

Mars 2023
Numéro 55

Horizons

Votre magazine
de la gestion du risque client

Marché

Crise énergétique :
quel impact pour la rentabilité
des entreprises ?

Essentiel

Ralentissement mondial, récession
européenne... avant un rebond
l'année prochaine ?

Regard

Hausse généralisée des défaillances
d'entreprises : un constat sans équivoque



Allianz Trade en France 
@AllianzTradeFR • 1 h



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 2 h

En 2023, l'économie mondiale n'entrera pas en récession. C'est une bonne nouvelle, mais cela ne doit pas atténuer le contexte actuel. 🇫🇷 🇯🇵

💬 2 ↻ 6 ❤️ 17 📤



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 4 h

Il ne faut pas l'occulter : les trésoreries seront sous pression cette année. Mais nous n'attendons pas une vague massive de défaillances d'entreprises à l'échelle mondiale. ⚠️

💬 1 ↻ 8 ❤️ 3 📤



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 8 h

Accompagnement : c'est définitivement le mot-clé de l'année qui nous attend. Nous restons au plus près de vous face à un environnement incertain. 🚫

💬 ↻ 2 ❤️ 4 📤

Sommaire / N° 55 - MARS 2023



Essentiel

Ralentissement mondial, récession européenne... avant un rebond l'année prochaine ?

Page 04



Marché

Crise énergétique : quel impact pour la rentabilité des entreprises ?

Page 06



Regard

Hausse généralisée des défaillances d'entreprises, un constat sans équivoque

Page 08



[LE MOT DU PRÉSIDENT]

LAURENT TREILHÈS

Président du comité exécutif
d'Allianz Trade en France

« Le développement de votre activité est une priorité que nous partageons : nous mettrons tout en œuvre pour l'assurer. »

En 2023, l'économie mondiale devrait échapper à la récession. Cependant, la croissance mondiale ralentira fortement, atteignant seulement + 1,4%. En cause, deux facteurs principaux : l'intensification de la crise énergétique en Europe et le durcissement généralisé des politiques monétaires.

En parallèle, l'inflation restera forte en 2023, avec un niveau supérieur à 6%. Les factures énergétiques seront plus lourdes à supporter, de même que les approvisionnements en intrants. De quoi peser sur les perspectives économiques de certaines entreprises, avec un impact à anticiper sur les coûts de production et les marges.

Il ne faut pas l'occulter : les trésoreries seront sous pression cette année. Pour autant, nous n'attendons pas une vague massive de défaillances d'entreprises à l'échelle mondiale. Chez Allianz Trade, nous estimons que le nombre de défaillances croîtra en 2023, pour la deuxième année consécutive. Mais il s'agit surtout d'une dynamique de normalisation, avec un retour aux niveaux pré-pandémiques.

L'année 2023 sera teintée d'incertitudes économiques, et vous en anticipez les conséquences sur votre poste

clients. C'est ce que traduisent les résultats de notre dernier baromètre du risque clients, mené auprès de plus de 600 dirigeants et directeurs financiers : 60% des répondants craignent une hausse du nombre d'incidents de paiement en 2023, et 25% s'attendent à une évolution à la hausse des délais de paiement. Le retour du risque d'impayés est bel et bien réel.

Dans ce contexte, nous serons à vos côtés afin de garantir le développement de votre activité en toute sécurité. Comment ? Tout d'abord en vous apportant de l'information fiable et des clés de décryptage sur l'environnement économique dans lequel vous évoluez. Que cela soit au travers de webinaires ou de journées clients, mais aussi grâce à nos équipes qui sont mobilisées et disponibles pour répondre à toutes vos questions.

Ensuite, en mettant votre satisfaction au cœur de nos priorités. La voix de nos clients est cruciale, elle guide nos actions pour vous proposer des solutions, des outils et des services adaptés à vos besoins. Les derniers résultats de l'enquête NPS 2022 témoignent de votre confiance, et nous vous en remercions. L'innovation est également au cœur de nos préoccupations pour vous aider

à toujours mieux appréhender les défis et les mutations de demain. Les échanges commerciaux se transforment, ce qui impacte forcément leurs modalités, comme le paiement. Nous accélérons nos investissements sur les solutions de BNPL pour vous protéger dans tous les contextes commerciaux, en ligne comme hors ligne.

Enfin, nous vous accompagnerons au travers de nos garanties. Nous continuerons de surveiller l'évolution de la santé économique des entreprises afin de préserver vos intérêts, de vous aiguiller vers les meilleures opportunités commerciales et de vous aider à ajuster vos conditions de paiement. Et nous continuerons à vous délivrer les couvertures dont vous avez besoin pour croître en toute confiance. Nos arbitres sont à votre disposition pour échanger sur vos risques et vos garanties.

Accompagnement : c'est définitivement le mot-clé de l'année qui nous attend. En 2023, nous serons au plus près de vous pour vous aider à surmonter un environnement volatil et incertain. Le développement de votre activité est une priorité que nous partageons : nous mettrons tout en œuvre pour l'assurer.



