

Novembre 2024
Numéro 60

Horizons

Votre magazine
de la gestion du risque client

Essentiel

Le retour de Donald Trump :
quelles conséquences
économiques ?

Marché

Défaillances d'entreprises :
nouvelles vagues
en vue ?

Regard

Comment Allianz Trade
aide à anticiper
les risques et prévenir
les défaillances ?



Retrouvez-nous sur notre site

www.allianz-trade.fr

et sur les réseaux sociaux

Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 1 hAllianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 2 h

Les défaillances d'entreprises en France atteindront un niveau record cette année, avec 67 000 cas prévus, soit une augmentation de 22 % par rapport à la moyenne de 2016-2019. 📈

2 commentaires 6 partages 17 likes

Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 4 h

Face à cet environnement toujours perturbé, il est essentiel de bien connaître ses partenaires commerciaux. L'information a toujours été le socle d'un développement commercial sécurisé, au cœur de notre ADN. 🧡

1 commentaire 8 partages 3 likes

Allianz Trade en France
@AllianzTradeFR • 8 h

Aller chercher du chiffre d'affaires complémentaire est une chose, mais être certain de l'encaisser est fondamental ! Nous serons à vos côtés, comme nous l'avons toujours été, pour vous aider à répondre au mieux à ces enjeux. 🧡

2 partages 4 likes

Sommaire

/ N° 60 - NOVEMBRE 2024

**Essentiel**

Le retour de Donald Trump : quelles conséquences pour l'économie ?

Page 04

**Marché**

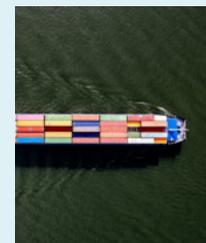
Défaillances d'entreprises : nouvelles vagues en vue ?

Page 06

**Regard**

Comment Allianz Trade aide à anticiper les risques et prévenir les défaillances ?

Page 08

**Guide**

Développer son activité à l'export tout en sécurisant son poste clients

Page 10

**Nos solutions**

Avec TradeScore, les entreprises peuvent consulter et agir sur leur notation Allianz Trade

Page 12

**Actualités**

Quoi de neuf sur Allianz Trade Online ?

Page 15



[LE MOT DU PRÉSIDENT]

LAURENT TREILHES

Président du comité exécutif d'Allianz Trade en France

« Chez Allianz Trade, nous suivons en permanence la santé financière de plus de 83 millions d'entreprises. »

Nous nous engageons dans une période de stabilité relative, la croissance mondiale devrait se maintenir à un taux de +2,8 % jusqu'en 2026. En 2024, l'économie américaine, bien que ralentissant, reste le principal moteur de l'économie mondiale. En Europe, une dynamique positive commence à s'installer, même si l'Allemagne,

en proie à une récession prolongée, ne devrait en sortir qu'à la fin de l'année. Quant à la France, une croissance du PIB de +1,2 % est attendue en 2025. Une inflation plus faible et un rythme accéléré de baisses de taux par la BCE seront des vents favorables pour notre économie.

Cependant, les défaillances d'entreprises en France atteindront un niveau record cette année avec 67 000 cas prévus, soit une augmentation de 22 % par rapport à la moyenne de 2016-2019. Ce chiffre témoigne non seulement de l'effet de rattrapage post-pandémie, mais aussi des cycles économiques et de la normalisation en cours.

Face à cet environnement toujours perturbé, il est essentiel de bien connaître ses partenaires commerciaux. L'information a toujours été le socle d'un développement commercial sécurisé, au cœur de notre ADN.

Chez Allianz Trade, nous suivons en permanence la santé financière de plus de 83 millions d'entreprises pour vous protéger du risque d'impayé. Notre approche ne se limite pas aux frontières nationales. Nous intégrons également des analyses

des risques géopolitiques et économiques globaux pour anticiper les menaces sur les marchés internationaux, plus particulièrement pour les entreprises exportatrices.

Notre mission est claire : vous permettre d'anticiper et d'éviter les risques d'impayé ou de défaillance. Il est donc indispensable de vous assurer que vos clients à risque soient bien identifiés et que vos couvertures soient adaptées à vos encours clients pour protéger au mieux votre trésorerie. Une gestion dynamique et flexible de votre contrat d'assurance-crédit permet non seulement de limiter les risques financiers, mais aussi de renforcer la stabilité de votre organisation face aux défis à venir.

La transparence et la communication financière entre entreprises sont également essentielles. Avec son portail TradeScore, Allianz Trade permet à toutes les entreprises de consulter et d'agir sur leur notation. N'hésitez pas à promouvoir TradeScore auprès de vos clients afin qu'ils nous communiquent leurs informations financières les plus récentes. Ces données enrichissent nos analyses et peuvent nous amener à revoir nos positions.

