

DANIEL KURR

TRUMPF avance les frais de matière pour le client

Les carnets de commandes de Matthias Maier, gérant de PROGRESSIO, sont pleins. Et le fait qu'il doive d'abord acheter la matière nécessaire ne lui gâche pas sa joie. En effet, il utilise le nouveau modèle de financement Trade Finance de la banque TRUMPF qui lui avance les frais de matière. Cela lui permet de bénéficier d'une marge de manœuvre alors que les prix augmentent et que la situation du marché est incertaine.

Le camion entre dans la cour et livre ce dont Matthias Maier a besoin d'urgence : aujourd'hui, ce sont 15 tonnes d'acier inoxydable que les employés de son entreprise PROGRESSIO Feinblechtechnik à Aglasterhausen dans le Bade-Wurtemberg usineront pour en faire des pièces et composants en tôle ainsi que des porte-pièces de haute précision. La situation économique incertaine, l'augmentation des coûts de l'énergie, la disponibilité variable de la matière et les importants frais d'achat l'ont beaucoup préoccupé, comme lui-même le raconte : « Nous usinons en grande partie de l'acier inoxydable. C'est une matière chère et nous finissons par d'abord devoir prendre en charge les frais. L'argent ne rentre que lorsque la marchandise finie est livrée et que notre client a payé, ce qui peut durer des semaines » Lorsque Joachim Dörr de la banque TRUMPF lui présente Trade Finance, un nouveau modèle de financement spécialement conçu pour l'achat de matière, Maier s'y intéresse de près. « Nos clients doivent gérer d'énormes variations des prix de matière et doivent souvent faire des achats de stock en raison des problèmes imprévus liés à la disponibilité », explique Joachim Dörr, gérant de Financial Services GmbH chez TRUMPF, avant d'ajouter : « Cela complique le calcul des coûts et des offres et bloque des liquidités dont ils ont normalement besoin pour se protéger contre les problèmes tels que l'augmentation des prix de l'énergie. » C'est là qu'entre en jeu le nouveau modèle de financement Trade Finance, comme l'explique Matthias Maier avec enthousiasme : « Je commande de la matière auprès de mon fournisseur et il transmet la facture directement à la banque TRUMPF, qui paye immédiatement. Je reçois ensuite une facture de la banque TRUMPF avec un délai de paiement qui correspond au délai de paiement de mon client. Cela veut dire que je paye ma matière uniquement lorsque le client a payé sa facture. C'est génial. »



Partenaires d'égal à égal depuis presque dix ans : Matthias Maier, gérant de la société PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, et Joachim Dörr, gérant de la banque et dirigeant de la Division centrale Services financiers chez TRUMPF.



Chez PROGRESSIO, la production tourne bien. Le pack de financement Trade Finance de la banque TRUMPF assure une fourniture de matière sûre, sans que les liquidités en souffrent.

Le succès crée de nouveaux défis

En 2015, Matthias Maier a acheté l'entreprise PROGRESSIO, alors en faillite, afin de la redresser au moyen d'importantes restructurations. « Tout en haut de ma liste de tâches, il y a la transformation de produit », dit Maier, et il explique : « Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication de pièces complexes en tôle fine, la conception et la construction de composants ainsi que la construction de porte-pièces complexes pour les lignes de production ». Parmi les clients de Maier on trouve des entreprises du secteur médical et pharmaceutique, mais aussi de l'industrie alimentaire, la logistique et l'automatisation. « Acquérir ces clients a représenté beaucoup de travail, mais cet été nous avons atteint pour la première fois un carnet de commandes de plus de neuf millions d'euros », raconte-t-il avec fierté. Le grand nombre de commandes cependant des défis financiers pour Maier, qui a dû utiliser un grand nombre d'aides financières de sa banque principale pour restructurer l'entreprise. « La banque a alors du mal à mettre à disposition des moyens supplémentaires, par exemple pour la matière », explique Maier. Lui qui une formation d'employé de banque comprend bien le problème : « Ils ont un portefeuille sur plusieurs secteurs et ont bien sûr une vision plus générale leur permettant d'évaluer une entreprise comme la nôtre dans toute son ampleur. Lors des périodes difficiles notamment, ce ne sont souvent que les faits purs et durs qui sont pris en compte. » Avec les spécialistes de la banque TRUMPF, l'expérience a été différente. « C'est un partenaire financier qui comprend le secteur de la tôle. Lorsqu'au bout de deux ans et demi après l'achat de PROGRESSIO j'ai enfin vu mes chiffres sortir du rouge et que j'ai voulu renouveler mon parc de machines, ils ont observé mes installations, mais aussi ce que j'avais réussi à atteindre jusqu'ici », raconte-t-il. « Ils étaient convaincus que j'arriverais à maintenir PROGRESSIO sur la voie du succès. Cette marque de confiance a constitué la base de notre relation commerciale et l'est encore aujourd'hui. »