Guide

Baromètre risque clients 2023 : faire face aux nouveaux défis

Page 10



Actualités

Allianz Trade : votre satisfaction au cœur de nos priorités !

Page 12



Innovation

E-commerce : une nouvelle solution de BNPL B2B à destination des grands groupes

Page 14



Ralentissement mondial, récession européenne... avant un rebond l'année prochaine ?

Quelles perspectives pour l'économie mondiale en 2023-2024 ? Les experts Allianz Trade partagent leurs prévisions.

En 2023, l'économie mondiale tournera au ralenti : selon les prévisions d'Allianz Trade, la croissance mondiale décélèrera à +1,4%, après avoir atteint +2,9% l'an passé. L'intensification de la crise énergétique en Europe, qui contribuera fortement à l'inflation mondiale cette année (6,4%), et le durcissement généralisé des politiques monétaires, qui freinera l'accès au crédit des ménages et des entreprises, pèseront sur l'activité économique.

La zone euro et les États-Unis en première ligne, résilience chez les émergents

La zone euro sera particulièrement affectée par l'environnement inflationniste actuel : Allianz Trade anticipe une récession de -0,4% cette année, conséquence de la crise énergétique qui limite le pouvoir d'achat des ménages et la rentabilité des entreprises. Aux États-Unis, autres causes, même conséquence : l'économie se contractera en 2023 de -0,3%, malgré une résilience remarquable des exportations et de la consommation. En Chine, en revanche, l'arrêt de la politique zéro

Covid permettra un rebond conséquent de la croissance, attendue à +4% cette année contre +2,8% en 2022. Dans les pays émergents en général, l'économie restera stable, avec une croissance moyenne attendue de +3,3% en 2023.

«*En somme, les perspectives pour 2023 ne sont pas si sombres: le ralentissement est là, mais la situation aurait pu être plus négative sans les soutiens budgétaires déployés, qui permettent de maintenir la consommation à un niveau correct*», explique Ano Kuhanathan, responsable de la recherche sectorielle chez Allianz Trade.

2024, l'année du rebond?

Selon les prévisions d'Allianz Trade, l'économie mondiale devrait rebondir dès l'année prochaine de +2,8%. Une reprise certes timide, du fait de la fin progressive des dispositifs publics de soutien, mais réelle et basée sur l'atténuation graduelle de la crise énergétique. Allianz Trade prévoit aussi un ralentissement prononcé de l'inflation mondiale en 2024, à 3,9%. Le rebond de la croissance économique devrait

notamment se manifester en zone euro. Il devrait être très modeste (+1% en 2024) et fragile, car entravé par un prolongement de la crise énergétique. Léger rebond à prévoir également aux États-Unis l'année prochaine (+1,6%), freiné par l'assainissement budgétaire et les taux d'intérêt élevés. Côté chinois, la dynamique enclenchée cette année se prolongera: la croissance accélérera en 2024 à +5,2%.

La normalisation des défaillances est amorcée

Croissance (très) fortement limitée en 2023, rebond (très) modéré en 2024: il faudra encore un peu de temps à l'économie mondiale pour se remettre du cycle qu'elle traverse. Quelles implications pour les entreprises?

«*Dans le contexte actuel, les trésoreries sont mises à l'épreuve, analyse Ano Kuhanathan. Ainsi, même si nous ne prévoyons pas de vague massive, la normalisation des défaillances devrait s'enclencher. Celles-ci devraient croître de +19% en 2023, et ainsi dépasser leur niveau d'avant-crise dès la fin de l'année (+2%).*»

«**Le ralentissement est là, mais la situation aurait pu être plus négative sans les soutiens budgétaires déployés**»

Ano Kuhanathan, responsable de la recherche sectorielle chez Allianz Trade



POUR CONSULTER
NOTRE ÉTUDE
INTÉGRALE
CLIQUEZ ICI

POUR CONSULTER TOUS
NOS CHANGEMENTS DE
NOTES DE RISQUE PAYS
CLIQUEZ ICI

Allianz Trade met à jour cinq notes de risque pays

Îles Fidji

Le risque de financement est atténué par la réduction du déficit de la balance courante grâce au retour du tourisme et à la résilience, pendant la pandémie, des transferts de fonds vers les îles Fidji. Le tourisme soutient également la reprise économique, représentant environ 35% du PIB. À noter qu'en juillet 2022, les arrivées de touristes sont revenues à plus de 80% du niveau précovid. Pour l'ensemble de ces raisons, le risque d'impayés à horizon 12 mois aux îles Fidji passe d'élevé à significatif.

Honduras

Même si un nouveau gouvernement très populaire a été mis en place en 2022, avec une approche plus favorable au marché, le Honduras reste dans une situation difficile en raison de sa dépendance vis-à-vis des États-Unis, tant pour le commerce que pour les transferts de fonds. Il est également largement exposé aux chocs d'approvisionnement (car importateur de pétrole). Sa situation budgétaire reste difficile, et l'accord signé avec le FMI en juillet 2019 a expiré en janvier 2022. Pour l'ensemble de ces raisons, le risque d'impayés à horizon 12 mois au Honduras passe de modéré à significatif.

Burkina Faso

Le second coup d'État militaire de 2022 a encore assombri les perspectives économiques du Burkina Faso. Les finances publiques sont faibles et le déficit de la balance courante est important. L'inflation a grimpé à deux chiffres et les perspectives d'exportation se sont détériorées en raison de l'instabilité politique. Le PIB par habitant se contractera en 2022-2023. Dans l'éventualité d'une guerre civile dans un avenir proche, le Burkina Faso pourrait même être suspendu de la zone franc CFA et perdre l'accès aux réserves de change communes de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), comme la Côte d'Ivoire l'a été pendant sa guerre civile dans les années 2000. Pour l'ensemble de ces raisons, le risque d'impayés à horizon 12 mois au Burkina Faso passe de significatif à élevé.



Crise énergétique : quel impact pour la rentabilité des entreprises ?

La crise énergétique pourrait coûter - 1 point de rentabilité et - 40 Mds EUR d'investissement aux grandes entreprises françaises en 2023.

« Cette année, la facture énergétique des entreprises devrait s'alourdir »

—
Maxime Darmet,
économiste chez Allianz Trade
en France



La crise énergétique va-t-elle s'intensifier en Europe en 2023 ? Quel sera son impact sur la rentabilité et l'investissement des entreprises européennes ? Les experts Allianz Trade répondent à ces questions dans leur dernière étude.

Le grand choc des prix de l'énergie n'est pas terminé

En 2022, la hausse de la facture énergétique des entreprises a été contenue, d'une part grâce aux interventions étatiques, et d'autre part parce que la plupart des contrats énergétiques sont basés sur des tarifs fixes et/ou réglementés par l'État, et non indexés sur les prix de gros de l'énergie. Mais une accélération de la hausse des factures d'énergie est à attendre en 2023.

« Cette année, la facture énergétique des entreprises devrait s'alourdir. En effet, le renouvellement des contrats énergétiques devrait mieux refléter la hausse du prix de gros de l'énergie, ce qui n'a pas été le cas l'an passé, développe Maxime Darmet, économiste chez Allianz Trade. Ainsi, selon nos estimations, la facture de gaz des entreprises devrait croître de plus de +100 % en Italie et en Espagne en 2023 par rapport à 2021, et de +60-70 % en Allemagne, en France et au Royaume-Uni. Pour la facture d'électricité des entreprises, elle devrait croître de +35 % en Allemagne en 2023 par rapport à 2021, et de +80 % en Italie et en Espagne. De quoi affecter significativement les trésoreries. »



Un fort impact attendu sur la rentabilité des entreprises...

Cette hausse de la facture énergétique pourrait avoir un impact important sur la rentabilité des entreprises européennes, notamment des plus grandes. Selon Allianz Trade, en moyenne, la rentabilité des grandes entreprises européennes pourrait être affectée de -1,3 point en 2023.

En France, l'impact pourrait être de -1 point, contre -2,4 points au Royaume-Uni et -3,4 points aux Pays-Bas. Côté sectoriel, ce sont les grandes entreprises industrielles qui pourraient être les plus affectées, avec un impact de -1,7 point à l'échelle européenne.

... Et par ricochet, sur leurs investissements

Cette dynamique peut-elle affecter l'investissement des grandes entreprises ? Car qui dit moins de rentabilité dit forcément moins de capacité d'investissement pour les entreprises, d'autant plus dans un contexte de resserrement de l'accès au crédit.

[EN CHIFFRES]



+60-70%

Hausse de la facture de gaz des entreprises françaises en 2023



-1 pt

Impact attendu sur la rentabilité des entreprises françaises



-40 Mds EUR

Impact attendu sur l'investissement des entreprises françaises

Allianz Trade dévoile le bilan 2022 des défaillances d'entreprises en France

Selon Allianz Trade, près de 42 000 défaillances d'entreprises ont été recensées l'année dernière en France, soit un rebond de +49% par rapport au total de 2021. Ce rebond des défaillances est généralisé: il touche toutes les tailles d'entreprise et tous les secteurs.

« En 2022, nous avons constaté une hausse des défaillances à deux chiffres pour toutes les tranches de chiffre d'affaires, y compris chez les plus grandes entreprises, développe Maxime Lemerle, responsable de la recherche défaillances chez Allianz Trade. Côté sectoriel, la dynamique est plus marquée dans l'hébergement-restauration (+104%), le commerce de détail (+73%) et l'industrie (+64%). La construction est le secteur le plus sinistré, avec plus de 8300 défaillances comptabilisées en 2022 (+39%), soit 20% du total annuel français. Le chiffre d'affaires cumulé des entreprises défaillantes représente 17,5 Mds EUR en 2022, soit une augmentation de +52% par rapport à 2021, témoignant d'une certaine hausse du risque de sévérité. »

Les niveaux de défaillances constatés en 2022 sont encore loin de ceux de 2019 (-19%). Ils attestent toutefois de la dynamique de normalisation des défaillances qui devrait se poursuivre en 2023. En effet, Allianz Trade prévoit cette année une nouvelle hausse des défaillances d'entreprises de +40% en France, soit un total annuel de 59 000 défaillances.

« Nous estimons qu'en Europe, le taux d'investissement des grandes entreprises pourrait reculer de -1 à -2 points en moyenne en 2023, confirme Maxime Darnet. La France, l'Espagne et le Royaume-Uni pourraient être les pays les plus affectés, en raison d'une sensibilité forte de l'investissement à la rentabilité. Le taux d'investissement des grandes entreprises pourrait ainsi reculer en France de -1,7 point en 2023, soit -40 Mds EUR d'investissement. Ce recul pourrait atteindre -25 Mds EUR en Espagne et -25 Mds GBP au Royaume-Uni. »

POUR CONSULTER
NOTRE ÉTUDE
INTÉGRALE

CLIQUEZ ICI



EN SAVOIR PLUS SUR
LES DÉFAILLANCES
D'ENTREPRISES

CLIQUEZ ICI

Hausse généralisée des défaillances d'entreprises : un constat sans équivoque

[INTERVIEW]

Envolée de la facture énergétique, hausse des taux d'intérêt et tensions sur l'approvisionnement : la normalisation des défaillances d'entreprises s'accélère, laissant présager une résurgence du risque d'impayés en France. Qu'est-ce qu'une défaillance et quel constat chez Allianz Trade ? Décryptage avec Arnaud Roger, directeur du recouvrement et de l'indemnisation.

Arnaud Roger, directeur du recouvrement et de l'indemnisation chez Allianz Trade en France



Qu'est-ce qu'une défaillance d'entreprise ?

La défaillance est la situation dans laquelle une entreprise se trouve lorsqu'elle ne dispose plus de liquidités suffisantes pour payer ses dettes et ses échéances. Quand une entreprise se retrouve dans cette situation, cela signifie, sur le plan comptable, que son actif disponible n'est pas suffisant pour honorer son passif exigible, c'est-à-dire toutes les dettes arrivées à échéance. Il existe différentes procédures officialisant l'entrée d'une entreprise en situation de défaillance, les plus connues du public étant appelées procédures collectives : la sauvegarde, le redressement et la liquidation. Elles sont rendues publiques par un jugement d'ouverture publié au *Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales* (Bodacc). Les procédures de conciliation et de mandat *ad hoc*, quant à elles, sont qualifiées de procédures préventives ; elles ne sont pas rendues publiques et ne concernent qu'un certain nombre de créanciers. En fonction du type de procédure engagée, les droits et obligations des créanciers ne sont pas les mêmes.

Constatez-vous une évolution des défaillances d'entreprises au sein d'Allianz Trade ?

En France, 42 000 défaillances d'entreprises ont été recensées en 2022 et, selon nos projections, nous en attendons 59 000 en 2023. Elles dépasseront ainsi leur niveau pré-pandémique dès la fin de l'année, de +3%. Sans parler de vague massive, l'accélération est nette depuis le milieu de l'année 2022 et nous a amenés à revoir à la hausse notre prévision pour 2023. Cette hausse se fait déjà ressentir chez Allianz Trade : le nombre de

dossiers contentieux transmis par nos clients a augmenté de +50% en 2022 par rapport à 2021. Au second semestre 2022, nous avons dépassé le niveau du second semestre 2019. Parmi ces dossiers, les entrées en procédure collective se sont envolées avec un niveau de +95% par rapport à l'an dernier.

Quels sont les secteurs les plus touchés ?

Le secteur de la construction est indéniablement le secteur le plus touché. Tout au long de l'année 2022, nous avons vu une surreprésentation de ce secteur, qui est passé de 42% à 47% de la totalité des dossiers contentieux que nous avons reçus de la part de nos clients, conséquence des difficultés d'approvisionnement, et de la hausse du coût de l'énergie et des matières premières. Les autres secteurs concernés sont ceux du service (15% des dossiers transmis), du commerce de détail (13%) et de l'alimentaire (8%).

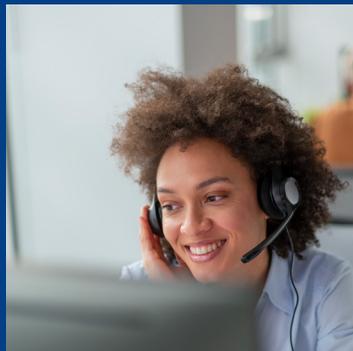
Quels conseils donneriez-vous à nos lecteurs ?

