

Juin 2023
Numéro 56

Horizons

Votre magazine
de la gestion du risque client

Marché

Défaillances d'entreprises :
double rebond mondial à l'horizon

Essentiel

La concurrence chinoise menace
l'industrie automobile européenne

Regard

Les entreprises françaises
mises à rude épreuve



Allianz Trade en France 
@AllianzTradeFR • 1 h



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 2 h

La trésorerie de nombreuses entreprises est prise en étau entre une demande atone et des coûts croissants. 🙌

💬 2 ↻ 6 ❤️ 17 📤



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 4 h

Il est certes essentiel d'anticiper les risques et de protéger vos actifs. Mais cela ne doit pas être une raison pour cesser de vous développer. 🧡 🙌

💬 1 ↻ 8 ❤️ 3 📤



Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 8 h

C'est notre esprit d'équipe qui fera la différence au service de votre trésorerie. 🙌

💬 ↻ 2 ❤️ 4 📤

Sommaire / N° 56 - JUIN 2023



Essentiel

La concurrence chinoise menace l'industrie automobile européenne

Page 04



Marché

Défaillances d'entreprises: double rebond mondial à l'horizon

Page 06



Regard

Les entreprises françaises mises à rude épreuve

Page 08



[LE MOT DU PRÉSIDENT]

LAURENT TREILHÈS

Président du comité exécutif d'Allianz Trade en France

« Continuez de croître, nous nous chargeons de vous protéger. »

Les défaillances sont bel et bien de retour. Après un très léger rebond en 2022 (+2%), nous estimons que, dans le monde, leur nombre croîtra fortement en 2023 (+21%). La France n'échappera pas à cette tendance, avec une accélération des défaillances de +41%. Les niveaux de 2019 se rapprochent sur le plan global et seront dépassés de 15% à l'échelle française. Le risque d'impayés, artificiellement masqué par le soutien public massif lors des trois dernières années, recommence à se manifester.

Cette résurgence des défaillances trouve directement sa source dans l'environnement économique actuel. La trésorerie de nombreuses entreprises est prise en étau entre une demande atone, conséquence de l'incertitude ambiante, et des coûts croissants générés par l'inflation et les tensions sur les approvisionnements. Le resserrement monétaire observé à l'échelle internationale pèse également sur l'endettement des entreprises et vient freiner leur capacité d'investissement.

Certains secteurs seront plus particulièrement sous tension. C'est le cas du commerce de détail, qui souffre de l'arbitrage des ménages en faveur des

produits essentiels dans un contexte de croissance des prix. Ou encore de l'immobilier, qui subit la hausse des taux d'intérêts. Mais également des transports routiers, fortement affectés par le recul des volumes de vente et par la hausse du prix du carburant.

Dans ce contexte, il n'est pas impossible que vous ayez à faire face à un impayé ou aux conséquences de la défaillance d'un de vos clients. **La vigilance est plus que jamais de mise, mais la panique ne doit pas prendre le dessus.** Notre système de prévention, qui a déjà fait ses preuves, vous aidera à naviguer dans l'environnement actuel pour prendre les meilleures décisions, que cela soit en matière de choix de vos partenaires ou de définition de votre politique de crédit client. **Car le meilleur moyen de faire face à un impayé, c'est encore de l'éviter.**

Si toutefois vous deviez subir un impayé, n'ayez crainte : nos équipes seront à vos côtés pour vous aider à le recouvrer. Pour optimiser vos chances de récupération, nous devons travailler en binôme. Soyez réactifs, déclarez vos impayés sans attendre, qu'ils soient garantis ou non. Transmettez-nous un maximum d'informations, soyez transparents, et nous prendrons le relais. Le recouvrement est

un art complexe et chronophage, mais nous pouvons nous targuer, chez Allianz Trade, de disposer des meilleurs experts en la matière. **C'est notre esprit d'équipe qui fera la différence au service de votre trésorerie.**

Je tenais également à vous rappeler que **nous continuons d'investir, au quotidien, dans les outils que nous mettons à votre disposition** dans le cadre de vos contrats d'assurance-crédit. Nous avons mis à jour dans Allianz Trade Online de nouvelles fonctionnalités concernant le ND Cover, qui vous offrent plus de flexibilité et de réactivité pour continuer de développer votre activité en toute sécurité. Notre objectif reste le même : vous offrir la couverture la plus efficace possible tout en simplifiant son utilisation.

Vous l'aurez compris, et vous l'avez peut-être même déjà vécu : l'année 2023 sera l'année du rebond des défaillances et du risque d'impayés. **Il est certes essentiel d'anticiper les risques et de protéger vos actifs. Mais cela ne doit pas être une raison pour cesser de vous développer.** Les périodes de troubles sont souvent porteuses d'opportunités. À nous, ensemble, de les identifier et d'en profiter. **Continuez de croître, nous nous chargeons de vous protéger.**



Guide

Cautions et garanties : tout ce qu'il faut savoir

Page 10



Nos solutions

Quoi de neuf sur Allianz Trade Online ?

Page 12



Actualités

2024-2026 : préparez-vous à la généralisation de la facture électronique

Page 15



La concurrence chinoise menace l'industrie automobile européenne

La concurrence des véhicules électriques chinois pourrait coûter -24 Mds EUR par an au secteur automobile européen d'ici à 2030.

La transition vers les véhicules à batterie électrique (VBE) rebat totalement les cartes de l'industrie automobile européenne. Les ventes de véhicules à énergie alternative ont atteint un niveau record de 4,4 millions d'unités en 2022, soit près de la moitié des immatriculations de véhicules neufs. Les VBE mènent la danse, avec des ventes en hausse de +28%, représentant 12% des immatriculations de véhicules neufs.