Développer son activité à l'export tout en sécurisant son poste clients est un défi de taille. Plus on vend loin, plus les risques d'impayé s'accroissent ! Chez Allianz Trade, nous fluidifions la relation des entreprises avec leurs partenaires internationaux et les protégeons dans leur expansion. Nos experts partagent ainsi avec vous leurs derniers conseils pour vous prémunir contre d'éventuels défauts de paiement à l'export.

Pour vous accompagner, Allianz Trade propose une série de webinaires exclusifs. Ces sessions gratuites couvrent divers sujets, allant de la formation à l'usage de la plateforme Allianz Trade Online aux principes de l'assurance-crédit, en passant par des thématiques spécifiques au recouvrement. Ne manquez pas les prochaines sessions !

Les mois à venir seront décisifs et mettront à nouveau à l'épreuve la résilience des entreprises françaises. Aller chercher du chiffre d'affaires complémentaire est une chose, être certain de l'encaisser en est une autre, tout aussi cruciale ! Nous serons à vos côtés, comme nous l'avons toujours été, pour vous aider à répondre au mieux à ces enjeux.

Bonne lecture !

Le retour de Donald Trump : quelles conséquences économiques ?

À la suite des résultats des dernières élections américaines, les experts d'Allianz Trade ont analysé les répercussions d'un second mandat de Donald Trump sur l'économie américaine, la politique fiscale, le commerce international et les marchés de capitaux. Décryptage.



Des choix politiques inflationnistes ?

La victoire de Donald Trump aux élections présidentielles et le contrôle républicain du Congrès ne modifient pas beaucoup nos prévisions pour le PIB américain, le relâchement budgétaire étant susceptible de compenser largement les facteurs négatifs pour la croissance. Mais nous prévoyons désormais une hausse de l'inflation aux États-Unis à 2,9 % et 3,4 % en 2025 et 2026. Les taux des fonds fédéraux devraient rester bloqués à 4 % en 2025 et à 4,25 % en 2026. Toutefois, si Donald Trump s'engage dans une véritable guerre commerciale (notre scénario baissier), la croissance du PIB sera beaucoup plus faible (+0,7 % en 2025 et +1,6 % en 2026), tandis que les taux des fonds fédéraux s'établiront à 3,75 % en 2026, car l'inflation restera élevée.

L'activisme fiscal de retour... en 2026

Nous pensons que le président Trump fera adopter un package fiscal d'environ 0,5 % du PIB (net d'économies) d'ici la fin 2025, ainsi que le renouvellement intégral de la loi sur les réductions d'impôts et les emplois (The Tax Cuts and Jobs Act) de 2017, portant le package fiscal total à 1,6 % du PIB. L'appétit pour une relance budgétaire plus importante sera probablement limité, étant donné l'état précaire des finances publiques américaines. Néanmoins, le déficit fédéral devrait augmenter au-delà de -8 % du PIB en 2026.

Guerre commerciale: contenue ou à grande échelle ?

Le président Trump devrait augmenter les droits de douane sur les importations américaines dès le deuxième trimestre 2025 par le biais d'un décret portant initialement ces droits à 25 % pour les importations chinoises et à 5 % pour les importations en provenance du reste du monde, à l'exclusion du Canada, du Mexique et des biens critiques. Nous estimons que 135 milliards de dollars d'exportations mondiales seraient menacés, ce qui correspond à 4 % des gains d'exportations mondiales prévus pour 2025-2026.

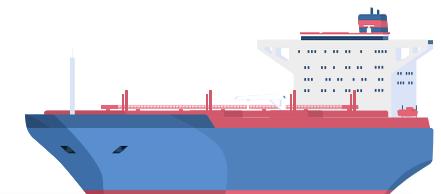
Dans un scénario plus sévère, où les États-Unis augmenteraient les droits de douane sur l'ensemble des marchandises chinoises à 60 % et sur les marchandises du reste du monde à 10 %, l'impact serait nettement plus important, le total des exportations menacées atteignant 510 milliards de dollars.

Le coût potentiel pour la croissance du PIB mondial pourrait s'élever à -0,8 point sur une année dans un scénario de guerre commerciale totale, ce qui signifierait que près d'un tiers de la croissance mondiale serait perdu.