Préserver ses liquidités avec Trade Finance

Le nouveau modèle de financement Trade Finance est une autre preuve pour Matthias Maier de l'importance d'un partenaire financier qui soit de la même profession. « J'ai encore beaucoup de choses à faire pour que PROGRESSIO tourne bien », explique-t-il. « Cela ne s'arrête pas au niveau de la gamme de produits. Il faut rationaliser les processus et former les employés. La préparation du travail doit devenir plus précise et il faut bien sûr acquérir de nouveaux clients et fidéliser durablement les clients existants en améliorant la fiabilité de livraison. Trade Finance m'ôte un vrai poids des épaules. Je peux consacrer encore plus de temps à l'entreprise sans avoir à m'occuper du financement de la matière en plus. »



Matthias Maier, gérant de la société PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH,



Avec des systèmes de porte-pièces innovants et des palettes de montage,

a mené son entreprise sur la voie du succès. Le partenariat de confiance avec TRUMPF ainsi que des packs de financement sur mesure tels que Trade Finance lui offrent un soutien solide.

PROGRESSIO assure un flux matières efficace dans la fabrication automatisée de ses clients.



Chez PROGRESSIO : à l'été 2022, l'entreprise présentait pour la première fois un carnet de commandes de plus de neuf millions d'euros.

Un jeu gagnant pour tous

En tant que client test, Matthias Maier a étudié le pack de financement Trade Finance dans ses moindres détails. D'autres clients aussi sont très intéressés, dit Joachim Dörr : « Beaucoup de nos clients ne sont pas tranquilles. La situation du marché est instable. Le sujet des liquidités a donc pris une grande importance. Avec Trade Finance, nous proposons une solution qui soulage vraiment. »

Pour Matthias Maier, Trade Finance restera à l'avenir aussi un important élément de financement. « Cela réjouit à la fois mes financeurs et mon fournisseur d'acier. Il est payé immédiatement et ne prend pas de risque avec un partenaire tel que TRUMPF », dit-il, et il résume : « À l'aide de la banque TRUMPF, ces dernières années, nous avons pu agrandir notre parc de machines avec une machine poinçonnage/laser TruMatic 7000 ainsi que plusieurs plieuses. Joachim Dörr et son équipe nous ont toujours soutenus, même lors des périodes difficiles. La stabilité et la solidité de notre partenariat me font plaisir et les offres telles que Trade Finance montrent que je travaille avec des personnes qui savent ce qui me préoccupe. »



Le nouveau modèle de financement Trade Finance de la banque TRUMPF offre aux clients davantage de libertés pour l'achat de matière, tout en offrant des garanties aux fournisseurs. Cet avantage est également apprécié par Dietrich Böntgen, membre de la direction de la société Edelstahl Service Gerhard Kubisch GmbH & Co. KG (à gauche). Il considère Trade Finance comme une solution réussie disposant d'un grand potentiel.
« Si un client se trouve dans une situation financière délicate en raison de restructurations ou autres, les signaux passent très rapidement au rouge chez nos assureurs de crédit sur marchandises. Cette posture restrictive nous met dans une position désagréable : nous ne pouvons pas fournir ce client, ce qui n'améliore pas sa situation, au contraire, puisqu'il ne peut pas commander de matière malgré un carnet de commandes bien rempli. Une autre solution serait de les évaluer nous-même et, le cas échéant, de porter le risque de défaillance. Avec Trade Finance, nous misons sur la sécurité en tant que fournisseur. Avec un partenaire comme la banque TRUMPF, nous pouvons être sûrs que la facture sera payée, et ce immédiatement. Si le modèle se montre efficace, en fonction du type de contrat il y a même la possibilité dans certains cas d'économiser les coûts pour l'assurance de crédit sur marchandises, ce qui est bien sûr une très bonne chose. Nous avons énormément de clients qui utilisent des installations TRUMPF et nous allons leur parler à l'avenir de cette nouvelle possibilité de financement. Trade Finance est un modèle innovant qui simplifie les choses pour nous. »



DANIEL KURR
TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS