



Allianz
Trade

COMMENT EXPLOITER L'INFORMATION POUR RÉDUIRE SON RISQUE CLIENT ?

Faire parler les données commerciales et
financières pour maîtriser le risque client

LES ESSENTIELS D'ALLIANZ TRADE

SOMMAIRE

ÉDITORIAL

- 1 POURQUOI L'INFORMATION EST CLÉ
- 2 DE QUELLES INFORMATIONS AVEZ-VOUS BESOIN ?
- 3 COMMENT TRAITER L'INFORMATION ?
- 4 INFORMATION ET MAÎTRISE DU RISQUE CLIENT, L'ALLIAGE GAGNANT
- 5 ALLIANZ TRADE : LA CULTURE DE L'INFORMATION, LES SOLUTIONS POUR L'EXPLOITER
- 6 AU SERVICE DES DIRECTIONS FINANCIÈRES

ÉDITORIAL

A l'heure de l'intelligence artificielle et du Big Data, les données ont pris une nouvelle dimension. Parfois qualifiées de nouvel or noir, ces data constituent aujourd'hui le nerf de la performance financière et commerciale de l'entreprise.

Encore faut-il disposer d'informations fiables, fraîches, et aussi... compréhensibles et utilisables ! Autant de conditions indispensables pour réussir la bonne vente au bon client au bon moment, dont la première caractéristique reste de se conclure par un règlement sans difficultés.

Un grand assureur-crédit est un expert dans ces domaines. La collecte de données quantitatives, mais aussi qualitatives, la vision dynamique des marchés et des entreprises, l'utilisation raisonnée de l'analyse prédictive, le traitement et la restitution des conclusions sous une forme claire et facile à partager entre services : voici la pierre angulaire de notre métier.

Dans ce guide pratique, nous avons souhaité partager avec vous les enjeux de l'information commerciale et la maîtrise du risque client qui en découle.

Nous vous en souhaitons bonne lecture.



1 POURQUOI L'INFORMATION EST CLÉ

Sans information fiable, pas de décision sereine et rationnelle.

Une dimension d'autant plus importante au moment où la performance et la maîtrise des risques se sont affirmées comme les premières priorités des directeurs financiers. Trouver le juste équilibre entre développement et prise de risque suppose de disposer des bons renseignements sur ses clients et ses prospects.



MIEUX MAÎTRISER LES RISQUES

Une récente étude sur les priorités des directeurs financiers présente **le pilotage de la performance** comme leur priorité principale. La maîtrise des risques reste également un enjeu majeur, dans le classement des priorités à 3 ans. Ces chiffres montrent bien le rôle significatif que joue le directeur financier dans la protection de l'entreprise, dont la fonction est d'autant plus fondamentale au vu des récents chamboulements économiques.



VENDE, ACHETER, MIEUX ET PLUS SÛR

Les conséquences de la pandémie de Covid-19 sont dramatiques pour l'économie mondiale. Dans ce contexte, l'accès à l'information est d'autant plus important.



Connaître le marché, son évolution, ses caractéristiques, ses acteurs... avant d'investir en prospection.



Évaluer la solidité d'un client ou d'un fournisseur, sa fiabilité, sa réputation... avant de contractualiser.



Apprécier un pays, ses risques, ses pratiques commerciales, son environnement économique et juridique... avant d'exporter.

MIEUX EXPORTER

Selon le dernier baromètre export d'Allianz Trade, **le risque d'impayé restait, à 58 %, la principale menace identifiée par les exportateurs français** interrogés, devant les risques liés au change, aux transports et à la situation politique. La nécessité d'accès aux données financières et stratégiques fiables des entreprises à l'international est donc un enjeu majeur pour développer sa stratégie à l'export.

GAGNER DE LA VITESSE

Dans un monde ultra-connecté, la plupart des décisions doivent être prises très rapidement. **Le DAF a besoin de données fiables, précises, mais aussi pratiques et synthétiques**, afin d'être à même de comprendre rapidement une situation, d'effectuer des comparaisons, et de pouvoir communiquer efficacement avec les autres services – à commencer par les commerciaux. D'où l'intérêt de disposer d'indicateurs composites sous forme de note ou de grade.



QU'EST-CE QU'UNE BONNE INFORMATION ?