«À l'approche de la disparition des véhicules à moteur thermique, prévue pour 2035, le secteur automobile européen entame un virage décisif, explique Aurélien Duthoit, analyste sectoriel chez Allianz Trade. Il doit repenser ses chaînes logistiques, depuis le choix des fournisseurs jusqu'à l'évolution des besoins des consommateurs, tout en faisant face à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché et au développement de nouveaux moyens de transport. Mais à l'heure actuelle, le plus grand risque pour l'industrie automobile européenne provient de Chine.»

La concurrence chinoise, principale menace pour l'industrie automobile européenne

La Chine a en effet identifié le potentiel des véhicules électriques il y a maintenant plus de quinze ans et a investi des moyens considérables pour mettre sur pied un écosystème compétitif en la matière. Le pays est désormais leader du marché des véhicules électriques : en 2022, il a vendu plus du double de VBE que les États-Unis et l'Europe réunis. De par son expérience, la Chine détient également un avantage compétitif sur ses concurrents à quasiment tous les étages de la chaîne de valeur. Une situation qui ne simplifiera pas, loin de là, la transition électrique des constructeurs européens.

« En Chine, 80% des ventes de véhicules électriques sont réalisées par des marques chinoises, détaille Aurélien Duthoit. Entre 2020 et 2022, ces dernières ont ainsi vu leur part de marché domestique augmenter d'environ +10 points. Dans le même temps, la balance commerciale automobile chinoise est passée d'un déficit de -31 Mds USD à un excédent de +7 Mds USD. Si l'on se penche sur le marché européen, en 2022, trois des véhicules électriques qui se sont ven-

due le mieux ont été importés de Chine. Le risque pour l'industrie automobile européenne est donc double : d'une part, un recul des parts de marché en Chine, d'autre part, un remplacement des véhicules à moteur thermique assemblés en Europe par des véhicules électriques importés de Chine. »

Une situation qui pourrait coûter cher à l'industrie automobile européenne

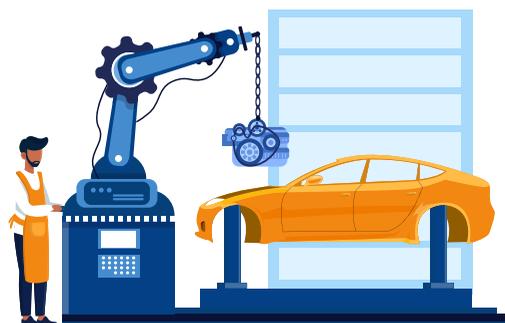
Les constructeurs automobiles européens pourraient ainsi perdre plus de 7 Mds EUR de résultat net chaque année d'ici à 2030 du fait du recul de leurs parts de marché en Chine.

« Si les constructeurs chinois parvenaient à faire croître leur part de marché domestique à 75% d'ici à 2030, cela générerait un recul des ventes européennes en Chine de -39%, ce qui est conséquent, conclut Aurélien Duthoit. Dans le même temps, si les véhicules importés de Chine s'arrogeaient 10% du marché européen d'ici à 2030, cela générerait un manque à gagner de -24,2 Mds EUR pour l'industrie automobile européenne, sans compter les effets en cascade pour les industries sous-traitantes de l'automobile. »

« En 2022, la Chine a vendu plus du double de véhicules électriques que les États-Unis et l'Europe réunis »

POUR CONSULTER
NOTRE ÉTUDE
INTÉGRALE

CLIQUEZ ICI



Allianz Trade met à jour six notes de risques pays, dont...

La Chine

Les perspectives économiques de la Chine continuent de s'améliorer. La reprise de l'activité se poursuivra lors de l'année à venir, largement soutenue par la réouverture post-Covid de l'économie chinoise. En ce sens, le risque d'impayés à horizon 12 mois en Chine s'améliore.

La Croatie

Le passage à l'euro début 2023 réduit le risque à moyen terme de l'économie croate, particulièrement en matière de devise, de financement et de risque de transfert et convertibilité. Cette entrée dans la zone euro permet également d'atténuer le risque politique. En conséquence, le risque d'impayés à horizon 12 mois en Croatie s'améliore.

L'Angola

Le pays s'est auto-imposé une modération de la croissance du crédit et une consolidation des réserves de liquidités dans un contexte favorable de hausse du prix du pétrole. La dette publique et la dette externe ont considérablement reculé, et le FMI a reconnu les efforts de l'Angola pour améliorer la transparence. De ce fait, le risque d'impayés à horizon 12 mois s'améliore.

L'Égypte

Les besoins en financement extérieur de l'Égypte dépassent désormais les 200% des réserves de change du pays. La livre égyptienne (EGP) a reculé de -35% face à l'USD depuis octobre 2022 et a perdu la moitié de sa valeur d'il y a un an. L'inflation dépasse les 30% et devrait encore croître. En conséquence, le risque d'impayés à horizon 12 mois en Égypte se dégrade.

POUR CONSULTER TOUTS
NOS CHANGEMENTS DE
NOTES DE RISQUE PAYS

CLIQUEZ ICI



Défaillances d'entreprises : double rebond mondial à l'horizon

Selon Allianz Trade, à l'échelle mondiale, les défaillances d'entreprises devraient croître de +21% en 2023 et de +4% en 2024.