Agir vite ! Lorsque l'un de vos clients se trouve en difficulté ou même, plus en amont, lorsqu'il commence à dépasser une ou plusieurs échéances de paiement, la réactivité est essentielle pour récupérer vos créances. Respectez les délais. Les procédures collectives sont très encadrées. Il est donc nécessaire de bien connaître les règles juridiques qui s'appliquent. Nos juristes experts sont là pour vous guider. Et enfin, quelle que soit la procédure engagée, que votre créance soit garantie ou non, les équipes d'Allianz Trade vous accompagnent, de la prise en charge des démarches de recouvrement amiable jusqu'au pilotage des actions judiciaires et d'exécution.



Guide

Baromètre risque clients 2023 : faire face aux nouveaux défis_ Page 10



Actualités

Allianz Trade : votre satisfaction au cœur de nos priorités!_ Page 12



Innovation

E-commerce : une nouvelle solution pour les grands groupes_ Page 14

À vos agendas : inscrivez-vous aux webinaires Allianz Trade!

Allianz Trade vous propose tout au long de l'année de suivre des webinaires gratuits pour optimiser la gestion de votre contrat ou approfondir votre expertise métier.

Face à une demande constante, nous avons élargi notre catalogue de webinaires pour vous proposer davantage de contenus ainsi que de nouvelles thématiques comme les grands principes de l'assurance-crédit, le fonctionnement de l'arbitrage et ce que peut vous apporter un arbitre, etc.

Tous nos webinaires sont animés par nos experts Allianz Trade autour de deux séquences : « présentation-démonstration » et « réponses en direct à vos questions ».

Découvrez sans plus attendre vos prochains webinaires :

[Calendrier des webinaires](#)

Comment s'inscrire ?

Pour vous inscrire, rien de plus simple, tout se fait directement en ligne sur ce site dédié :

[Je m'inscris](#)

Nous vous invitons à consulter régulièrement ce site car de nouvelles thématiques et dates seront régulièrement proposées.





Baromètre risque clients 2023 : faire face aux nouveaux défis

L'intensification de la crise énergétique et le durcissement généralisé des politiques monétaires pèsent sur les perspectives de croissance. Allianz Trade a interrogé des dirigeants et décideurs financiers français, afin de connaître leur ressenti et les principaux défis qui sont les leurs dans ce nouveau contexte économique. Découvrez les résultats du baromètre risque clients 2023.

Plus de 600 dirigeants et directeurs financiers d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité ont été interrogés, du 8 décembre 2022 au 15 janvier 2023, dans le cadre de notre 8^e édition du baromètre risque clients 2023. Élaborée avec l'aide de notre économiste France, Maxime Darmet, cette étude montre à la fois l'état d'esprit actuel des dirigeants en matière de risque clients et leur volonté de relever les challenges de notre époque.

Impact du conflit russo-ukrainien, hausse des défaillances ou enjeux climatiques : les sujets abordés sont autant d'enjeux qui pèsent sur les entreprises françaises dans un contexte économique délicat.

Paiement, impayés et défaillances

Nous observons que plus d'un quart (26,79%) de nos répondants craignent une baisse de leur chiffre d'affaires en 2023. Ces résultats sont cohérents avec les prévisions de récession dans la zone euro cette année, conséquence de la crise énergétique qui limite le pouvoir d'achat des ménages et la rentabilité des entreprises.

Plus de 25% de nos répondants s'attendent à une évolution à la hausse des délais de paiement. Ce chiffre est en augmentation par rapport à notre enquête de janvier 2022 (19% craignaient alors une hausse de ces délais). Une majorité des sondés espère toutefois une stabilité des délais de paiement cette année.

À la question « Craignez-vous une hausse des impayés en 2023 ? », 60% des sondés ont répondu positivement. Nous observons une grande augmentation de cette crainte

en comparaison avec notre étude réalisée en janvier 2022 (19,7% des répondants craignaient alors une hausse des impayés).

Si les sondés n'ont pas remarqué de hausse particulière des défaillances en 2022 (les aides étatiques ayant progressivement pris fin en cours d'année), la tendance s'inverse pour l'année 2023 : quasiment les trois quarts de nos répondants s'attendent à une hausse des défaillances d'entreprises.

Risques et défis

Les entreprises françaises ressentent les effets de la guerre en Ukraine. Plus de 60% des répondants à notre enquête estiment que ce conflit impacte (moyennement ou fortement) leur activité.

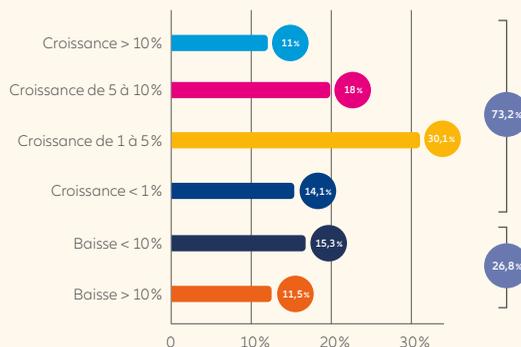
Les trois principaux risques évoqués par nos répondants pour les années à venir sont la baisse de la rentabilité (63,83%), les problèmes de chaîne d'approvisionnement (61,50%), la réduction du volume d'activité (56,66%). Nous notons aussi qu'un bon nombre de participants à cette enquête s'inquiète d'une éventuelle hausse des retards de paiement de leurs clients et des situations d'insolvabilité.