POUR REMPLIR PLEINEMENT SA MISSION, L'INFORMATION DOIT RÉPONDRE À CES CARACTÉRISTIQUES :

Fiable. Il faut qu'elle reflète la réalité et provienne d'une source sûre. Cela suppose qu'elle soit qualifiée et vérifiée.

Fraîche. Parfois, mieux vaut ne pas avoir d'information qu'avoir une information obsolète.

Disponible. L'accès à l'information doit être rapide – et à un coût raisonnable - pour ne pas ralentir la prise de décision et servir directement l'opérationnel.

Complète. Elle aborde toutes les facettes d'une situation pour permettre de prendre une décision vraiment éclairée.

Pertinente. Trop d'informations tue l'information ; dans une logique de smart data, on veillera à se limiter à celles qui sont vraiment utiles.

Dynamique. Pour faire parler les données, une simple photographie à un instant T est insuffisante ; le bon renseignement est dynamique et contextualisé. Il doit indiquer où va l'entreprise étudiée.

LA COLLECTE D'INFORMATION : ALLIER L'HUMAIN ET LA TECHNOLOGIE

Le Big Data et la puissance des algorithmes offrent de formidables capacités à agréger des données, à les rendre prédictives, à détecter des signaux faibles et à proposer des scénarios - parfois disruptifs.

Pour autant, attention au « tout automatisé ». D'abord parce que, comme tous les experts du « Renseignement » l'affirment, **les dimensions humaines et technologiques de l'information gagnent à travailler en association étroite.** Ensuite, parce que la puissance de calcul doit être au service des experts... et non l'inverse.

SOURCES OFFICIELLES

INSEE, REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS, JOURNAUX OFFICIELS (BODACC, BALO, JOURNAUX D'ANNONCES LÉGALES)

SITES INTERNET
Rapports annuels, actualité

GREFFES DES TRIBUNAUX DE COMMERCE

SOURCES SPÉCIFIQUES

INFORMATIONS OBTENUES AUPRÈS DES ENTREPRISES (VISITES, TÉLÉPHONE, COURRIER, TRADESCORE)

ANALYSE DU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET DE LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE L'ENTREPRISE

EXPÉRIENCE DE PAIEMENT DE NOS CLIENTS
Créances impayées confiées en recouvrement

AUTRES ENTITÉS DU GROUPE ALLIANZ TRADE DANS LE MONDE
Pour les entreprises implantées à l'étranger



Ces données sont analysées de façon dynamique par nos **160 analystes en région** et nos **45 experts sectoriels** pour établir une notation qui reflète la solvabilité des entreprises

2

DE QUELLES INFORMATIONS AVEZ-VOUS BESOIN ?

Bien identifier l'entreprise, connaître son actionnariat, son management, sa santé financière, mais aussi sa stratégie ou ses projets : les besoins d'informations sont multiples. Pour optimiser la productivité de ces données, il faut aussi disposer d'un partenaire rompu à leur analyse et capable d'en extraire des indicateurs opérationnels et pertinents.



UNE IDENTIFICATION CLAIRE

Remis à jour quotidiennement, le répertoire Sirene de l'Insee recense toutes les entreprises ainsi que leurs établissements, quels que soient leur forme juridique et leur secteur d'activité. On y trouve également les entreprises étrangères qui ont une représentation ou une activité en France. Les numéros de SIREN, SIRET, le code APE, les immatriculations au RCS (Registre du commerce et des sociétés) ou au RM (Registre des métiers) constituent les premiers éléments pour identifier l'entreprise avec certitude. Quand il s'agit d'export, l'existence et la nature de ces sources diffèrent évidemment d'un pays à l'autre.



DES DONNÉES PUBLIQUES

A travers l'open data, les administrations françaises mettent à disposition des données intéressantes : les ministères de l'Économie, des Comptes publics, du Travail, les établissements publics sous tutelle, les greffes, l'Insee, le Bodacc (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), les collectivités territoriales... autant de sources d'informations sur les entreprises.