Marchés financiers: un regain de confiance éphémère

Les marchés ont réagi rapidement, le dollar s'appréciant d'environ 1,5 % par rapport à l'euro et se renforçant par rapport à d'autres grandes monnaies comme le yen japonais et le yuan chinois. Les rendements des obligations d'État américaines ont également augmenté de manière significative, sous l'effet d'une hausse des attentes en matière d'inflation, tandis que les rendements allemands ont chuté, mettant en évidence une divergence transatlantique. Les marchés boursiers mondiaux ont ouvert dans le vert, mais ont clôturé dans le rouge en dehors des États-Unis. Néanmoins, la réaction globale du marché a

été plus modérée qu'en 2016, car une grande partie du « commerce Trump » avait déjà été évaluée. Pour l'avenir, nous prévoyons que les taux d'intérêt américains à long terme resteront élevés, sous l'influence de la hausse des prévisions d'inflation, de la diminution de l'assouplissement monétaire et de la persistance des déficits budgétaires. Les rendements allemands devraient rester bas en raison de la position dovish de la Banque centrale européenne (BCE) et de l'offre limitée d'obligations résultant du frein à l'endettement de l'Allemagne. Nous prévoyons un petit coup de pouce pour les actifs à risque américains en 2024, lorsque la dynamique se mettra en place, suivi d'une surperformance structurelle à moyen terme en raison de la délocalisation et de conditions fiscales avantageuses. Malgré une légère révision à la hausse de nos prévisions de rendement total en fin d'année, nous prévoyons une volatilité continue à l'avenir.



Prévisions de pertes d'exportations directes cumulées sur la période 2025-2026 dues à l'augmentation des tarifs d'importation américains (hors impacts des fluctuations de change), pour les 10 pays les plus touchés

	Guerre commerciale contenue (en Mds de \$)	Guerre commerciale à grande échelle (en Mds de \$)
CHINE	-34,2	-125,3
MEXIQUE	0,0	-52,1
CANADA	0,0	-39,2
ALLEMAGNE	-8,0	-24,5
JAPON	-6,8	-24,3
CORÉE DU SUD	-6,1	-20,3
PAYS-BAS	-5,0	-15,8
VIETNAM	-1,0	-14,8
INDE	-4,1	-14,2
FRANCE	-4,2	-13,4

POUR CONSULTER
L'ÉTUDE

CLIQUEZ ICI

Défaillances d'entreprises : nouvelles vagues en vue ?

Dans son dernier rapport sur les défaillances d'entreprises à l'échelle mondiale, Allianz Trade révèle des perspectives sévères pour le paysage commercial, avec des défaillances qui devraient augmenter de +11 % à fin 2024 – une hausse encore plus forte que prévu.

En France, une tendance haussière des défaillances d'entreprises pour la troisième année consécutive

En France, malgré des signes de tassement sur la période la plus récente, la tendance haussière des défaillances d'entreprises devrait terminer l'année sur un rythme soutenu pour la troisième année consécutive (+18 % en glissement annuel, après +49 % en 2022 et +35 % en 2023). Fin 2024, les défaillances atteindraient ainsi 67 000 cas, soit un niveau record, nettement supérieur à celui d'avant la pandémie (+22 % par rapport à la moyenne 2016-2019), témoignant de l'importance de l'effet de rattrapage qui s'ajoute au cycle économique et à la simple normalisation post-Covid.

« En France, les défaillances dépassent de loin leur moyenne 2010-2019 dans un grand nombre de secteurs : transport-entrepôt, information-communication, commerce de détail automobile, immobilier-finance-assurance, hôtellerie-restauration et services, tant aux particuliers qu'aux entreprises, indique Maxime Lemerle, responsable des études « Défaillances » chez Allianz Trade.

« En France, les défaillances dépassent de loin leur moyenne 2010-2019 dans un grand nombre de secteurs. »

—
Maxime Lemerle,
responsable des études « Défaillances »
chez Allianz Trade



Nous prévoyons un nombre de défaillances d'entreprises légèrement inférieur en 2025 et 2026, car la croissance du PIB devrait s'accélérer modérément de +1,1 % en 2024 à +1,2 % en 2025, aidée par l'assouplissement des conditions de crédit induit par la Banque centrale européenne (BCE). Cependant, cela signifierait toujours plus de 60 000 cas en 2025 et 2026.»

Une accélération mondiale plus rapide que prévu

Lorsque nous avons publié nos premières prévisions mondiales en matière de défaillances d'entreprises en février, nous nous attendions déjà à une forte augmentation en 2024 (+9 %), suivie d'une stabilisation en 2025. La dynamique affichée depuis le début de l'année a plus que confirmé cette perspective, nous amenant à l'ajuster à la hausse, avec une augmentation de +11 % prévue pour cette année (+2 points par rapport à la prévision de février), suivie d'un pic en 2025 à +2 % (+2 points par rapport à la prévision précédente). Sur le plan mondial, les défaillances d'entreprises ne se stabiliseraient donc pas avant 2026, avec un indice mondial toujours à un niveau élevé. Cette perspective d'ensemble résulte toutefois de dynamiques différentes selon les pays.

Aux États-Unis, Allianz Trade prévoit une hausse des défaillances de +12 % en 2025

avant une baisse de -4 % en 2026. En Allemagne, elles augmenteront de +4 % avant de baisser de -4 % en 2026. En France et au Royaume-Uni, elles se modéreront légèrement à partir de niveaux très élevés (-6 % en 2025 pour les deux pays contre -3 % et -4 % respectivement en 2026), tandis qu'en Italie, elles continueront à augmenter (+4 % en 2025 et +3 % en 2026). En Chine, les défaillances d'entreprises commenceront à augmenter à partir de niveaux faibles: +5 % en 2025 et +6 % en 2026.