Quant aux principaux challenges évoqués par les sondés, nous constatons que les enjeux écologiques (46,48%) et la digitalisation (26,85%) demeurent toujours en tête.



EN BREF

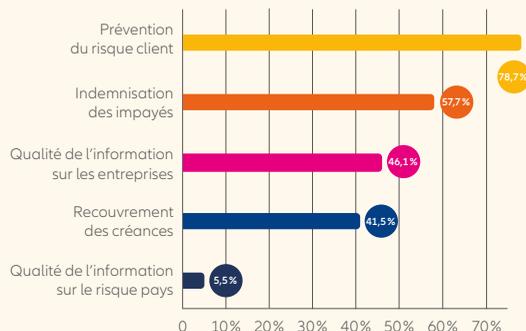
Comment voyez-vous évoluer votre chiffre d'affaires en 2023 ? (par rapport à 2022)



Craignez-vous une hausse des défaillances en 2023 ? (par rapport à 2022)



Quels sont les atouts principaux de l'assurance-crédit ?



Allianz Trade : votre satisfaction au cœur de nos priorités !



La voix du client est cruciale pour Allianz Trade, elle guide nos actions pour vous proposer des solutions adaptées à vos besoins. Les scores élevés de satisfaction que vous nous avez attribués tout au long de l'année témoignent de l'évaluation positive que vous faites de notre engagement à vos côtés. Merci de votre confiance.

Pour aller plus loin encore dans l'écoute de vos besoins, Allianz Trade mène chaque année, auprès d'un échantillon représentatif de clients, une large enquête appelée NPS (Net Promoter Score)*, destinée à mesurer notre taux de recommandation et de satisfaction sur le marché.

« Recommanderiez-vous Allianz Trade à l'un de vos pairs ? » était l'une des questions posées lors de cette enquête, et Allianz Trade a obtenu un score élevé, avec un fort taux de recommandation et d'intention de renouvellement.

Dans cette enquête, vous soulignez plusieurs points de satisfaction tels que la gestion des risques, les services en ligne et la gestion de votre contrat, reflet de nos actions mises en place en 2022 : les garanties stratégiques pour un suivi accru de vos clients clés,

l'indemnisation anticipée, votre plateforme Allianz Trade Online, les webinaires pédagogiques et les journées clients.

Un autre point fort est notre équipe d'experts, à votre disposition tout au long de la vie de votre contrat.

Enfin, nous savons que le démarrage d'un contrat est une étape importante pour vous, c'est pourquoi nous continuerons à renforcer notre accompagnement à ce moment clé.

L'expérience de nos clients est au cœur de nos priorités. Merci encore pour cette preuve de confiance accordée à Allianz Trade.

**Enquête réalisée du 14 septembre 2022 au 31 octobre 2022 auprès de 256 clients Allianz Trade.*

[EN CHIFFRES]



Nos clients expriment spontanément une forte satisfaction vis-à-vis de nos services et accueil client qui obtient la note globale de

8/10

+ d'1/4

de nos clients nous ont attribué une note de 9/10 ou 10/10



81%

des clients interrogés ont l'intention de renouveler leur contrat Allianz Trade



[TOP 3 DES POINTS FORTS]

- 1** La capacité à couvrir le risque d'impayés client
- 2** La qualité de service et de l'accueil client
- 3** Les services en ligne

Accueil et Services vous livre ses astuces !

Qui mieux que nos experts pour vous parler d'Allianz Trade Online? Accueil et Services partage avec vous ses astuces dans une newsletter mensuelle, afin de vous faciliter la gestion de votre contrat.

Accueil et Services, ce n'est pas moins de 80 000 interactions (appels téléphoniques, mails...) par an avec vous, sur tous les sujets liés à votre contrat, notamment sur vos services en ligne. Pour optimiser votre expérience avec Allianz Trade Online, nos chargés d'accueil vous apportent les réponses à vos questions les plus fréquentes dans une newsletter mensuelle intitulée *Les astuces d'Accueil et Services*, dont voici quelques extraits.

Comment saisir votre fichier de nouvelles demandes de garanties?

- Colonne « Primary policy number »: remplissez les 10 chiffres de votre numéro de contrat sans mettre le A.
- Colonne « Identifier type »: indiquez le mot SIREN en majuscules (si votre client est français).
- Colonne « Identifier »: saisissez le numéro de Siren de votre client (s'il est français).



Retrouvez les astuces d'Accueil et Services



Accéder aux numéros de la newsletter sur votre site Mon Espace Allianz Trade

[CLIQUEZ ICI](#)



Comment retrouver facilement mes garanties?