« La majorité des pays dépasseront leurs niveaux de défaillances de 2019 dès la fin 2024 »

—
Maxime Lemerle,
responsable des études défaillances
chez Allianz Trade

Le rebond des défaillances d'entreprises s'accélère à l'échelle internationale : selon Allianz Trade, leur nombre devrait croître lors des deux années à venir. Une accélération attendue à deux chiffres en 2023 (+21%), suivie d'une nouvelle hausse en 2024 (+4%). Suffisant pour revenir aux niveaux pré-pandémie ?

En 2023, 1 pays sur 2 devrait dépasser son niveau de défaillances pré-pandémie

Ce rebond conséquent des défaillances ne sera pas suffisant pour revenir aux niveaux de 2019. Allianz Trade estime que les défaillances d'entreprises à l'échelle mondiale resteront inférieures à leurs niveaux pré-Covid de -5% en 2023 et de -1% en 2024. Mais cette tendance globale masque des différences locales significatives : la moitié des pays dépassera les niveaux d'avant-pandémie en 2023, et 3 pays sur 5 seront concernés en 2024. En résumé, la majorité des pays dépassera les niveaux de 2019 dès fin 2024.

« En Europe, nous attendons 59 000 défaillances en France en 2023 (+41% vs 2022), 28 500 au Royaume-Uni (+16%), 17 800 en Allemagne (+22%) et 8 900 en Italie (+24%), illustre Maxime Lemerle, responsable des études défaillances chez Allianz Trade. Aux États-Unis, nous prévoyons une hausse des défaillances de +49% en 2023 (plus de 20 000 cas), qui trouve sa source dans des conditions de financement plus dures et un



ralentissement économique prononcé. La Chine ne subira, quant à elle, qu'une légère hausse des défaillances (+4%), mais la réouverture de l'économie n'a pas fait disparaître tous les risques, notamment dans le secteur de l'immobilier. »

Demande au ralenti, pression sur la rentabilité et durcissement des conditions de financement

Comment expliquer le rebond des défaillances à l'échelle mondiale ? L'environnement économique actuel, caractérisé par une faible croissance de l'activité mondiale, est la raison principale des prévisions d'Allianz Trade.

« Nous avons calculé que la zone euro et les États-Unis auraient besoin respectivement de +1,3 point et +1,5 point de croissance additionnelle du PIB en 2023-2024 pour espérer stabiliser les niveaux de défaillances, explique Maxime Lemerle. De plus, les entreprises devront se montrer vigilantes face à un éventuel effet domino : le nombre de défaillances d'entreprises dont le chiffre d'affaires est



[EN CHIFFRES]



+ 21%

Hausse attendue des défaillances à l'échelle mondiale en 2023



+ 49%

Hausse attendue des défaillances aux États-Unis en 2023



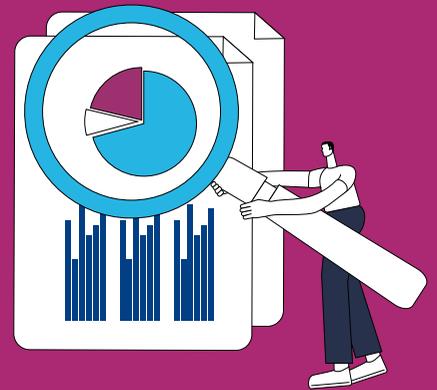
+ 41%

Hausse attendue des défaillances en France en 2023

Et la France dans tout ça ?

Allianz Trade estime qu'en France, les défaillances d'entreprises croîtront de +41% en 2023 pour atteindre 59 000 cas. Elles dépasseront alors leur niveau de 2019 de +15%.

En cause notamment, la dynamique de normalisation qui se poursuit, mais également le contexte économique actuel. « *Le manque de confiance des consommateurs, qui pèse sur les ventes, et l'inflation, qui affecte les coûts, mettent indéniablement la trésorerie des entreprises sous pression* », analyse Maxime Lemerle.

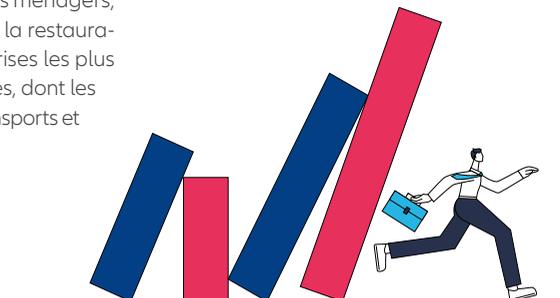


supérieur à 50 M EUR est désormais légèrement au-dessus du niveau de 2019. La construction, la distribution et les services sont les secteurs les plus affectés. »

Au-delà du ralentissement économique mondial, des pressions plus intenses sur la rentabilité, des réserves de trésorerie moins importantes et des conditions de financement plus dures pour plus longtemps que prévu testent la résilience des entreprises les plus fragiles. Parmi elles, on retrouve les entreprises ayant un pouvoir de fixation des prix moindres, comme les distributeurs spécialisés dans le textile ou les équipements ménagers, ou encore certains services, dont la restauration. Mais également les entreprises les plus exposées à la hausse des salaires, dont les secteurs de la distribution, des transports et de la construction.

POUR CONSULTER NOTRE
ÉTUDE DÉFAILLANCES
2023-2024

CLIQUEZ ICI



Point rassurant selon les prévisions d'Allianz Trade : la montée continue des défaillances devrait s'interrompre en 2024, laissant place à une phase de stabilisation. « *Nous prévoyons un très léger recul des défaillances en France en 2024, de l'ordre de -2%. La bonne nouvelle, c'est que la hausse devrait donc s'interrompre. La moins bonne, c'est que le niveau pourrait encore rester élevé pour quelque temps : nous attendons 57 000 défaillances d'entreprises en 2024, soit +11% par rapport à 2019* », estime Laurent Treilhaes, Président du comité exécutif d'Allianz Trade en France.