On y trouve en particulier :

- **les comptes sociaux et consolidés publiés**
(tous n'y sont pas soumis depuis la Loi Macron sur l'option de confidentialité pour les petites entreprises),
- **l'historique de l'entreprise,**
- **les noms des mandataires sociaux et des actionnaires,**
- **la structure juridique.**

Le problème clé de l'information comptable classique tient dans le décalage temporel entre les faits et les chiffres. Les comptes annuels doivent faire l'objet d'un dépôt au greffe du Tribunal de Commerce dans le mois qui suit la tenue de l'assemblée générale d'approbation. Soit un délai de publication qui peut aller jusqu'à 7 mois à compter de la clôture de l'exercice ! Autant dire que dans l'intervalle le client ou le prospect aura pu rencontrer bien des aléas... qui auront changé peut-être sa capacité à honorer ses créances.

De leur côté, les sites internet des entreprises et des associations professionnelles peuvent comporter aussi des renseignements intéressants, comme :

- **le portefeuille d'activités,**
- **le business model,**
- **les relais de croissance (exportation, innovation, etc.)**





DES INFORMATIONS QUANT À LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

Certaines données plus confidentielles présentent un intérêt majeur dans l'évaluation de la solvabilité présente et future d'une entreprise :

- l'organigramme,
- les typologies des clients et des fournisseurs, le degré de dépendance vis-à-vis d'eux,
- la stratégie,
- les projets, la R&D,
- les positions concurrentielles...

Ces informations peuvent être collectées par vos collaborateurs, notamment les commerciaux ou les responsables de SAV. Elles demandent un travail d'enquête plus approfondi, idéalement sur le terrain, mais restent difficiles à obtenir dans la plupart des entreprises.

DES INFORMATIONS PROPRES AUX BANQUIERS ET AUX ASSUREURS-CRÉDIT

En accord avec Bercy, les banques et assureurs-crédit, en tant qu'établissements financiers, disposent des données financières des petites entreprises qui ont opté pour la confidentialité de leurs comptes. Un point particulièrement important quand on sait qu'au 1er semestre 2019 60% des bilans déposés au greffe du tribunal l'étaient sous couvert de confidentialité.

Rappelons que depuis la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (dite « loi Macron »), la confidentialité des comptes est possible pour les entreprises qui répondent à au moins deux des caractéristiques suivantes :

CA < 8M€

**Total du
bilan < 4M€**

**Nombre
de salariés
employés au cours
de l'exercice
< 50**



DU BIG DATA AU SMART DATA

Même les meilleurs services de Renseignement ont pu laisser passer des informations essentielles, faute de pouvoir analyser les milliards de données collectées massivement, sans objectif clair. **Le Smart data propose des solutions intelligentes pour exploiter les informations essentielles**, en offrir une compréhension complète et rapide grâce à la data visualisation, et réaliser des tableaux de bord.



3

COMMENT TRAITER L'INFORMATION ?

Le traitement de l'information compte
autant que sa collecte.

Si les ratios classiques apportent un éclairage
à un instant T, la notation d'un assureur-
crédit propose une vision plus large et plus
dynamique, avec un aspect prospectif.



LES RATIOS CLASSIQUES SUR LA SOLVABILITÉ À COURT TERME

Pour mesurer la performance d'une entreprise, les DAF utilisent une série de ratios classiques qui mesurent :

- **la situation générale de l'entreprise** (autonomie financière, liquidité générale, financement des immobilisations, capacité d'autofinancement, productivité, solvabilité) ;
- **l'endettement** (gearing, capacité de remboursement, indépendance financière) ;
- **la rentabilité** (marge brute d'exploitation, rentabilité économique, rendement des capitaux propres, marge nette) ;
- **le besoin en fond de roulement ;**
- **la trésorerie** (délais moyen d'encaissement, de règlement fournisseurs, trésorerie immédiate et nette).

Cette vision éprouvée de la solvabilité d'un débiteur présente toujours l'inconvénient d'un décalage entre la réalisation des chiffres et la date de leur publication.

LA NOTATION : UNE VISION À 360°

La notation d'un assureur-crédit va plus loin.

« Contrairement au bilan qui est une photographie de la situation financière d'une entreprise à un instant donné, la notation Allianz Trade correspond à une analyse plus dynamique, et donne aux assurés la capacité d'appréhender l'évolution à court terme de la santé financière de leurs clients. La notation permet ainsi d'estimer plus précisément le risque d'impayé », explique Gilles Paillard, Délégué Général Sud Est d'Allianz Trade en France.