Plusieurs filtres de recherche vous permettent de retrouver rapidement les clients garantis:

- la raison sociale ou le Siren
- vos références client
- la période
- le type de garantie
- ...



S'abonner à la newsletter pour recevoir nos astuces

[CLIQUEZ ICI](#)

Comment obtenir plus d'accès?

Si d'autres personnes dans votre entreprise ont besoin d'accéder à Allianz Trade Online, c'est très simple:

Adressez-nous un email à Accueiletservices@allianz-trade.com en précisant les noms, prénoms, fonctions et adresses mail des personnes concernées, ainsi que le numéro de contrat rattaché.

Dès réception, nous créerons les accès complémentaires.



Consulter le guide complet Allianz Trade Online

[CLIQUEZ ICI](#)

E-commerce : une nouvelle solution de BNPL B2B à destination des grands groupes



[INTERVIEW]

Allianz Trade, Two et Santander CIB s'allient pour développer une nouvelle solution BNPL B2B dédiée aux grandes entreprises multinationales.

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR CE PARTENARIAT

CLIQUEZ ICI

Allianz Trade, le leader mondial de l'assurance-crédit, Two, la plateforme pionnière de paiement électronique B2B, et Santander CIB, l'une des principales banques de financement du commerce, se sont associés pour créer la première solution internationale de Buy Now Pay Later (BNPL) B2B, à destination des grandes entreprises multinationales. Il s'agit du premier partenariat de ce type, qui combine l'expérience centenaire d'Allianz Trade en matière de crédit interentreprises, la technologie de pointe BNPL B2B de Two, et les capacités et l'expertise de Santander CIB en matière de solutions de fonds de roulement sur mesure.

Une combinaison parfaite entre paiement, financement et assurance

En résulte une solution qui change la donne pour le e-commerce B2B à l'échelle mondiale. Les entreprises disposent désormais d'une solution tout intégrée pour proposer instantanément à leurs acheteurs des paiements différés à la commande. Grâce à l'intégration unique d'une API délivrée par Two, Santander CIB finance le paiement anticipé des factures aux vendeurs et les conditions de crédit aux acheteurs, tandis qu'Allianz Trade protège l'ensemble de la chaîne de valeur contre le risque d'impayés (y compris le risque de crédit). Les vendeurs bénéficieront d'une prise en charge multidevise à l'échelle mondiale, ce qui réduira drastiquement leur nécessité de recourir à des modèles d'exploitation complexes faisant appel à de multiples fournisseurs de technologie, d'assurance et de crédit.

« Nous sommes très fiers de nous associer à Two et Santander CIB pour proposer une solution complète de paiement différé dédiée au e-commerce B2B, souligne François Burtin, Head of e-commerce chez Allianz Trade. Notre

solution sera distribuée à l'échelle mondiale. Elle vise à permettre aux grandes entreprises de développer leurs ventes en ligne grâce à l'octroi de paiements différés à leurs nouveaux clients comme à ceux déjà existants, et de bénéficier d'un paiement immédiat et garanti, sans exposer leur trésorerie au risque d'impayés. Il s'agit d'une solution clés en main, qui combine nos trois propositions de valeur, facile à mettre en place et améliorant à la fois le chiffre d'affaires du vendeur et l'expérience utilisateur des acheteurs. »

Chaque membre de ce partenariat contribue à la solution avec sa propre expertise : Two est en charge de la technologie de paiement, Santander CIB finance le paiement anticipé aux vendeurs et les conditions de crédits aux acheteurs, et Allianz Trade sécurise l'ensemble de la chaîne de valeur contre le risque d'impayés.

Allianz Trade évalue les demandes de crédit instantanément grâce à son API propriétaire et à sa large et profonde base de données, qui contient des informations commerciales, financières et stratégiques sur plus de 80 millions d'entreprises dans le monde entier. Cette expertise permettra à Santander de prendre des décisions de crédit instantanées mais éclairées et justifiées par l'analyse d'Allianz Trade. L'ensemble du processus est rationalisé et déployé grâce à la technologie BNPL de Two : tout se passe en une fraction de seconde, sans que l'utilisateur final ne s'en rende compte.



La complémentarité banque-assurance au service du BNPL B2B

[INTERVIEW]

Comment fonctionne le BNPL B2B, et quel rôle pour les banques et les assureurs dans son essor ? Entretien avec Mickael De Sa, CDO d'Allianz Trade en France.

Comment expliquer l'émergence des solutions de BNPL B2B ces derniers temps ?

Dans le e-commerce B2B, les modalités de paiement sont en retard en comparaison de ce qui est pratiqué en B2C. On retrouve souvent des paiements par carte bancaire professionnelle, ou des frais avancés par des collaborateurs de l'entreprise concernée. Cela implique donc un recours très limité au paiement fractionné ou différé : les vendeurs n'accordent pas de délais de paiements à leurs acheteurs, principalement car ils ont du mal à obtenir de l'information sur leur solidité financière. Et quand bien même, s'ils avaient accès à ces données, il leur serait difficile de donner une décision de crédit rapide, sans affecter leur parcours utilisateur, et donc leurs performances com-

merciales. Les acteurs de l'écosystème se sont rendus compte qu'il s'agissait d'un vrai frein au développement du e-commerce B2B, et on assiste ainsi aujourd'hui à l'apparition de nombreux nouveaux acteurs qui développent des solutions de BNPL B2B.