Plus de la moitié du PIB mondial sera touché par des augmentations à deux chiffres

Depuis le début de l'année, les défaillances d'entreprises ont déjà augmenté de +9 %, et la hausse a été généralisée dans toutes les zones géographiques et tous les secteurs. Au niveau mondial, l'indice global des défaillances 2024 d'Allianz Trade devrait se situer



—
Aylin Somersan Coqui,
CEO d'Allianz Trade

à +11 %, au-dessus de sa moyenne 2016-2019, mais à -11 % en dessous de son niveau lors de la crise financière mondiale¹.

« Cette évolution en dents de scie des défaillances d'entreprises est en partie due à une demande mondiale encore timide, à une incertitude géopolitique persistante et à des conditions de financement inégales, indique Aylin Somersan Coqui, CEO d'Allianz Trade. Elle s'explique également par la normalisation des défaillances, les entreprises n'étant plus protégées par les mesures de soutien mises en place lors de la pandémie et de la crise énergétique. C'est pourquoi plus de la moitié du PIB mondial sera frappé par une hausse des défaillances à deux chiffres en 2024, et deux pays sur trois pourraient dépasser leur niveau pré-pandémie cette année. La construction, le commerce de détail et les services ont été les plus durement touchés, à la fois en termes de fréquence² et de gravité³. »

1. 2008-2010.
2. Nombre d'entreprises touchées par les défaillances.
3. Taille des entreprises touchées par les défaillances.





Comment Allianz Trade aide à anticiper les risques et prévenir les défaillances ?

[INTERVIEW]

Niveau record des défaillances d'entreprises en France, secteurs fragilisés... Rodolphe Capendeguy, directeur de l'Information d'Allianz Trade en France, décrypte le contexte dans lequel évoluent les entreprises françaises et souligne le rôle stratégique de sa direction dans l'analyse du risque client.

Quel est le rôle de la direction de l'information chez Allianz Trade en France ?

La direction de l'Information est un pilier central dans la gestion du risque client, grâce à son réseau local d'experts et à sa connaissance fine du tissu économique en région. Notre force réside dans notre connaissance du terrain portée par un réseau de 130 analystes crédit répartis dans toute la France, permettant une évaluation des entreprises adaptée aux spécificités locales. L'analyse des risques géopolitiques et économiques globaux est également prise en compte dans nos évaluations, afin d'anticiper les menaces liées aux marchés internationaux, notamment pour les entreprises exportatrices. Enfin, nous utilisons des outils technologiques pour traiter de grandes quantités de données (Big Data) et renforcer l'expertise humaine avec des analyses quantitatives et qualitatives. Cela permet d'identifier des anomalies ou des tendances émergentes pouvant présenter des risques. Nous avons donc un rôle stratégique pour nos clients en leur permettant d'anticiper et d'éviter les risques d'impayé ou les défaillances d'entreprises.

Quel constat dressez-vous de la situation des entreprises françaises ?

La situation des entreprises françaises est marquée par des contrastes importants, avec certains secteurs qui réussissent à s'adapter et prospérer, tandis que d'autres rencontrent des difficultés accrues. Le panorama aujourd'hui est le suivant : le nombre de faillites d'entreprises a atteint un niveau record. Cela témoigne des pressions subies par un grand nombre d'entreprises, notamment petites et moyennes (PME), qui peinent à faire face à des coûts toujours élevés et à des conditions financières strictes. Cependant, il est prévu que les marges s'améliorent légèrement dans certains secteurs comme les services. Les PME continuent donc de subir des contraintes importantes sur leurs bénéfices malgré une légère réduction des coûts. Les besoins en fonds de roulement (BFR) restent élevés, et la conjoncture économique ne leur est pas favorable avec des coûts de financement qui demeurent

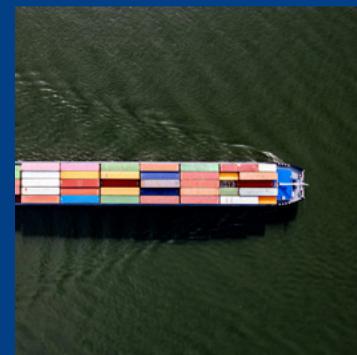
élevés malgré un certain assouplissement des conditions de la Banque centrale européenne (BCE). Ces entreprises sont donc sous une pression constante, leurs marges sont limitées et elles ont des difficultés à absorber les chocs financiers. Certains secteurs tirent leur épingle du jeu comme celui des services qui connaît une forte reprise, notamment dans les activités liées au tourisme et à l'hôtellerie, et celui du numérique et des technologies, incluant l'e-commerce et les solutions numériques pour les entreprises. D'autres secteurs restent plus fragiles tels le secteur manufacturier qui peine à reprendre son souffle et le commerce de détail, les petits commerces étant fortement impactés par la baisse de la consommation des ménages.

