

FALL CREEK FARM & NURSERY, INC.: FAIRE FLEURIR DES BLEUETS SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Les bleuets, grâce à leur goût délicieux, leur facilité de transport et leurs immenses bienfaits pour la santé, ne font que gagner en popularité. Le secteur progresse à pas de géants, une très bonne nouvelle pour Fall Creek Farm & Nursery, qui détient une part importante de ce marché. Mais pour conserver sa place de leader, l'entreprise savait qu'elle ne pourrait se reposer sur ses lauriers et qu'elle devrait continuer à conquérir de nouveaux marchés dans le monde entier.

LE DÉFI

Ce distributeur basé en Oregon fournit des plants de bleuets à des producteurs de fruits, des pépinières et des détaillants dans le monde entier. Pour survivre et prospérer, Fall Creek Farm & Nursery doit cueillir les nouvelles opportunités lorsqu'elles sont mûres, et les exploiter avant qu'elles ne se gâtent. Cela implique de s'implanter rapidement sur de nouveaux marchés, à l'étranger. Mais cela implique également d'assumer des risques commerciaux. L'interlocuteur doit être fiable et payer ses factures à temps.

« Mesurer la solvabilité d'un client potentiel aux États-Unis et au Canada est assez simple et nous disposons de recours juridiques pour poursuivre toute entreprise qui ne paierait pas ses factures, » explique Boris Aust, DPF de Fall Creek Farm & Nursery. « Mais dans de nombreux pays, il existe peu d'informations fiables sur l'historique de paiements des clients. De plus, les poursuivre en justice peut coûter beaucoup d'argent, sans compter que la probabilité de récupérer les sommes impayées est souvent faible. »

C'est un vrai problème, car tout comme l'inventaire, les créances jouent un rôle majeur dans le modèle financier d'une entreprise. Fall Creek Farm & Nursery garantit des emprunts bancaires en se basant sur l'inventaire et les créances. Ce sont ces emprunts qui permettent à l'entreprise de continuer à faire pousser et à fournir des plants de bleuets de qualité.

Nombre d'années d'activité : 42
Âge de la collaboration avec Euler Hermes : 7

Région :



États-Unis

Secteur :



Agriculture

Défi :



Élargir ses opérations vers des pays étrangers sans s'exposer à un risque de non-paiement sur les commandes volumineuses

Avantages de la politique :



Fournir une protection de crédit contre les défauts de paiement de clients



Réaliser une vérification des références rapidement



Contribuer à augmenter les revenus générés par les ventes à l'étranger



Augmenter les chances de réussite de son implantation dans les différents pays du monde

LA SOLUTION

Dans le cas où un client ne paierait pas une grosse facture, le potentiel de Fall Creek Farm & Nursery pourrait en pâtir. Alors, afin de réduire ce risque, mais de tout de même s'établir sur des marchés étrangers, l'entreprise a cherché un partenaire de crédit commercial capable de lui offrir un accès complet au crédit et aux informations sur les entreprises, ainsi que la possibilité de vérifier les références des clients à l'étranger.

L'entreprise souhaitait aussi accélérer le processus de prise de décision concernant les crédits.

« Nous voulions effectuer des transactions avec nos clients le plus rapidement possible, mais avant d'accorder des crédits, nous devons nous assurer qu'ils seraient solvables sur les transactions importantes », a déclaré Aust.

Fall Creek Farm & Nursery a trouvé la solution à son défi suite à une réunion opportune avec son banquier de Bank of America. Ils ont d'abord discuté de l'utilisation de lettres de crédit avec des clients étrangers. Mais Aust a découvert qu'obtenir une lettre de crédit de leur banque pouvait s'avérer difficile pour les clients, car ils doivent réserver une partie de leur ligne de crédit. C'est aussi un processus complexe, qui risque de ralentir les transactions.

L'assurance-crédit permet aux entreprises de gérer à la fois les risques commerciaux et politiques qui ne sont pas de leur ressort. Ce service offre une protection de crédit contre l'incapacité d'un acheteur à s'acquitter de ses dettes commerciales en cas d'insolvabilité ou de non-paiement dans les délais convenus.

Depuis qu'elle a commencé à s'appuyer sur l'assurance-crédit d'Euler Hermes en 2013, Fall Creek Farm & Nursery mène ses affaires avec l'esprit tranquille. Elle sait que si un client ne paie pas ou tarde à payer, ses créances ne subiront pas de préjudice important. « On ne peut pas prévoir toutes les éventualités qui pourraient empêcher un gros client de payer », a averti Aust. « Parfois, la raison n'est pas d'ordre financier. Par exemple, une entreprise peut devoir fermer parce que son propriétaire est gravement malade. »



LE RÉSULTAT

En plus d'offrir une assurance-crédit, Euler Hermes s'est avéré être un véritable partenaire commercial. Ils ont travaillé avec Fall Creek Farm & Nursery pour aider les clients ayant des problèmes de paiement et empêcher la situation d'évoluer vers un dépôt de plainte. Dans deux de ces cas, Euler Hermes a prolongé le délai avant qu'une plainte ne soit déposée et a aidé à mettre en place des programmes de remboursement permettant aux deux clients de payer leurs dettes en souffrance.

« Euler Hermes souhaite sincèrement que toutes les parties y trouvent leur compte. Ils nous ont permis d'être flexibles avec nos clients présentant des problèmes de trésorerie, mais qui ont finalement pu nous payer. »

– Boris Aust, DPF de Fall Creek Farm & Nursery

Aust a également apprécié le fait que l'assurance-crédit Euler Hermes l'a aidé, lui et son équipe, à prendre des décisions de crédit plus rapidement afin que son entreprise puisse commencer plus tôt à réaliser des transactions avec des clients étrangers. « Notre processus d'approbation de crédit des clients est désormais plus efficace », a déclaré Aust. « Euler Hermes a fourni des outils en ligne pour faciliter la vérification des clients. »

Le recours à l'assurance-crédit a permis à Fall Creek Farm & Nursery d'accroître sa part de marché sur les marchés étrangers. Depuis le lancement du partenariat avec Euler Hermes, le pourcentage du chiffre d'affaires global généré par les transactions avec les clients étrangers est passé de 30 % à 55 %.

« Avec l'aide d'Euler Hermes, nous nous sommes implantés dans de nombreux pays à travers le monde, notamment au Mexique, au Pérou et en Espagne », a déclaré Aust. « Nous pouvons désormais déployer une infrastructure de production dans un nouveau pays sans avoir à dupliquer la fonction d'administration du crédit. En matière d'assurance-crédit, Euler Hermes peut nous emmener partout dans le monde! »

Pour plus d'informations, vous pouvez :

Nous téléphoner au : 1 877 509-3224

Nous envoyer un courriel :

ehcanadacomunications@eulerhermes.com

Vous rendre sur notre site Web : eulerhermes.ca