En s'appuyant sur son réseau international, **Allianz Trade collecte des données économiques, financières, juridiques et stratégiques sur les entreprises du monde entier.**

Leur analyse permet d'évaluer la probabilité du risque de défaut de chaque entreprise, sur une échelle allant de 1 (risque faible) à 10 (risque élevé).



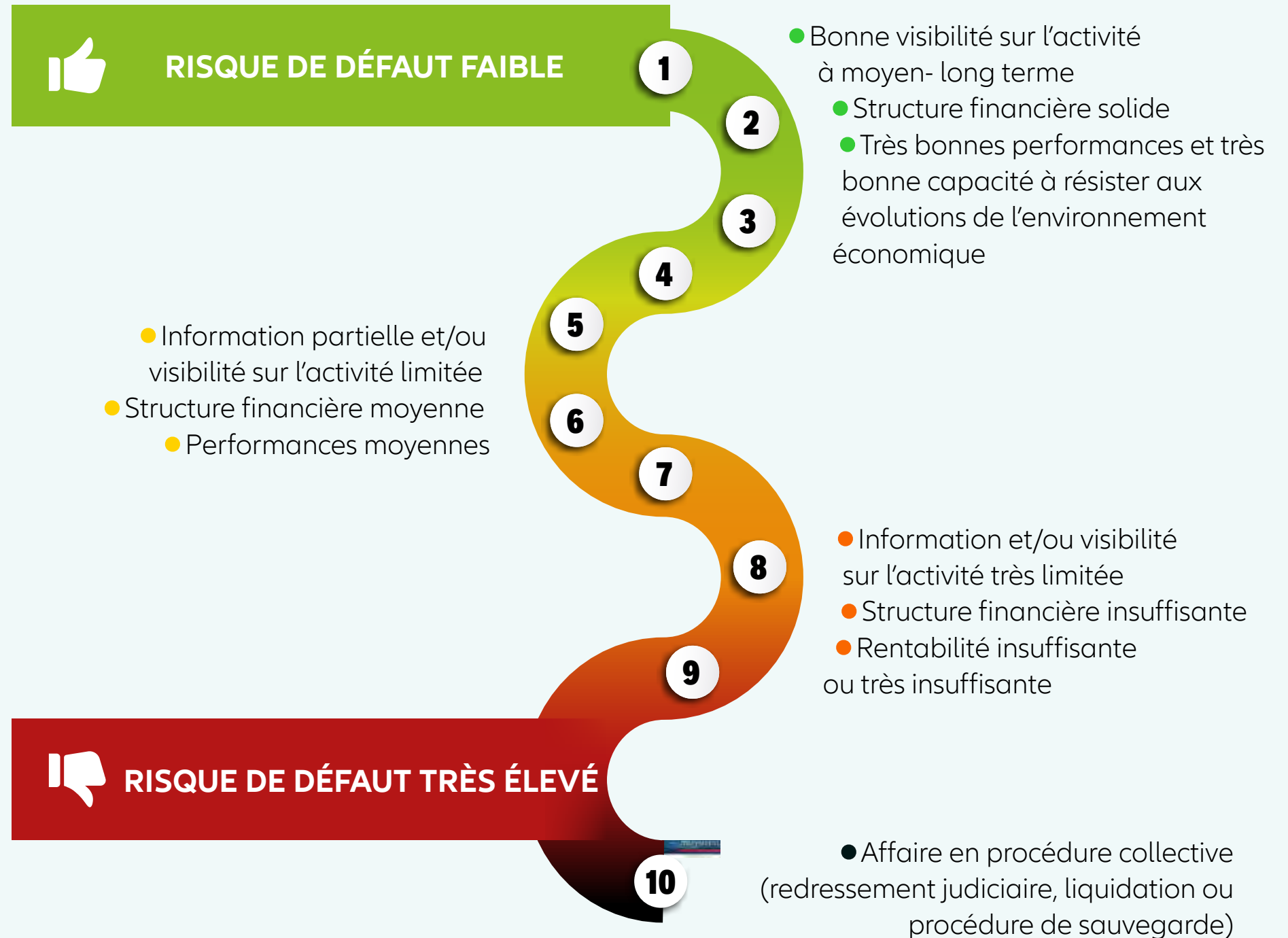
LA NOTATION SE FONDE SUR QUATRE DIMENSIONS DE L'ENTREPRISE :

- **sa structure financière et sa liquidité,**
- **sa structure actionnariale et sa stratégie,**
- **son activité et sa rentabilité,**
- **sa capacité à payer sa dette et à financer ses investissements.**

Elle peut être pondérée par d'autres critères : impayés, contentieux, âge et forme juridique de l'entreprise, concentration du portefeuille clients, dépendance vis-à-vis d'un fournisseur, etc.