Quels conseils donneriez-vous aux entreprises ?

Face à une hausse des faillites et à une pression accrue sur les entreprises, il est essentiel d'optimiser son contrat d'assurance-crédit. Les entreprises doivent s'assurer que leurs clients à risque sont bien identifiés et que leurs couvertures sont adaptées à leurs encours clients pour protéger au mieux leur trésorerie. Une gestion dynamique et flexible permet non seulement de limiter les risques financiers, mais aussi de renforcer la stabilité des entreprises face aux défis à venir. Nos équipes sont évidemment à leur disposition pour les aider à identifier les clients à risque avant que la situation ne dégénère.



Rodolphe Capendeguy, directeur de l'information d'Allianz Trade en France



Guide

Développer son activité à l'export tout en sécurisant son poste clients_ Page 10



Nos solutions

Avec TradeScore, les entreprises peuvent consulter et agir sur leur notation Allianz Trade_ Page 12



Actualités

La caution digitale : un gage de sécurité et de croissance pour les entreprises du bâtiment_ Page 14

Participez aux prochains webinaires Allianz Trade

Allianz Trade propose une série de webinaires exclusifs, conçus pour vous accompagner dans la gestion de votre contrat et développer votre expertise. Ces sessions gratuites, animées par nos experts, offrent une double approche : une présentation-démonstration, suivie d'une session de questions-réponses pour vous permettre d'échanger en direct avec nos experts.

Le catalogue couvre divers sujets, allant de la formation à l'usage de la plateforme Allianz Trade Online aux principes de l'assurance-crédit, en passant par des thématiques spécifiques au recouvrement. Ce catalogue s'enrichit régulièrement de nouveaux contenus pour répondre à vos besoins.

Ne manquez pas cette opportunité de développer votre expertise avec Allianz Trade!

Découvrez sans plus attendre vos prochains webinaires :

[Calendrier des webinaires](#)

COMMENT S'INSCRIRE ?

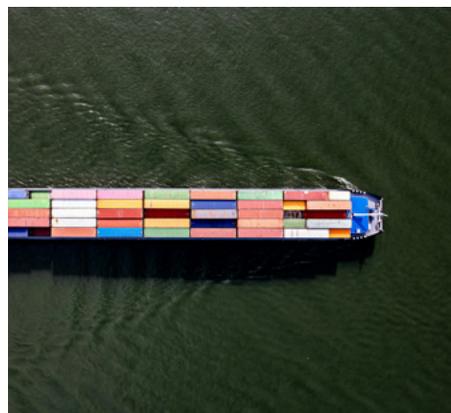
Pour vous inscrire, rien de plus simple, tout se fait directement en ligne sur ce [site dédié](#). Nous vous invitons à le consulter régulièrement pour découvrir les nouvelles thématiques et dates proposées.



Développer son activité à l'export tout en sécurisant son poste clients

Il est toujours plus difficile d'avoir accès à distance aux informations sur ses potentiels clients. Or, plus on vend loin, plus les risques d'impayé augmentent.

Allianz Trade fluidifie la relation des entreprises avec leurs partenaires internationaux et les protège dans leur expansion. Découvrez nos conseils pour vous prémunir contre d'éventuelles défaillances à l'export.



ÉVALUER LA QUALITÉ DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

Le cadre légal et réglementaire d'un pays doit permettre aux exportateurs de s'implanter facilement et de se défendre en cas d'imprévu. Pour cela, il est important de s'assurer de l'existence d'une véritable liberté économique, d'un État de droit qui contrôle la corruption, ainsi que de la qualité de la réglementation et de la stabilité de l'environnement des affaires.



ANALYSER LA FIABILITÉ FINANCIÈRE DE SON FUTUR CLIENT

Il faut vérifier l'existence réelle de l'entreprise et effectuer des recherches sur sa solvabilité. La barrière de la langue et le manque d'accès aux informations locales représentent souvent des freins. Allianz Trade vous accompagne pour vous aider dans vos décisions commerciales avec 83 millions d'entreprises suivies dans plus de 160 pays.

ENTREtenir UN CONTACT DIRECT ET RÉGULIER AVEC SES CLIENTS

Rester en lien avec ses clients, par quelque moyen que ce soit, permet de se placer dans une attitude proactive et d'anticiper les signaux faibles qui pourraient alerter sur un éventuel défaut de paiement. Notre Agence export, dédiée au recouvrement de créances à l'international, maîtrise les pratiques locales et se mobilise pour optimiser vos chances de récupérer vos créances, qu'elles soient garanties ou non.



