'intermédiaire d'un réseau d'installateurs et de revendeurs, généralement des sociétés de technologie et de sécurité plus petites, souvent familiales. Il n'est donc pas surprenant que l'évaluation de la solvabilité de ces petites entreprises soit un processus long et difficile, qui oblige la société à prendre des décisions de crédit en se fondant sur des renseignements incomplets.

Années d'activité : 22

Années avec Euler Hermes : 8

Région :



Canada

Secteur :



Solutions  
de sécurité  
informatique

Défi :



Expansion  
à l'étranger  
en toute confiance

Avantages :



Confiance accrue  
dans les activités  
à l'étranger



Croissance  
des ventes  
sécurisée



Processus et  
structure de gestion  
du crédit améliorés



Sérénité  
financière

Pour assurer sa croissance et son succès continu, Genetec avait besoin de renforcer son processus et ses ressources en matière de gestion du crédit. « Nous voulions œuvrer sur les marchés étrangers avec plus de confiance et être en mesure d'accepter de nouveaux clients dans de nouveaux marchés sans hésiter, a déclaré Alain Côté, directeur financier de la société. Nous avons réalisé qu'il nous fallait avoir accès aux connaissances et aux ressources voulues en matière de crédit pour éviter d'assumer un risque de crédit excessif. »

Bien des entreprises canadiennes se fient à la protection de base qu'offrent des organismes gouvernementaux comme Exportation

## LA SOLUTION

Genetec a décidé de s'associer à Euler Hermes pour tirer parti du soutien et de la protection qu'offre l'assurance crédit en vue d'atteindre ses objectifs de croissance en toute confiance. Bien que le bilan solide et la clientèle diversifiée de Genetec puissent lui permettre d'absorber une perte sur créances importante, « l'assurance crédit a plus de valeur que la protection elle-même, a indiqué M. Côté. Nous nous servons de l'assurance crédit pour accélérer efficacement l'expansion de nos activités, et non pour résoudre un problème ».

Ainsi, l'assurance crédit fait profiter Genetec d'un cadre indispensable qui vient appuyer son processus de décision en matière de crédit. Grâce à ce cadre, Genetec peut décider beaucoup plus rapidement d'accorder du crédit à de nouveaux clients œuvrant dans des marchés qu'elle ne connaît pas. « Notre équipe de crédit interne utilise ce cadre pour évaluer

et développement Canada en matière de risque pour soutenir leur croissance internationale. Compte tenu de sa clientèle mondiale, Genetec souhaitait travailler avec une entreprise dont l'orientation était réellement internationale. En tant que société d'assurance mondiale, Euler Hermes dispose d'experts en risques au sein des marchés ciblés par ses clients, ce qui constitue un avantage informationnel qui peut faire toute la différence. Euler Hermes réduit aussi la charge administrative généralement associée à une police d'assurance crédit grâce à son système Eolis, qui permet à ses clients de gérer leurs contrats sans avoir à déclarer leurs ventes mensuelles.

les demandes de crédit d'une façon qui ne nous serait pas accessible autrement, poursuit M. Côté. Nous pouvons faire affaire avec des clients plus petits ou œuvrant dans des marchés méconnus et prendre des décisions de crédit rapidement et fermement. »

Par le passé, la société évaluait la solvabilité de ses clients au moyen d'un processus long et ardu, qui malgré tout aboutissait souvent à un profil de crédit imparfait. Maintenant, la société peut compter sur le soutien d'Euler Hermes. « Euler Hermes a tous les renseignements financiers sur le client, précise Melanie Bialas, gestionnaire du crédit et du service à la clientèle de Genetec. Elle analyse ces renseignements pour déterminer le montant de l'assurance qu'elle est prête à accorder à ce client. Il nous revient de décider si nous voulons respecter la limite de crédit proposée ou si nous voulons prendre un peu plus de risques avec un client donné. »

## LE RÉSULTAT

Grâce à l'assurance crédit et à l'excellent cadre de gestion du crédit, Genetec a poursuivi sa croissance. « L'assurance crédit nous permet de croître en toute sécurité, car nous sommes en mesure d'évaluer les risques beaucoup plus facilement », explique M<sup>me</sup> Bialas. Il arrive même qu'avant la conclusion d'une vente, Genetec demande à Euler Hermes de lui fournir des renseignements sur le crédit de clients potentiels et sur la manière dont ce risque s'inscrit dans le portefeuille de crédit de la société.

De plus, en utilisant les évaluations de crédit d'Euler Hermes, Genetec est en mesure de réagir immédiatement quand la cote de crédit d'un client change. « Chaque fois qu'Euler Hermes

nous a avisés qu'un acheteur avait des difficultés financières, cela s'est avéré exact », continue M<sup>me</sup> Bialas.

Cela ne signifie pas nécessairement que Genetec va réduire la limite de crédit de ce client. Les équipes des ventes, des finances et du crédit de Genetec utilisent plutôt l'information pour offrir d'autres options au client, comme un plan de paiement, des avances ou des licences temporaires. Genetec se sert aussi des ressources d'Euler Hermes en matière d'intelligence d'affaires dans le secteur pour inciter ses clients à payer à temps et éviter ainsi de compromettre leur profil de crédit.

« En travaillant avec Euler Hermes, nous avons changé notre manière de gérer le crédit. Nous avons maintenant une structure et des politiques qui permettent de réduire nos risques au quotidien. Cela nous aide à prendre de l'expansion tout en maintenant l'équilibre entre la croissance et le risque. »

– Alain Côté, directeur financier de Genetec

### Pour en savoir plus :

Téléphone : +1 877-511-3224

Courriel : ehcanadacommunications@eulerhermes.com

Site Web : eulerhermes.ca