La proximité territoriale des experts d'Allianz Trade, les relations établies avec les organisations professionnelles et les décideurs économiques locaux, donnent une vision à 360° et permettent d'affiner notre notation, qui se révèle plus dynamique que celle de la Banque de France, par exemple.

L'ÉCHELLE DE NOTATION



COMBIEN COÛTE L'INFORMATION ?

S'il y a des cas où l'information n'a pas de prix, elle a presque toujours un coût. Le poste « collecte et analyse de l'information » peut se révéler fort élevé en temps-homme lorsque l'entreprise s'en occupe elle-même, alors que, paradoxalement, l'information n'a jamais été aussi bon marché. Sans oublier que dans une PME, le plus performant des analystes n'est généralement autre que... le DAF, déjà bien occupé ailleurs !

Il existe peu de cabinets d'information commerciale capables de fournir des données complètes et à jour, et d'apporter une recommandation.

Une prestation de base, pour une société qui aurait 10 millions d'euros d'encours clients peut atteindre 20 000 € par an.

On gagnera à comparer le coût de ce travail et des prestations extérieures avec le coût mensuel d'une prime d'assurance-crédit, qui apportera en plus une sinistralité sous contrôle, et couvre l'ensemble des coûts d'information, de recouvrement, de pertes, etc.





DEUX ANALYSTES CRÉDIT PARLENT DE LEUR MÉTIER

AUDREY ET CATHERINE SONT ANALYSTES-CRÉDIT CHEZ ALLIANZ TRADE, À LA DÉLÉGATION DE PARIS.

“Notre métier est d’étudier les clients de nos assurés dans le but de leur attribuer une note de solvabilité que nous appelons la notation Allianz Trade. Ce travail consiste d’abord à collecter et analyser leurs comptes sociaux et consolidés, mais aussi à recueillir des données moins structurées, tout aussi utiles à notre compréhension : l’organigramme actualisé, l’historique de l’entreprise et de ses managers, la nature de l’actionnariat, la typologie des clients et des fournisseurs... Nous calculons naturellement les ratios financiers classiques. Mais nous sommes aussi un peu des enquêtrices !

Car nous allons plus loin. Chaque fois que possible, nous rencontrons le dirigeant ou le DAF, sur place ou à distance. Au travers d’un entretien, nous pouvons retirer une vision plus concrète de l’entreprise, au plus près de ses réalités d’aujourd’hui et de ses capacités pour demain (carnet de commande, trésorerie prévisionnelle, etc). Nous nous intéressons par exemple à leur accompagnement bancaire – un point toujours important quand la société se situe dans une perspective de croissance.

Nos livrables – qui restent absolument confidentiels - sont des notes de synthèse qui permettent ensuite aux arbitres de prendre des décisions d’engagement sur les montants d’en- cours qui seront couverts par l’assurance-crédit, en croisant notre rapport avec leur connaissance macro-économique du secteur.

Chaque jour, nous rencontrons des interlocuteurs de secteurs, de métiers, de tailles et de cultures très variés.

Nous bénéficions de puissants modèles pour agréger toutes les données recueillies. Notre métier réclame des compétences d’analyse quantitative, mais aussi qualitatives, de l’autonomie, de la curiosité, et une certaine polyvalence. Ce qui est sûr, c’est qu’on ne s’ennuie pas !”

4

INFORMATION ET MAÎTRISE DU RISQUE CLIENT, L'ALLIAGE GAGNANT

Bonne information, bonne maîtrise du risque, et bon recouvrement : telles sont les promesses de l'assurance-crédit. C'est vrai en France, et c'est encore plus vrai à l'export où l'information financière doit s'accompagner d'une connaissance des risques pays, des délais de paiement et du degré de complexité – et de coût - du recouvrement.