POUR CONSULTER NOTRE
ANALYSE INTÉGRALE SUR
LES DÉFAILLANCES EN FRANCE

CLIQUEZ ICI

Les entreprises françaises mises à rude épreuve



[INTERVIEW]

Face à une faible croissance de l'économie, et une hausse des prix de l'énergie et des taux d'intérêts, comment se portent les entreprises françaises? Décryptage par Régis Roche, directeur de l'arbitrage d'Allianz Trade en France.

Comment décriez-vous la situation financière des entreprises?

L'environnement économique actuel, caractérisé par une faible croissance de l'activité, a globalement détérioré la situation financière des entreprises françaises. Mais d'autres sources de tension, telles que la hausse des prix des matières premières et de l'énergie, et l'arrêt des aides étatiques après la pandémie, ont également contribué à cette détérioration. Enfin, le durcissement des conditions de financement et la hausse des taux d'intérêts posent problème, surtout aux entreprises les plus vulnérables. Par conséquent, on constate une baisse des marges des entreprises ainsi qu'une érosion de leur trésorerie.

Quels sont les secteurs sous tension et les secteurs les plus résilients en France?

Parmi les secteurs les plus en difficulté, on peut citer :

- le commerce de détail dit non essentiel (textile, chaussure, équipement de la maison...), impacté par les arbitrages de consommation des ménages;
- la construction de maisons individuelles, avec une chute des mises en chantier, et le secteur des travaux publics;
- la carrosserie industrielle, sous contrainte de la disponibilité des composants;
- la transformation

des métaux et du verre, fortement impactée par la hausse des coûts de l'énergie;

- le transport routier de marchandises qui fait face à la baisse des volumes de vente, à la hausse du coût du carburant, ainsi qu'au nécessaire renouvellement de sa flotte;
- la sous-traitance télécom marquée par la fin du plan France très haut débit généralisé sur l'ensemble du territoire.

Les secteurs les plus résilients sont :

- Le secteur de l'entretien, de la rénovation et de la construction non-résidentielle, conséquence de la hausse des coûts de l'énergie, les ménages préfèrent isoler ou changer leur mode de chauffage;
- le secteur de la santé, plus particulièrement l'industrie pharmaceutique;
- les énergies renouvelables (photovoltaïque, éolien, etc.);
- les services informatiques comme la cybersécurité;
- et enfin le secteur du luxe.

Quels sont les indicateurs clés à surveiller?

Durant ce deuxième semestre, il faudra étroitement surveiller l'évolution de l'inflation, surtout pour les produits alimentaires, et les taux d'intérêts. En effet, ces derniers pèsent aussi bien sur le coût de la dette de l'État que sur les entreprises pour (re)négocier un emprunt. Les autres indicateurs

sont les ventes de voitures, les mises en chantier dans la construction et l'évolution des prix de l'énergie, surtout en fin d'année.

Des conseils pour préserver sa trésorerie?

Nous entrons dans un nouveau cycle économique où l'octroi de crédit est plus difficile et nécessite plus de transparence avec l'ensemble de son écosystème financier. Aussi, il est essentiel d'anticiper ses renouvellements de lignes de crédit et d'identifier des solutions alternatives en cas de restriction pour maintenir des liquidités.

Enfin, avec la remontée des défaillances, il est essentiel de préserver son poste clients contre toute mauvaise surprise. Allianz Trade vous accompagne dans le développement de votre activité en vous sécurisant contre tout risque d'impayés, afin de protéger votre trésorerie.



Guide

Cautions et garanties :
tout ce qu'il faut savoir_ Page 10



Nos solutions

Quoi de neuf sur
Allianz Trade Online? _ Page 12



Actualités

2024-2026 : préparez-vous
à la généralisation de la facture
électronique_ Page 15

Un numéro unique pour joindre nos délégations

Allianz Trade dispose en France de 23 délégations spécialisées dans l'analyse et le suivi du risque client. Elles sont en contact quotidien avec les dirigeants d'entreprise pour collecter et analyser l'information sur le terrain.

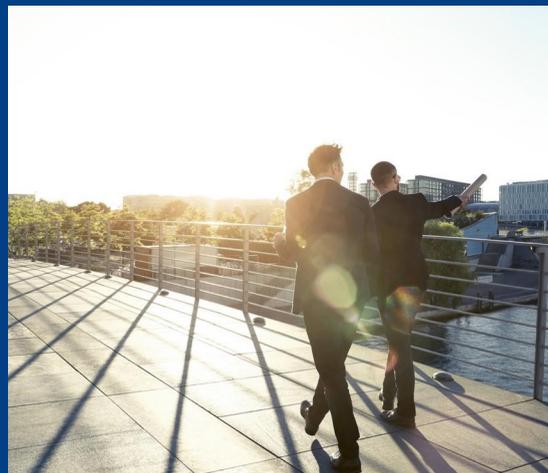
Pour joindre nos délégations, vos acheteurs peuvent désormais composer un numéro unique : le 01 84 11 60 91.

Ce numéro permet d'accéder à une équipe d'analystes disponibles du lundi au vendredi de 9h à 12h30 pour échanger sur la santé financière de son entreprise et mettre à jour, le cas échéant, la notation Allianz Trade.