DIVERSIFIER SES RISQUES

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier est un adage bien connu. Disposer de débouchés dans des pays différents est un vrai avantage concurrentiel en cas de retournement du marché domestique, afin d'écouler ses stocks, de prolonger le cycle de vie de ses produits et de continuer son activité.



IDENTIFIER LES SECTEURS FRAGILES POUR MIEUX ANTICIPER LES DIFFICULTÉS



Quelle que soit l'activité sur laquelle on souhaite se positionner à l'export, la connaissance sectorielle est essentielle. Pour identifier de futures opportunités de développement ou, au contraire, se préparer à affronter des vents contraires.

SURVEILLER L'ÉVOLUTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Le plus sûr est d'exiger des paiements à l'avance, mais ce n'est pas toujours possible, ni même parfois souhaitable quand les délais de paiement constituent un argument de vente. L'allongement des délais de paiement est un premier signe qui doit alerter sur la capacité d'un client à régler ses factures, et globalement sur sa santé financière.



POUR CONSULTER LA CARTE DES RISQUES PAYS
CLIQUEZ ICI

Focus sur les spécificités du recouvrement à l'export



— Anne Morgoulis, juriste contentieux international d'Allianz Trade en France

Quelles sont les différences entre une procédure de recouvrement en France et à l'étranger ?

Le montant des créances confiées à l'export est souvent plus élevé que les montants confiés en France. Dans les deux cas, le recours à une négociation amiable est privilégié. Mais il y a des spécificités culturelles. Dans certains pays, une seule relance peut suffire alors que dans d'autres, il faudra appeler le débiteur presque chaque jour pour aboutir à un règlement. Néanmoins, globalement, il y a peu de différences entre la France et l'international sur le recouvrement amiable. En revanche, nous constatons des disparités sur les procédures judiciaires. Avant d'initier une procédure judiciaire, nous essayons au maximum d'obtenir le paiement et/ou négocier un abandon de créance en cas de litige ou de difficultés de trésorerie. Nous pourrions également essayer de négocier avec le fournisseur pour qu'il récupère une partie de la marchandise. La procédure rapide de l'injonction de payer, une requête fréquemment utilisée en France, n'existe pas dans tous les pays. Cette procédure n'est possible que lorsque la créance est certaine et exigible, et en l'absence de toute contestation. À l'export, il faut donc se préparer à des procédures qui peuvent être très longues et coûteuses compte tenu des frais d'avocat et de traduction des pièces.

Quelles sont les principales difficultés auxquelles se heurtent les entreprises qui vous contactent pour lancer une procédure de recouvrement à l'international ?

En premier lieu, elles sont souvent confrontées au formalisme complexe des procédures de recouvrement dans des pays dont elles ne connaissent ni les spécificités ni parfois même la langue. Les entreprises exportatrices recherchent donc un relais local qui aura une bonne connaissance du pays (contexte économique et culturel, système juridique, délais de prescription, etc.). Comme pour le recouvrement en France, la réactivité reste essentielle et il faut aller vite. Ainsi, une procédure de recouvrement à l'international lancée moins de 60 jours après l'échéance présente 70 % de chances de récupération. Que votre créance soit garantie ou non, Allianz Trade met en place les actions adéquates dans le respect de la législation et des délais locaux. Vous disposez ainsi d'un interlocuteur dédié, l'Agence export pour défendre au mieux vos intérêts. Nos juristes multilingues pilotent depuis la France les actions menées par les filiales d'Allianz Trade présentes dans plus de 50 pays.



Avec TradeScore, les entreprises peuvent consulter et agir sur leur notation Allianz Trade

En France, 67 000 défaillances d'entreprises sont attendues à fin 2024, soit un niveau record, nettement supérieur à celui d'avant la pandémie. Dans ce contexte, il est essentiel de favoriser la communication financière et la transparence entre entreprises. Avec TradeScore, Allianz Trade permet à toutes les entreprises de consulter et d'agir sur leur notation.



Pour vous protéger contre le risque d'impayé, nous évaluons quotidiennement la probabilité de défaut de paiement des entreprises. Une analyse retranscrite dans la notation Allianz Trade, qui va de 1 (risque faible de défaut de paiement) à 10 (défaut de paiement avéré). Cette notation est un élément stratégique pour Allianz Trade puisqu'elle est utilisée en tant qu'indicateur clé pour délivrer des garanties à nos assurés-crédit.

Consulter sa notation en toute transparence avec TradeScore

En s'inscrivant sur TradeScore, les entreprises françaises peuvent consulter leur niveau d'encours ainsi que leur notation Allianz Trade. Mais ce n'est pas tout : elles peuvent également y déposer leur bilan et échanger directement avec nous. Grâce à ces données supplémentaires, nous pouvons enrichir et compléter notre analyse, et éventuellement revoir notre position.