CONNAÎTRE LE RISQUE PAYS

L'exportation entraîne des risques spécifiques à chaque pays : transfert des capitaux, convertibilité, confiscation, expropriation, environnement des affaires. La note pays structurelle qui évalue ces risques est calculée en combinant l'évaluation :

- **des déséquilibres macroéconomiques ;**
- **du cadre de la vie des affaires ;**
- **de la stabilité du système politique et de l'efficacité du gouvernement (risque politique).**

À cela s'ajoutent des indicateurs d'alertes à court terme. La note pays s'inscrit dans une échelle à 6 niveaux allant de AA (risque faible) à D (risque élevé).

CONNAÎTRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT SECTEUR PAR SECTEUR, PAYS PAR PAYS

Chaque année, Allianz Trade publie une étude sur le délai moyen de paiement des clients dans le monde (DSO – Days Sales Outstanding), basée sur un échantillon de 20 secteurs dans 36 pays.

[Selon l'étude réalisée en 2019](#), ce sont les entreprises des secteurs les plus proches du consommateur final qui enregistraient une détérioration des délais de paiements. A l'échelle mondiale, le DSO a également une très forte probabilité de s'allonger dans les années à venir du fait de la pandémie de Covid-19 qui a historiquement ralenti l'économie du monde entier.

CONNAÎTRE LA COMPLEXITÉ DU RECOUVREMENT

Tous les pays ne sont pas égaux devant le recouvrement : les cadres juridiques et les comportements diffèrent d'un État à l'autre. C'est ce que démontre l'indice de complexité publié par Allianz Trade, qui peut lui aussi aider les entreprises à mieux choisir leur destination à l'export.

Allianz Trade a analysé la complexité du recouvrement dans 50 pays, au travers de 3 facteurs :

- **les pratiques locales de paiement**
- **l'efficacité des procédures de recouvrement avant insolvabilité du débiteur,**
- **l'existence d'un dispositif efficace de procédures collectives.**

À la clé : une note comprise entre 0 et 100, du moins complexe au plus complexe.

L'étude montre que même dans les économies les plus développées, sur les marchés les plus dynamiques ou dans les pays les moins vulnérables, il existe des poches de complexité. D'un marché à l'autre, les formalités à respecter par les créanciers sont très disparates - et souvent complexes. Une constante demeure : les chances de recouvrer une créance auprès d'un débiteur en procédure collective sont extrêmement basses pour un créancier isolé...





“On note une forte disparité du niveau de complexité du recouvrement autour du monde ce qui oblige les exportateurs à connaître et s’adapter à chaque pays”

Maxime Lemerle,
Directeur de la Recherche Sectorielle d’Allianz Trade

UNE INFORMATION EN CONTINU, POUR LE PIRE ET POUR LE MEILLEUR

L’assurance-crédit n’est pas seulement un outil de protection, elle est aussi un vecteur d’information pour l’activité commerciale. Savoir qu’un pays passe du niveau B au niveau A est susceptible d’intéresser le directeur export, informer d’une amélioration des délais de paiement ou du retour à meilleure fortune d’un prospect, s’avérer utile pour le directeur commercial. C’est la raison pour laquelle Allianz Trade assure une actualisation permanente des informations via des outils disponibles 24/7.

5

ALLIANZ TRADE : LA CULTURE DE L'INFORMATION, LES SOLUTIONS POUR L'EXPLOITER

L'information se situe au cœur du réacteur de l'assureur-crédit.

Un réacteur qui se perfectionne et s'enrichit avec la numérisation de l'économie, l'essor du Big Data, les progrès de l'analyse prédictive et la compétence des data scientists. Allianz Trade propose aujourd'hui des outils d'information en temps réel qui répondent aux enjeux de réactivité.



L'ASSURANCE-CRÉDIT À L'HEURE DE LA DATA SCIENCE

« Les algorithmes d'intelligence artificielle modifient intégralement la manière d'appréhender et de considérer les décisions prises aujourd'hui », déclare Fabien Vinas, Chief Data Scientist chez Allianz Trade.

« Notre enjeu est de trouver les algorithmes les plus robustes pour prédire les événements à faible occurrence, souvent dans des milliers voire millions de lignes, et à partir d'informations dont l'hétérogénéité est assez forte. » Allianz Trade investit depuis 2016 dans un DataLab international mis sur pied par une équipe de data scientists.