Vos acheteurs ont également la possibilité de se rendre à tout moment sur le site **Tradescore** pour visualiser et agir sur leur notation Allianz Trade.

Tradescore est une solution gratuite proposée par Allianz Trade, qui permet également de vérifier la santé financière de ses partenaires commerciaux et de comparer les performances de son entreprise sur son secteur d'activité.

Pour en savoir plus, téléchargez le dépliant: "Vos interlocuteurs en région"



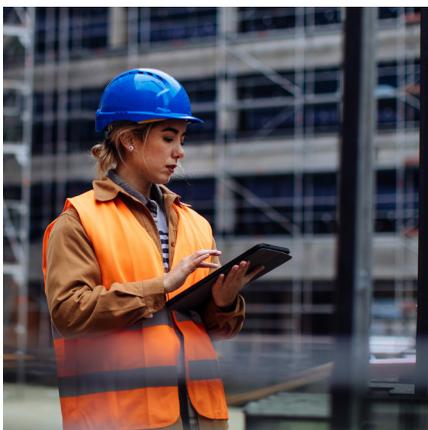
Délégations Allianz Trade

 01 84 11 60 91

Cautions et garanties : tout ce qu'il faut savoir

Dans un contexte économique délicat et incertain, les cautions et garanties sont d'une utilité majeure, tant sur le marché français qu'à l'export.

Les actes de cautionnement et les garanties permettent d'offrir plus de sécurité lors d'une transaction commerciale, et plus de certitudes face à des entreprises qui ont parfois du mal à honorer leurs obligations contractuelles. Pour vous éclairer, Allianz Trade répond aux questions le plus fréquemment posées sur les cautions et les garanties.



1



Qu'est-ce qu'une caution ?

Une caution (ou garantie financière) est un engagement par signature pris par un établissement financier qui permet, en cas de défaillance contractuelle ou de non-respect d'une obligation légale de la part du client cautionné, de couvrir les bénéficiaires publics ou privés.

2



Quand en a-t-on besoin ?

Tout au long du processus de contractualisation, depuis l'amont de la signature du marché (phase d'appel d'offres) jusqu'à plusieurs mois après sa réalisation, pour :

- répondre à des appels d'offres – généralement imposé par le bénéficiaire (caution de soumission, caution de bonne fin...);
- financer le lancement d'une

importante commande ou d'un chantier : acte de cautionnement ou garantie de restitution d'acompte (ou d'avance);

- obtenir le paiement intégral d'un chantier achevé, exemple avec la retenue de garantie qui est une somme prélevée sur le montant global des travaux;
- exercer une activité qui nécessite de fournir des garanties légales obligatoires.

3 Quelles sont les différentes typologies de cautions et de garanties ?

On distingue les cautionnements de marché et les garanties légales :

Les cautionnements dits de marché (soumission, bonne fin, restitution d'acompte et retenue de garantie) sont négociés entre les cocontractants.

Ils ne sont pas obligatoires mais souvent exigés. Les garanties dites légales (environnementale, intérim, douanière et agroalimentaire, par exemple) sont, elles, obligatoires pour que l'entreprise cautionnée ou garantie puisse

exercer son activité et respecter ses obligations légales. Il existe également des actes de cautionnement hybride, comme la garantie de bon paiement des sous-traitants ou la garantie financière d'achèvement.

Allianz Trade, acteur reconnu dans l'émission de cautions et de garanties

Avec un réseau de 30 bureaux et plus de 230 experts en cautionnement et garanties dans le monde, Allianz Trade assiste ses clients dans leurs projets en mettant à leur disposition l'expertise de ses équipes et de ses partenaires, en particulier sur l'environnement du marché, le cadre juridique de l'émission des actes de cautionnement et les subtilités des contrats locaux.

Trois bonnes raisons de choisir Allianz Trade

Notoriété

Notre notation AA Standard & Poor's permet de rassurer vos partenaires.

Réactivité

Notre temps de réponse n'excède pas 48 heures, grâce à la qualité des informations disponibles sur la santé financière des entreprises.

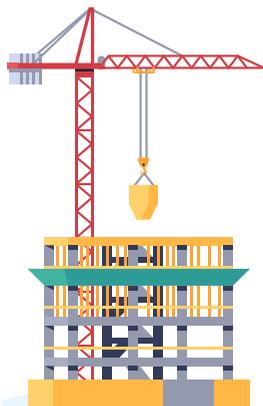
Simplicité

Nos plateformes en ligne permettent d'émettre et de gérer soi-même ses cautions.

4

Pourquoi choisir un assureur pour ses cautions et garanties ?

Choisir un assureur plutôt qu'un établissement financier permet d'optimiser sa trésorerie en libérant ses lignes de crédit, de préserver ses capacités de financement à court terme, d'obtenir des cautionnements négociés sur mesure, en étant aidé pour l'élaboration de textes de garantie plus appropriés, et de simplifier la gestion du contrat grâce à des outils en ligne.