Des garanties mieux ajustées grâce à TradeScore

N'hésitez pas à promouvoir TradeScore auprès de vos clients afin qu'ils nous communiquent leurs informations financières les plus récentes, et d'agir ainsi directement sur leur notation. « Grâce à l'envoi d'informations financières récentes, il n'est pas rare de voir nos analystes débloquer certaines situations et permettre à nos assurés d'obtenir des encours sur leurs clients », explique Sébastien Girard, responsable fournisseurs d'informations au sein d'Allianz Trade.

La notation Allianz Trade est un élément de crédibilité vis-à-vis des fournisseurs et permet d'appuyer une relation commerciale. C'est pourquoi nous incitons vivement les entreprises à s'inscrire sur TradeScore. Vous pouvez également vous inscrire en tant qu'assuré et visualiser votre notation Allianz Trade.

S'identifier pour accéder à TradeScore

Seul un représentant légal de l'entreprise peut demander un compte TradeScore. Pour toute nouvelle ouverture de compte, Allianz Trade vérifie préalablement la pièce d'identité et l'extrait Kbis mentionnant le représentant légal. Sécurisé et fiable, TradeScore permet d'échanger des informations en toute confiance. N'hésitez pas à en parler à vos clients et à partager le [lien TradeScore](#).

POUR VOUS RENDRE SUR TRADESCORE

CLIQUEZ ICI



LES TROIS UTILISATIONS DE TRADESCORE

Visualiser la notation et la fourchette d'encours Allianz Trade



Transmettre des éléments financiers récents et agir sur sa notation Allianz Trade



Contactez Allianz Trade pour échanger sur la situation de l'entreprise



POUR TOUT SAVOIR SUR LA NOTATION ALLIANZ TRADE EN VIDÉO

CLIQUEZ ICI

La caution digitale : un gage de sécurité et de croissance pour les entreprises du bâtiment



[NOUVEAUTÉ]

Comment sécuriser vos projets de construction tout en optimisant votre trésorerie ? Dans un secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) de plus en plus compétitif, l'émission de cautions digitales s'impose comme une solution incontournable, véritablement efficace. Les explications de Yacine Ben Aneur, directeur Caution et Garantie d'Allianz Trade en France.



Yacine Ben Aneur, directeur Caution et Garantie d'Allianz Trade en France

Pourquoi les actes de cautionnement et les garanties sont-ils essentiels dans le secteur du BTP ?

En raison de la nature complexe et souvent longue des projets de construction, ces solutions sont essentielles aux entreprises du BTP. Les garanties et les cautions offrent davantage de sécurité financière au maître d'ouvrage (le bénéficiaire) et garantissent l'exécution des travaux conformément au contrat. Prenons l'exemple de la retenue de garantie, fréquemment utilisée dans les marchés publics et privés du secteur, qui est une somme prélevée sur le montant des travaux (limitée à 5 % du montant total) pour s'assurer de leur bonne réalisation. Pour éviter cette retenue et obtenir un paiement intégral dès la fin du chantier, les entreprises peuvent fournir un acte de cautionnement ou une garantie de dispense de retenue de garantie. Ces solutions revêtent ainsi une double importance pour les entreprises que nous accompagnons : sécuriser leurs transactions mais aussi optimiser leur trésorerie. Des solutions qui deviennent incontournables et qui sont même obligatoires pour répondre à certains appels d'offres.

Quels sont les services de cautions digitales proposés par Allianz Trade ?

Nous offrons à nos clients deux plateformes en ligne pour émettre et gérer leurs cautions de manière autonome. La première, **Ma Caution en Ligne**, solution idéale pour les PME/ETI, est un service 100% automatisé qui permet d'obtenir une caution en moins de 10 minutes pour les marchés jusqu'à 1 million d'euros. Notre réponse est immédiate, et l'acte de caution est

délivré instantanément en ligne. Pour les marchés au-delà de ce montant, les demandes sont étudiées par notre équipe sous 48 heures ouvrées. La seconde plateforme, **My Bonding**, est destinée aux entreprises et groupes de plus grande taille avec des besoins de cautionnement plus fréquents et plus volumineux, nécessitant davantage de suivi. Cette plateforme digitale permet d'émettre des cautions, de demander des mainlevées, et de gérer l'administration de leur contrat dès l'acceptation du dossier. Un chargé d'affaires dédié est disponible pour les accompagner si nécessaire. Notre priorité reste d'offrir des solutions sur-mesure aux entreprises qui nous font confiance.

En quoi l'offre Allianz Trade nous distingue-t-elle ?

Allianz Trade propose une relation partenariale pour saisir des nouvelles opportunités commerciales. Afin de remporter de nouveaux marchés, les entreprises doivent agir rapidement et être agiles dans leurs réponses aux appels d'offres. Chez Allianz Trade, c'est précisément ce que nous offrons à nos clients. La signature Allianz Trade est un gage de solidité et de confiance pour les donneurs d'ordres. De plus, nous proposons à nos clients des garanties et des cautions flexibles, adaptées et digitales, qui leur font gagner un temps précieux et optimisent leurs chances de décrocher de nouveaux marchés.