Sur la base de l'ensemble des données collectées, ils travaillent chaque jour à améliorer la qualité des algorithmes, la pertinence des notations, la justesse de la prédiction, en profitant de la puissance du Big Data et des capacités du machine learning.

“ Nos data scientists développent des algorithmes de prédiction de défaut de paiement qui nous permettent d'être jusqu'à 10 à 15% plus prédictifs de façon à mieux protéger nos clients et à améliorer la qualification du risque. Les nouvelles technologies concourent aussi à faciliter les échanges avec nos clients dans tous les domaines et à devenir un partenaire de croissance. Nous développons en ce sens des parcours de souscription 100% digitaux pour simplifier l'accès à nos produits ”

ALLIANZ TRADE ONLINE

Allianz Trade Online est la nouvelle solution de gestion en ligne sécurisée. Dédiée aux clients d'Allianz Trade, cette plateforme vous apporte un accompagnement quotidien et une maîtrise dynamique de votre risque client.



Possibilité de retrouver ces informations dans votre ERP via nos API dédiées

Les bonnes informations pour des prises de décision facilitées :

- Accès sans limite à des informations financières complètes sur ses prospects et clients,
- Suivi personnalisé des prospects et clients en choisissant les ratios financiers adaptés,
- Accès à la notation pour tous les clients dénommés
- Premier niveau de surveillance et alerte sur tout événement judiciaire affectant ses clients français,

Un gain de temps précieux :

- Transmission et suivi des demandes en ligne (de la demande de garanties au sinistres)
- Suivi en temps réel de l'évolution des créances en cours de recouvrement,
- Accès au récapitulatif du contrat et au détail des facturations.

Une gestion optimisée :

- Possibilité de traitement en masse de gros volumes de demandes,
- Possibilité d'ajouter ses propres références client dans le tableau de bord,
- Libre consultation en temps réel de la liste de toutes les garanties.

ALLIANZ TRADE SMARTDATA

Allianz Trade SmartData est une solution en ligne pour prospecter, surveiller la situation financière de ses clients, partager l'information... et décider plus vite.

Allianz Trade Smart Data offre aux assurés, sur abonnement, l'accès en ligne à la notation Allianz Trade. On y trouve de l'information premium sur ses clients, ses prospects et ses fournisseurs, en France comme à l'international. Et toutes ces données sont mises à jour en temps réel.



Possibilité de retrouver ces informations dans votre ERP via nos API dédiées

Multi-usages :

- Prospection
- Gestion du crédit client
- Supply Chain management

Immédiate :

- Accès à l'information en temps réel
- Alertes de mise à jour

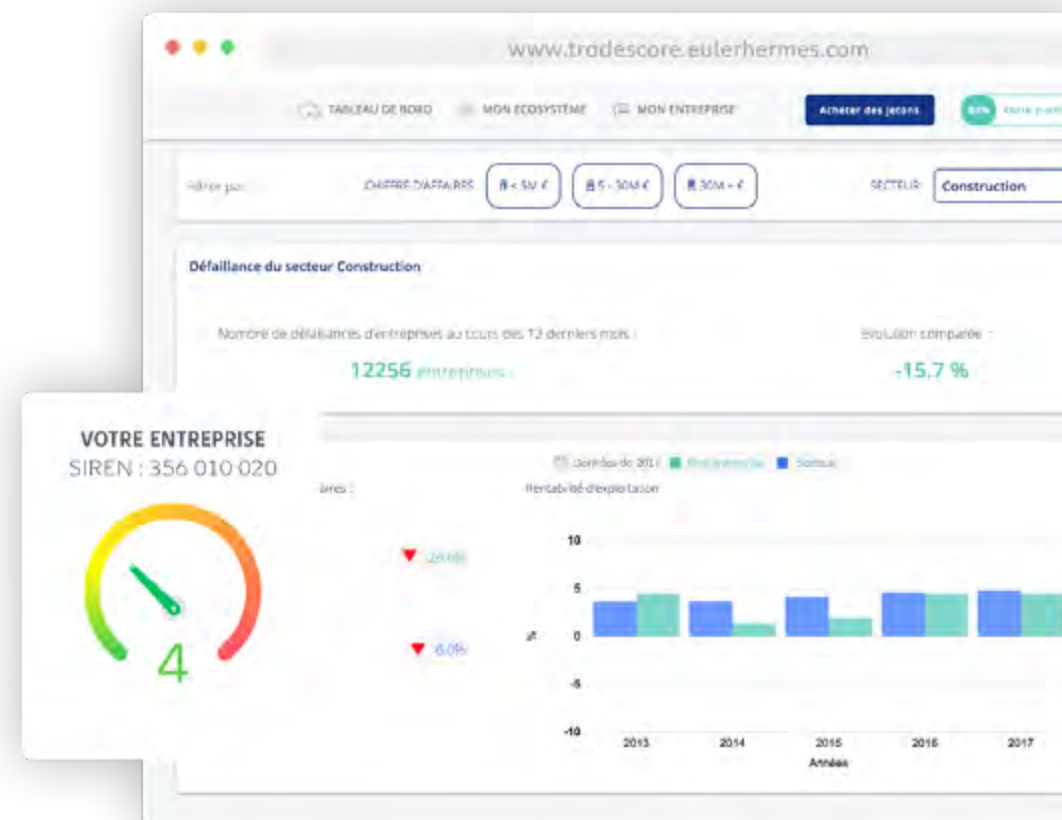
Simple et pratique :