POUR DÉCOUVRIR NOS SOLUTIONS CAUTIONS ET GARANTIES FINANCIÈRES

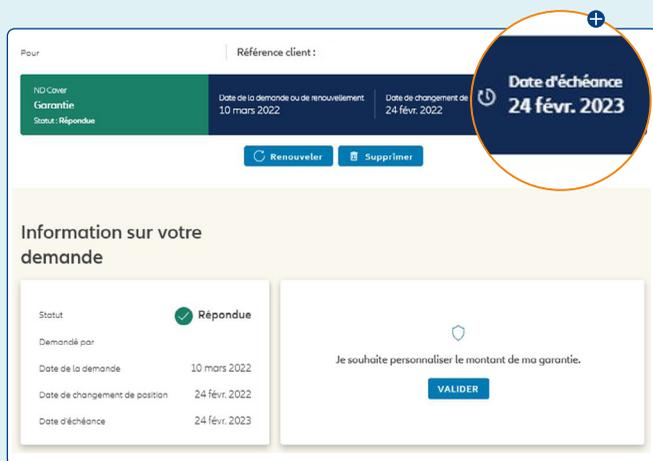
CLIQUEZ ICI

POUR EN SAVOIR PLUS, TÉLÉCHARGEZ L'EBOOK

CLIQUEZ ICI

Quoi de neuf sur Allianz Trade Online ?

De nouvelles fonctionnalités vous permettent d'optimiser la gestion de vos ND Cover sur votre plateforme Allianz Trade Online. Nous vous rappelons que ND Cover est un service d'information, sur Allianz Trade Online, grâce auquel vous pouvez savoir instantanément si vos clients ou prospects situés en France métropolitaine ou dans les Drom, sont garantis à hauteur de votre non-dénommé contractuel.

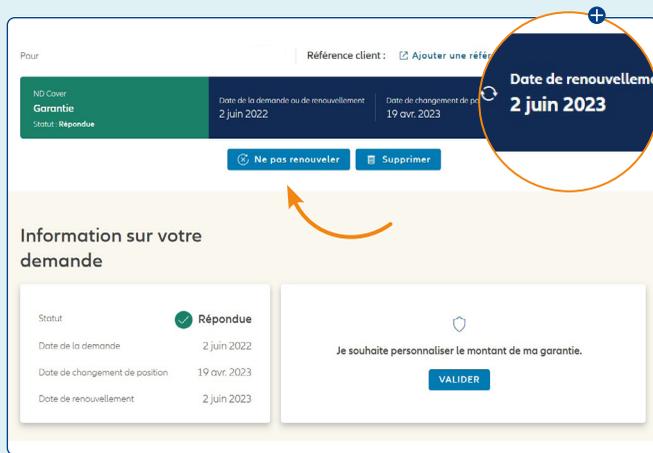


Comment connaître la date d'échéance des ND Cover ?

Depuis l'onglet ND Cover du menu « Mes garanties », deux colonnes vous permettent de mieux suivre vos ND Cover :

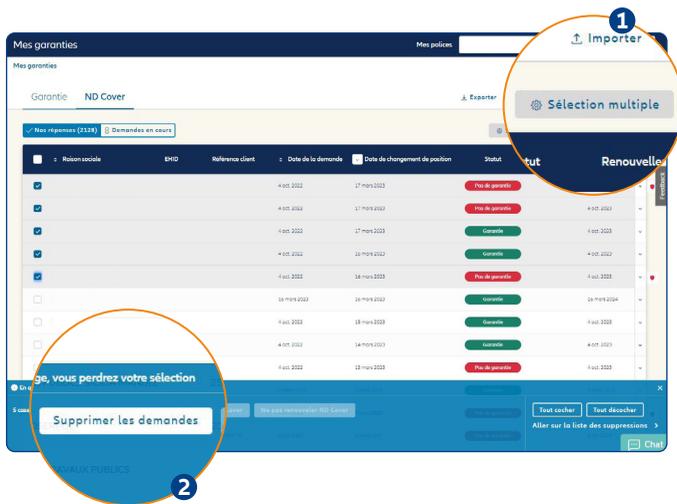
- « Échéance » = date d'échéance des ND Cover
- « Renouvellement » = « Sera renouvelé » / « Ne sera pas renouvelé » (affichage uniquement un mois avant l'échéance)

La date d'échéance du suivi ND Cover est affichée sur le bandeau et dans la section « Information sur votre demande ».



Comment désactiver le renouvellement de vos ND Cover avant leur échéance ?

Vous pouvez désactiver le renouvellement automatique d'un ND Cover un mois avant son échéance. Avec cette action, vous conservez tout de même le bénéfice du suivi de votre client ou prospect jusqu'à l'échéance de votre ligne ND Cover. Depuis l'onglet ND Cover du menu « Mes garanties », il suffit de sélectionner le ND Cover concerné, puis de cliquer sur le bouton « Ne pas renouveler ».



Comment faire une sélection multiple pour renouveler ou pas mes ND Cover ?

La fonctionnalité « Sélection multiple » vous permet de supprimer rapidement une ou plusieurs demandes de garantie ou ND Cover.

Dans la liste de vos demandes (garanties ou ND Cover), cliquez sur le bouton « Sélection multiple » pour activer le module de sélection par case à cocher.

Cochez les lignes ou demandes que vous souhaitez supprimer ou renouveler. Puis cliquez sur « Supprimer les demandes » ou « Renouveler ND Cover » ou « Ne pas renouveler ND Cover ».

Astuce : pour retrouver les demandes souhaitées, utilisez les filtres disponibles dans la liste des demandes.



TOP 3 DES CLICS SUR LES ASTUCES D'ACCUEIL ET SERVICES



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.

Vous souhaitez approfondir vos connaissances sur votre plateforme Allianz Trade Online ? Bonne nouvelle, chaque mois, une formation gratuite est proposée à tous nos clients.