Quel est le rôle des banques et des assureurs dans le modèle du BNPL B2B ?

Quand on accorde un délai de paiement, on s'expose au risque d'impayés. Pour démocratiser cette pratique, il faut donc apporter au vendeur la garantie qu'il sera bien payé. Cela se manifeste au travers de deux mécanismes complémentaires : le financement et l'assurance-crédit. Dans le BNPL B2B, même si cela n'est pas systématique, le rôle de la banque est de financer la facture : elle permet au vendeur d'être payé instantanément, malgré le délai de paiement accordé. Ainsi, le risque d'impayés est transféré du vendeur à la banque. La banque doit alors se protéger de ce potentiel non-paiement. C'est là que l'assureur-crédit intervient : il se charge d'abord d'évaluer, instantanément et sans affecter le parcours client, la solidité finan-

cière de l'acheteur afin de déterminer sa capacité à garantir un délai de paiement, puis se chargera de recouvrer la créance si celle-ci s'avère impayée, et d'indemniser la banque si le recouvrement n'aboutit pas. La banque finance le cycle d'exploitation, et l'assureur sécurise la chaîne de valeur : une véritable logique de complémentarité qui fait du BNPL B2B un excellent moyen, pour une entreprise, de développer ses ventes sans s'exposer au risque d'impayés.

POUR CONSULTER
L'INTERVIEW COMPLÈTE
DE MICKAEL DE SA

CLIQUEZ ICI



Kiosque

L'économie française en cinq chiffres

Focus sur les perspectives économiques de la France en 2023 avec Maxime Darmet, économiste France chez Allianz Trade.

-0,4%

de croissance économique

En 2023, l'économie française connaîtra la récession, avec un PIB en recul de -0,4%. En cause principalement, la crise énergétique et son impact sur l'inflation, ainsi que le durcissement des conditions monétaires. La récession devrait toutefois être modérée, en raison du soutien important de l'État et de la très bonne tenue du marché de l'emploi.



3,3%

d'inflation

Même si elle sera en repli à partir du 2^e trimestre, l'inflation restera forte en France en 2023, atteignant environ 3,3% d'ici la fin de l'année. La crise énergétique, les tensions sur le marché du travail, et les pénuries de certaines matières premières et intrants tirent les prix à la hausse et affectent le pouvoir d'achat et la consommation des ménages français, mais également les structures de coûts des entreprises.

59 000

défaillances

La normalisation des défaillances a déjà débuté en 2022, avec un rebond de +49% en France par rapport à 2021. L'an passé, le seuil des 40 000 défaillances a ainsi été franchi. En 2023, la tendance se prolongera, avec une hausse estimée à +40%, soit environ 59 000 défaillances : non seulement, les niveaux pré-Covid seront ainsi dépassés, mais la barre des 60 000 défaillances n'est plus très loin.



-0,5%

de recul de la consommation des ménages

Entre inflation et recul de la confiance, les ménages français devraient réduire leurs dépenses en 2023. Nous estimons que la consommation des ménages reculera de -0,5% cette année. De quoi peser sur les perspectives de croissance économique du pays, mais également sur les perspectives financières des entreprises, avec des niveaux de ventes qui pourraient être fragilisés.



-3 pts

de taux de marge

Pour lutter contre l'inflation, les banques centrales ont décidé de relever rapidement les taux d'intérêt. Cela pèsera sur l'endettement des entreprises et compliquera leur accès au crédit. La hausse du coût de l'endettement pourrait d'ailleurs faire pression sur leur trésorerie : selon Allianz Trade, une hausse des taux de +200 points de base pourrait coûter jusqu'à -3 points de taux de marge aux entreprises françaises.

Horizons

est une publication de la société Euler Hermes France, succursale française d'Euler Hermes SA – Adresse postale : 1, place des Saisons, 92048 Paris La Défense CEDEX – Tél. : +33 1 84 11 50 50 – www.allianz-trade.fr – RCS Nanterre B 799 339 312 – Euler Hermes SA, entreprise d'assurances 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 – Directeur de la publication : Laurent Treilhaes. Rédactrice en chef : Anne-Sophie L'Huillier. Rédactrice en chef adjointe : Natalia Dos Reis. Ont collaboré à ce numéro : Maxime Demory, Ano Kuanathan, Maxime Darmet, Estelle Vacherot, Rabab Richter, Olivia du Boucheron, Mickael De Sa – Conception-réalisation : Entrecor – www.entrecor.com – Crédits photos : Euler Hermes, iStock, Unsplash, Getty Images.

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