- Souscription 100% en ligne, 4 forfaits au choix
- Interface intuitive et conviviale
- Possibilité d'importer des entreprises et d'exporter des notes vers un fichier Excel.

- Facturation dans le mois suivant la souscription (sans mensualisation)
- Suivi du forfait et historique de ses utilisateurs

TRADESCORE

Tradescore est le site d'informations financières d'Allianz Trade. Cette plateforme, gratuite et disponible en ligne, permet à toutes les entreprises françaises de connaître leur notation et la position adoptée par Allianz Trade. TradeScore vous donne également la possibilité de nous transmettre des informations sur votre entreprise afin de faire évoluer votre notation.



Plateforme sécurisée

Visualisez et agissez sur votre notation Allianz Trade

Consultez votre notation Allianz Trade et la fourchette d'encours garantis que nous portons sur votre société.

Transmettez-nous de nouvelles informations, nous pourrions alors mettre à jour votre notation.

Si vous le souhaitez, vous pouvez dialoguer avec nos analystes-crédit via notre chat en ligne.

Un message d'alerte vous est transmis en cas d'évolution de votre notation

Vérifiez la santé financière de vos partenaires commerciaux

Déposer des informations sur votre société vous permettra en échange de suivre la santé financière des entreprises de votre choix.

Comparez les performances de votre entreprise sur son secteur d'activité

En nous transmettant votre dernière liasse fiscale, vous avez la possibilité de comparer les performances de votre entreprise à celles de son secteur.

6

ALLIANZ TRADE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES

Avec plus de 90 ans d'expérience de la gestion du risque client, Allianz Trade est le leader mondial des solutions d'assurance des échanges commerciaux inter-entreprises.



Avec plus de 90 ans d'expérience de la gestion du risque client, Allianz Trade est le leader mondial des solutions d'assurance des échanges commerciaux inter-entreprises.

Allianz Trade est le numéro 1 de l'assurance-crédit en France et dans le monde. Nos solutions s'adressent à tout type d'entreprise (TPE, PME, grandes entreprises, multinationales...) quels que soient leur taille, leur secteur d'activité et leur chiffre d'affaires. Elles s'adaptent à leurs besoins, depuis la formule forfaitaire simplifiée jusqu'au montage de solutions sur mesure.

Assurance-crédit, recouvrement de créances commerciales, cautions et garanties, assurance fraude : nous protégeons vos actifs et accompagnons votre développement au quotidien pour vous permettre de saisir les meilleures opportunités de marché.

ALLIANZ TRADE, C'EST :

5 800 salariés

dont plus de 1,130 experts du risque client

950 milliards d'euros

de transactions commerciales garanties (fin 2019)

+ de 260 000

dossiers contentieux traités dans plus de 160 pays



Allianz
Trade

Plus d'informations ?

Contactez nous au : 01 84 11 50 54

ou consultez notre site : www.allianz-trade.fr

Allianz Trade est la marque désignant l'ensemble des services proposés par Euler Hermes.

Euler Hermes France - Succursale française d'Euler Hermes SA - RCS Nanterre B 799 339 312
Adresse postale - 1, place des saisons 92048 Paris La Défense cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

Euler Hermes SA - Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418
Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique - Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596