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

CLIQUEZ ICI

Pour vous inscrire, rien de plus simple, tout se fait directement en ligne sur ce site dédié : [Calendrier des webinaires](#)

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

Retrouvez les astuces d'Accueil et Services



[Voir les newsletters](#) sur votre site Mon Espace Allianz Trade



[S'abonner à la newsletter](#) pour recevoir nos astuces



[Consulter le guide complet](#) Allianz Trade Online

Comment réagir face à la défaillance d'un client ?



[INTERVIEW]

En France, le nombre de défaillances devrait fortement augmenter cette année. Que faire en cas de défaillance d'un client ? Valentin Lanne, responsable des procédures collectives chez Allianz Trade en France, partage ses conseils.



Le meilleur moyen de faire face à un impayé... c'est encore de l'anticiper ! J'ai l'habitude de dire aux entreprises que je rencontre que, pour optimiser leurs chances de récupérer les sommes qui leur sont dues, il est essentiel d'agir avant que l'impayé ne survienne.

Définir le cadre contractuel avec précision, un véritable facteur de succès

Premièrement, faites preuve de vigilance et verrouillez l'acte de vente. Concrètement, cela signifie qu'il faut matérialiser la vente au travers de preuves tangibles. Ainsi, fort de ces éléments irréfutables, il sera plus aisé d'écarter les litiges dilatoires qui n'ont aucun fondement et d'augmenter vos chances de recouvrer l'impayé en question.

Le cadre contractuel de la relation commerciale est donc déterminant. Il est primordial de bien rédiger vos conditions générales de vente (CGV) et votre contrat, et de garder précieusement les bons de commande et les bons de livraison. L'opposabilité de ces documents est primordiale, n'oubliez pas de les faire signer par votre client. Il est également important d'être vigilant quant aux conditions générales d'achat de vos clients et de faire attention à ce que certaines clauses ne soient pas contradictoires entre CGV/CGA.

Dans ce contexte, votre plus grand allié, c'est la clause de réserve de propriété. Pensez à bien l'ajouter à vos CGV, sur vos factures et sur vos bons de livraison. Cette clause stipule que vous restez propriétaire de vos marchandises jusqu'à ce qu'elles vous soient intégralement réglées. Grâce à cette clause, sous certaines conditions, vous pourrez récupérer ou demander le prix de vos marchandises.

Une fois la défaillance survenue, la réactivité et l'accompagnement font la différence

Que faire une fois que le client est en situation de défaillance avérée ? Une entreprise qui fait défaut, c'est une entreprise qui fait l'objet d'une procédure collective (sauve-

garde, redressement ou liquidation). Et, en France, les procédures collectives sont régies par de nombreux délais qu'il est impératif de respecter. Si vous ne vous y conformez pas, vos chances de récupérer votre créance seront très réduites.

La réactivité joue un rôle majeur dans le recouvrement d'un impayé : une fois que la défaillance est constatée, il faut agir vite ! Que votre créance soit garantie ou non, contactez-nous dès que possible pour que nous vous aidions. Chez Allianz Trade, nous pouvons compter sur des experts rompus à l'exercice du recouvrement. Ils se chargeront de toutes les démarches pour vous. Mais pour que leurs actions soient efficaces, ils auront besoin de tous les éléments en votre possession dans les plus brefs délais.

J'insiste sur ce dernier point : pour une efficacité maximale, les dossiers que vous nous transmettez doivent être le plus complets et documentés possibles. Il est important que nos juristes aient une vision globale de chaque dossier pour entreprendre les bonnes actions dans le bon timing. La communication et la transparence sont tout aussi importantes que la réactivité.

Vous l'aurez compris, en cas de défaillance d'un de vos clients, récupérer ce qui vous est dû peut s'apparenter à un vrai parcours du combattant. Nous sommes à vos côtés pour optimiser vos chances de recouvrement et, ainsi, atténuer l'impact des impayés sur votre trésorerie. Nos experts connaissent chaque procédure à la perfection, disposent d'un réseau de contacts efficaces (avocats, huissiers, mandataires) et mettront toute leur énergie au service de votre dossier.

« Une fois que la défaillance est constatée, il faut agir vite ! »

2024-2026 : préparez-vous à la généralisation de la facture électronique

[INTERVIEW]

Depuis le 1^{er} janvier 2020, les entreprises ont l'obligation de transmettre leurs factures à destination du secteur public sous format électronique. Avec l'ordonnance du 15 septembre 2021, la facturation électronique entre entreprise sera appliquée selon la taille de l'entreprise entre le 1^{er} juillet 2024 et le 1^{er} janvier 2026. Les explications de Mickael De Sa, CDO d'Allianz Trade en France.

Quelles sont les entreprises concernées par cette réforme?

Toutes les entreprises établies en France assujetties à la TVA sur des opérations d'achat et de vente de biens et/ou de prestations de services sur le territoire national sont concernées par cette réforme.

Quand la facturation électronique sera-t-elle obligatoire entre entreprises?

Le dispositif se déploiera progressivement entre 2024 et 2026 selon la taille des entreprises, afin de permettre à chacune de transitionner dans les meilleures conditions. Il est donc indispensable pour

les entreprises de s'y préparer dès aujourd'hui. Les obligations de facturation électronique débutent dès l'été 2024 en réception, mais aussi en transmission pour les grandes entreprises.

Ainsi, les grands jalons de cette réforme à prendre en compte sont :

- à compter du 1^{er} juillet 2024, en réception, à l'ensemble des assujettis;
- à compter du 1^{er} juillet 2024, en transmission, aux grandes entreprises;
- à compter du 1^{er} janvier 2025, aux entreprises de taille intermédiaire;

- à compter du 1^{er} janvier 2026, aux petites et moyennes entreprises et aux microentreprises.

