

BELGIQUE

Le producteur international de denrées alimentaires couvert par l'assurance-crédit Excess Loss de TCRe

Vandemoortele opte pour la qualité du sur mesure

par Hans de Coninck

←
Entreprendre, c'est prendre des risques.

Voilà bien un adage qui existe depuis que l'humanité produit des biens et fait du commerce. Mais jusqu'où votre entreprise est-elle prête à supporter elle-même certains risques, ou préférez-vous peut-être transférer l'ensemble de vos risques vers le marché de l'assurance ?

Gérez-vous votre risque de crédit de manière centralisée au niveau du groupe ou respectez-vous la spécificité et l'identité de chaque business séparément ? Etes-vous amateur de prêt-à-porter ou de sur mesure ?



Le Groupe Vandemoortele, producteur alimentaire de renommée internationale, a opté quant à lui pour une assurance-crédit Excess Loss via TCRe, histoire de couvrir précisément les risques de crédit susceptibles de menacer sensiblement son rendement. « La qualité du sur mesure », explique Dirk Durez, secrétaire général de Vandemoortele à Gand.

Le Groupe Vandemoortele, c'est un groupe, deux divisions (Soy Foods et Lipids & Dough), trois activités (produits à base de soja, produits de boulangerie surgelés et margarines et graisses), une famille hétérogène et aussi bigarrée que l'arc-en-ciel. L'entreprise, qui ne comportait à l'origine qu'une seule implantation en Belgique, a grandi pour devenir le producteur alimentaire européen de premier plan que l'on connaît aujourd'hui, avec 19 unités de production et autant d'établissements commerciaux un peu partout en Europe occi-



↑
Dirk Durez, secrétaire général de Vandemoortele à Gand

dentale, centrale et orientale. Vandemoortele est actif à la fois sur le marché business-to-business et sur le marché business-to-consumer. Le groupe réalise un chiffre d'affaires de 850 millions d'euros et emploie quelque 3.300 personnes.



« Ce que nous voulions, c'était un assureur-crédit ayant du respect et une confiance critique dans nos propres systèmes de gestion du crédit et à qui, au-delà d'un certain niveau, nous pourrions transférer le risque. TCRé s'est avéré être l'oiseau rare - carrément unique sur le marché - que nous cherchions. »



Spécificités de chaque business

Pour Vandemoortele, il n'existait pas au fond de grave problème de débiteurs, explique Dirk Durez, secrétaire général du Groupe Vandemoortele au siège central de Gand. *Simplement, les choses ont évolué peu à peu du pur achat d'assurances vers le risk management. Or, ce dernier implique un examen détaillé du risque lié aux débiteurs. Car quels sont les faits ?*

Le Groupe Vandemoortele dispose d'un très gros portefeuille de clients, avec une majorité de petits clients (< 12.500 euros), mais aussi une trentaine de très

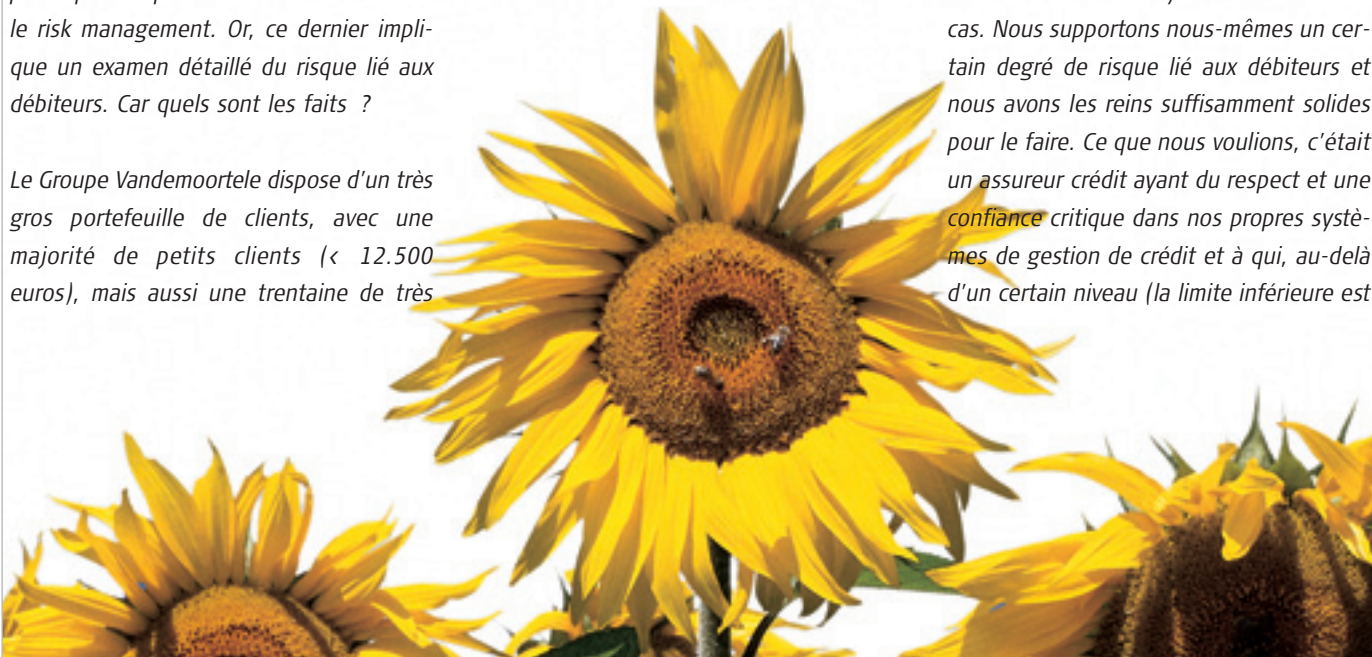
gros clients, notamment des chaînes de supermarchés comme Carrefour, Delhaize ou Tesco. Notre gamme de produits est en outre très diversifiée, et nous sommes actifs dans de nombreux segments du marché et via de nombreux canaux de distribution - depuis les marques retail et le private label jusqu'à l'industrie en passant par le bakery, catering & food service. Il existe de grosses différences dans les profils de clients, par pays et par canal de distribution, ce qui nécessite une approche commerciale différenciée. De plus, nous avons réalisé notre croissance tant de manière organique que par acquisition. Cela signifie qu'avec nos nombreuses implantations et divisions, nous observons aussi une foule de différences locales dans la culture d'entreprise en matière de credit management. Nous avons pourtant choisi, en tant que groupe, de ne pas faire table rase de tout ceci, mais de laisser à chaque business sa propre



