

ÉTUDE DE CAS : DEL CAMPO SUPREME, INC.

# L'assurance-crédit comme un outil pour croître sans problème

Compromis par la mondialisation et les défis souvent imprévisibles qu'elle présente, le comportement changeant des consommateurs et les éléments clés de l'évolution démographique, Del Campo Supreme, inc. a ajouté une assurance crédit à sa stratégie de gestion du risque pour faire croître sans problèmes ses revenus.

## Le défi

Tandis que certaines entreprises voient le risque que leurs clients ne payent pas comme une réalité inévitable du marché, Del Campo Supreme, inc., un distributeur de tomates et de poivrons de haute qualité du sud-ouest, préfère prendre le contrôle. L'instabilité inhérente à cette industrie provoque de nombreuses faillites

inattendues; des entreprises en bonne santé financière peuvent soudainement recevoir de durs coups portés par des changements de prix imprévus, laissant ainsi les fournisseurs exposés à des risques de non-paiement importants. Ainsi, Del Campo cherchait à implanter une stratégie de prévention simplifiée qui l'aiderait à

La suite à la page suivante ↓

Fondée en : 1979

Début du partenariat avec  
Allianz Trade : 2007

Région :

États-Unis



Secteur :



Produits agricoles

Défi :



Protection contre les  
risques catastrophiques

Avantages de la police :



Accès à de meilleurs  
emprunts et options  
de financement



Soutien au crédit  
complet



Croissance des ventes  
plus sûre



Protection contre les  
pertes catastrophiques

## ÉTUDE DE CAS : DEL CAMPO SUPREME, INC.

réduire ses risques et à protéger ses parts du marché en tant que chef de file de l'industrie.

« Dans notre industrie, il y a constamment des changements et de nouveaux défis. C'est donc difficile de savoir d'un jour à l'autre si un client va s'effondrer », dit Cathy Jimenez, directrice du crédit chez Del Campo.

### La solution

Selon Del Campo, la gestion des mauvaises dettes demande d'employer une série de stratégies de gestion du crédit, ce qui inclut l'assurance de son crédit auprès d'Allianz Trade. Del Campo, un des fournisseurs les mieux cotés, a beaucoup de clients importants, dont des chaînes alimentaires majeures, des concessionnaires alimentaires et des détaillants partout au Canada et aux États-Unis. Les cadres de l'entreprise comprennent les nombreux avantages que peut apporter une police d'assurance crédit à son portefeuille d'acheteurs.

« Même si nous gérons rigoureusement notre portefeuille de comptes clients, nous savons qu'Allianz Trade peut toujours nous dépanner, au cas où », affirme Jimenez. « Non seulement notre police d'assurance crédit nous offre la sécurité en cas de non-paiement, elle nous fournit également de solides connaissances qui nous permettent d'être en mesure de juger si nous devrions ou non accorder un crédit à certaines entreprises. Nous dépendons de renseignements émis par des pairs, ou par des publications spécialisées de l'industrie, comme The Produce Book et le Red Book. Allianz Trade semble posséder les renseignements les plus précis et les

plus détaillés sur la santé financière de l'industrie des produits agricoles, surtout à l'échelle mondiale. »

Une approche stratégique et professionnelle à la gestion du risque a permis à Del Campo d'obtenir des résultats de croissance impressionnants de manière sûre. L'entreprise tire profit de son partenariat avec Allianz Trade en voyant l'efficacité de son personnel de crédit interne s'améliorer. Ce dernier se fie au savoir-faire exclusif d'Allianz Trade pour établir les limites de crédit. Del Campo dépend aussi de la surveillance de crédit préventive d'Allianz Trade afin d'être avisé de tout changement d'exposition à un risque. Depuis que Del Campo a commencé à travailler avec Allianz Trade en 2008, l'entreprise n'a subi aucune perte sur créance grâce à cette approche rigoureuse de réduction du risque.

En tant que vendeur d'aliments frais, Del Campo a également accès à un autre outil de protection contre les pertes : le Perishable Agricultural Commodities Act (PACA) aux États-Unis. Cette loi fédérale régit le commerce équitable dans l'industrie des produits agricoles et impose une méthode d'allègement créancier dans l'éventualité d'une faillite, quoique la période durant laquelle les fournisseurs sont remboursés peut être longue et imprévisible. Del Campo comprend bien les avantages, mais aussi les limites de cet outil.

### Le résultat

« Notre police d'assurance crédit avec Allianz Trade nous procure davantage d'options en cas de litige », explique Jimenez.

Del Campo exploite également cette police comme un puissant outil financier. Avec son plus grand actif, ses comptes clients, garantis avec la notation AA de S&P d'Allianz Trade, permettent aux institutions financières de consentir davantage d'options de crédit.

Avec une police d'assurance crédit en place, Del Campo peut se concentrer sur la croissance de son entreprise et la consolidation de sa réputation en tant que principal fournisseur alimentaire afin d'offrir à ses clients un mode de vie sain. L'entreprise a l'esprit tranquille, sachant que sa croissance n'engendrera pas de risques supplémentaires.

« Les distributeurs locaux nous appellent et nous posent des questions sur notre assurance crédit », déclare Jimenez. « Je leur dis que ce n'est pas gratuit, mais que c'est hautement rentable. En pensant aux avantages et aux éventuelles pertes engendrées si un client faisait faillite ou ne payait pas, il est évident que le prix de l'assurance crédit en vaut la peine. Je le recommande fortement. »



Allianz Trade agit comme extension de notre équipe et nous fournit le soutien au crédit dont nous avons besoin pour optimiser notre rendement. Si Allianz Trade nous assure contre le risque lorsque nous leur faisons la demande d'une limite de crédit, nous pouvons alors continuer à faire croître notre entreprise.

**Cathy Jimenez**

Dirécteur de crédit à Del Campo



Pour plus d'information :

1 877-509-3224

CanadaCommunications@allianz-trade.com

www.allianz-trade.com/ca-fr