Quels sont les outils disponibles pour dématérialiser ses factures?

Pour émettre ou recevoir une facture électronique, une entreprise pourra utiliser, au choix :

- la plateforme publique de facturation Chorus Pro;
- une plateforme de dématérialisation partenaire de l'administration (PDP) qui pourra être la même que celle du fournisseur, ou bien une plateforme distincte.

Quels sont les bénéfices attendus?

L'État attend de cette réforme plusieurs bénéfices tels que le renforcement de la compétitivité des entreprises (diminution de la charge administrative et des délais de paiement); la simplification des obligations déclaratives des entreprises en matière de TVA (préremplissage des déclarations); une amélioration de la détection de la fraude et une meilleure connaissance de l'activité des entreprises pour permettre un pilotage de la politique économique.

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ ACCUEIL ET SERVICES OU RENDEZ-VOUS SUR LE SITE [IMPOTS.GOUV.FR](https://impots.gouv.fr)

CLIQUEZ ICI

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

Date clés et obligations pour les entreprises françaises

	JUILLET 2024	JANVIER 2025	JANVIER 2026
GRANDES ENTREPRISES	Réception		
	Émission		
ETI	Réception		
		Émission	
PME et TPE	Réception		
			Émission

Mickael De Sa,
CDO d'Allianz Trade
en France



Kiosque

Pourquoi Axtom a choisi Allianz Trade pour partenaire caution ?

Afin de poursuivre sa trajectoire de croissance dynamique, Axtom a besoin d'émettre des cautions et garanties. Entretien avec Patrick Courtaut, responsable financier du groupe Axtom.



Pouvez-vous nous présenter Axtom en quelques mots ?

Axtom accompagne les collectivités et les entreprises dans leur développement économique et immobilier. Le groupe se présente comme un collectif d'entrepreneurs intervenant dans quatre métiers : le conseil au développement économique auprès des collectivités, leur permettant d'attirer sur leur territoire les entreprises et l'activité économique. Et des métiers exclusivement en immobilier d'entreprise : le montage et la conception de bâtiments, la construction et l'investissement.

Pourquoi avez-vous besoin d'émettre des cautions ?

L'émission de cautions est principalement liée à notre activité. D'une part, dans notre métier de constructeur, nous avons l'obligation légale de fournir une **garantie pour remporter de nouveaux marchés**, afin d'assurer le client de la bonne livraison du chantier. D'autre part, dans notre activité de promotion immobilière, nous avons besoin de **garanties financières d'achèvement** pour rassurer nos clients et leur prouver qu'ils ont en face d'eux un acteur de confiance soutenu par un garant fiable et solide.

Comment avez-vous connu Allianz Trade ?

Nous connaissons Allianz Trade par son activité d'**assureur-crédit**, car nous avons échangé avec eux sur certains dossiers vis-à-vis de nos fournisseurs. Un acteur majeur et reconnu comme Allianz Trade était une évidence pour nous accompagner dans nos métiers.

«AllianzTrade soutient véritablement notre développement commercial»

Quels sont selon vous les points forts d'Allianz Trade en matière de cautions et garanties ?

Votre réactivité, votre disponibilité, et l'écoute dont vous faites preuve sur nos différentes demandes. Vos équipes ont su comprendre notre modèle économique et notre environnement, ce qui leur permet aujourd'hui de répondre efficacement à nos demandes. J'ai la sensation que nous avons en face de nous des gens qui maîtrisent leur sujet. Nous avons eu jusqu'à présent plusieurs sujets spécifiques et Allianz Trade a toujours su nous apporter une réponse rapide, satisfaisante et éclairée. Finalement, travailler avec Allianz Trade nous donne l'impression d'avoir à disposition une solution simple et efficace, quoi qu'il arrive.

Recommanderiez-vous Allianz Trade ?

Oui, bien entendu. Quand on est content, on ne le dit pas assez, donc j'en profite pour l'affirmer : nous sommes ravis de travailler avec Allianz Trade, d'autant que nos relations avec notre chargé de compte sont très bonnes et fluides. Nous avons trouvé un partenaire qui a su comprendre et apprendre nos métiers et notre modèle, ce qui est très appréciable. Travailler avec un acteur expert comme Allianz Trade, qui sait faire preuve d'écoute et de flexibilité, cela facilite notre travail et est un vrai facteur de succès. Ce qui est particulièrement plaisant, c'est que ce qui fait la force d'Axtom est également ce qui fait celle d'Allianz Trade : nous partageons une véritable volonté de réactivité et d'efficacité, couplée à la satisfaction de nos clients.

POUR CONSULTER LE TÉMOIGNAGE COMPLET DE PATRICK COURTAUT

CLIQUEZ ICI

Quels bénéfices tirez-vous de l'accompagnement d'Allianz Trade en matière de cautions ?

Indéniablement, Allianz Trade nous fait gagner du temps. Votre expertise fluidifie et facilite nos échanges. Et comme je vous le disais auparavant, dans notre métier, la réactivité est essentielle pour croître. En ce sens, on peut dire qu'Allianz Trade soutient véritablement notre développement commercial.

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 Treilhies. Rédactrice en chef : Anne-Sophie L'Huillier. Rédactrice en chef adjointe : Natalia Dos Reis. Ont collaboré à ce numéro : Maxime Demory, Aurélien Duthoit, Maxime Lemerle, Françoise Huang, Régis Roche, Matthieu Bidault, Estelle Vacherot, Valentin Lanne, Mickael De Sa, Patrick Courtaut – 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.