identité et sa propre gestion des risques dans le domaine du credit management. Sur la base du benchmarking avec d'autres entreprises alimentaires, nos statistiques de sinistre sont au demeurant très bonnes. Les pertes sur les débiteurs ont toujours été très limitées.

L'oiseau rare

En 2004, nous avons chargé CRiON (courtier en assurance-crédit et credit management control) de réaliser un audit chez Vandemoortele, afin d'étudier d'un œil critique et analytique nos chiffres de gestion de crédit et de structurer notre risque de crédit, poursuit Dirk Durez. Autrement dit : donnez-nous les meilleures pratiques en gestion des risques ainsi qu'une analyse et un update des chiffres, dans le respect de la diversité et de la spécificité de nos divisions et succursales internationales. Mais analysez aussi nos performances en tant que groupe et les risques liés à nos 30 très gros clients. L'audit a révélé que certains business étaient assurés contre les risques de crédit et d'autres pas. Il y avait aussi des différences par pays. D'après CRiON, une assurance-crédit Excess Loss via TCRé était dès lors la solution la plus indiquée. Car nous ne voulions pas d'une assurance-crédit où l'assureur accorde de façon péremptoire une limite de crédit à chacun de nos débiteurs et s'y tient dans tous les cas. Nous supportons nous-mêmes un certain degré de risque lié aux débiteurs et nous avons les reins suffisamment solides pour le faire. Ce que nous voulions, c'était un assureur crédit ayant du respect et une confiance critique dans nos propres systèmes de gestion de crédit et à qui, au-delà d'un certain niveau (la limite inférieure est





crédit et de notre système de gestion de crédit est une condition sine qua non. C'est aussi ce que déclare Bernard Rosen : TCRé n'assure pas de risque sur les débiteurs mais sur l'or-

fixée à 350.000 euros), nous pourrions transférer le risque. TCRé s'est avéré être l'oiseau rare - carrément unique sur le marché - que nous cherchions.

Tout le monde y gagne

TCRé a pu se reconnaître dans la qualité de la gestion de crédit Vandemoortele et dans le besoin spécifique d'une situation win-win à la fois pour le groupe et pour les différents business. Pour le groupe, l'Excess Loss est un instrument professionnel de gestion des risques, tandis que les business conservent un grand degré d'autonomie, explique Dirk Durez. Pour TCRé, la qualité de nos gestionnaires de

ganisation, sur le management et sur la qualité de la gestion du risque de crédit. C'est précisément là que se situe la grande différence avec les assureurs-crédit classiques.

C'est un peu la différence entre prêt-à-porter et sur mesure. Et Vandemoortele préfère le sur mesure.



Head office

TRADE CREDIT Re
Insurance company sa/nv
Av. Roger Vandendriessche, 18
BE-1150 Brussels
Tel: +32 2 774 42 40
Fax: +32 2 774 42 41
Email: welcome@tcre.com

TCRé France

4, rue Quentin Bauchart
FR-75008 Paris
Tel: +33 1 47 20 66 60
Fax: +33 1 47 20 76 32
Email: france@tcre.com

TCRé Germany

Spichernstrasse, 6a
DE-50672 Köln
Tel: +49 221 356 546 00
Fax: +49 221 356 546 29
Email: germany@tcre.com

TCRé Italy

Via Torquato Tasso, 50/A
IT-24121 Bergamo
Tel: +39 035 240 284
Fax: +39 035 235 110
Email: italy@tcre.com

TCRé Luxembourg

20, rue Eugène Ruppert
LU-2453 Luxembourg
Tel: +35 22 649 34 77
Fax: +32 22 649 36 77
Email: luxembourg@tcre.com

TCRé Spain

Parque Tecnológico de Valencia
Ronda Narciso Monturiol, n°3
Torre A, Planta 3a
ES-46980 Paterna
Tel: +34 961 366 694
Fax: +34 961 366 193
Email: spain@tcre.com

www.tcre.com

TCRe 
INSURE YOUR AUTONOMY

Oui, je désire recevoir gratuitement

- le Dossier blanc : « **Le crédit management intégré (CMI), clé du financement des ventes pour la PME.** »
- le Guide « **Assurez votre autonomie ou Comment sécuriser le paiement de vos débiteurs en gardant la maîtrise de la gestion et du financement des ventes.** »



et je renvoie ce coupon-réponse par fax au **+32 (0)2 774 42 41**

NOM

PRÉNOM

SOCIÉTÉ

FONCTION

ADRESSE

CODE POSTAL | VILLE

TEL FAX

E-MAIL