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LA CAUTION DIGITALE

CLIQUEZ ICI

Actualités

Quoi de neuf sur Allianz Trade Online ?

Découvrez les nouvelles fonctionnalités d'Allianz Trade Online ainsi que des astuces pour simplifier la gestion de votre contrat d'assurance-crédit.

Comment optimiser votre navigation ?

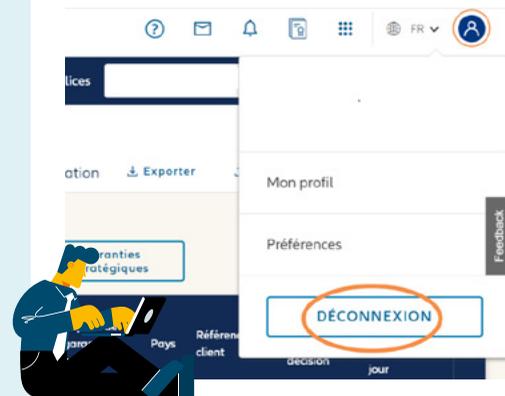
Pour une navigation plus fluide sur Allianz Trade Online et sur tous vos autres sites, suivez ces astuces. Vos pages s'afficheront plus rapidement et vous bénéficierez des nouvelles fonctionnalités de la plateforme.

1- Videz régulièrement le cache de votre navigateur

Il vous suffit de cliquer sur le bouton de votre navigateur internet vous proposant d'effacer les données de navigation et cookies, afin de gagner en rapidité. Il est généralement conseillé de réaliser cette action une fois par mois.

2- Déconnectez-vous après utilisation

N'oubliez pas de bien fermer votre session pour faciliter votre prochaine connexion. Cliquez sur le bouton bleu de votre profil situé en haut à droite. Il suffit ensuite de sélectionner « Déconnexion » sur la liste qui s'affiche.

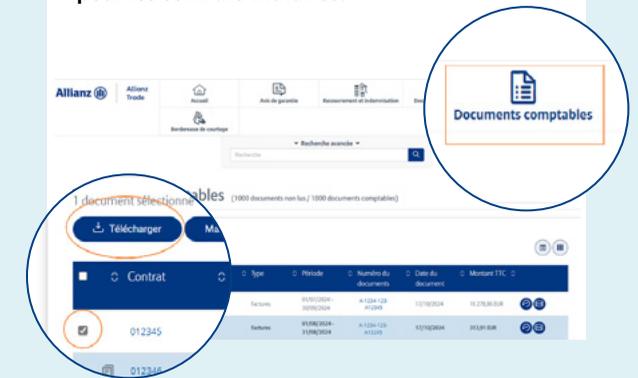


Comment retrouver l'original de vos factures ?

Vous avez la possibilité de retrouver les originaux de vos factures dans **Edoc**. Pour ce faire, connectez-vous sur **Allianz Trade Online** et accédez à votre espace Edoc situé **en haut à gauche**.

Pour obtenir vos factures, une fois sur Edoc, cliquez sur l'onglet « **Documents comptables** » et sélectionnez la facture que vous voulez obtenir.

Les factures sont disponibles uniquement pour les contrats titulaires.



Pour en savoir plus

Nous mettons à votre disposition un guide pratique dédié à l'utilisation de votre plateforme Allianz Trade Online.

POUR TÉLÉCHARGER VOTRE GUIDE
CLIQUEZ ICI



Pourquoi SNTN a choisi l'assurance-crédit e-commerce d'Allianz Trade ?

En 1987, la Société nouvelle de tréfilerie normande (SNTN) a décidé de faire confiance à Allianz Trade pour son expertise d'assureur-crédit sur le marché domestique et à l'export. Un choix que justifie **Éric Moussaoui**, son Président, au regard de son métier, de ses attentes vis-à-vis de l'assurance-crédit et des enjeux de développement de son entreprise.

Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Eric Moussaoui: Nous sommes spécialisés dans le tréfilage et le travail de fil d'acier doux. Notre chiffre d'affaires est très dépendant du cours de l'acier et se situe entre 25 et 40 millions d'euros par an, en moyenne, dont 1/3 est réalisé à l'export. Nous livrons tous les continents pour un total de plus de 600 clients en portefeuille. Aujourd'hui, ce sont 70 collaborateurs qui représentent SNTN, tous basés sur notre site de production historique, en Normandie.

Comment intégrez-vous les enjeux de développement durable dans votre activité ?

E.M. : Je peux dire que SNTN est en avance sur ce sujet sur lequel nous investissons depuis longtemps : nous intégrons déjà ces enjeux dans notre chaîne de production, nos matériaux et nos énergies. Nous avons une empreinte carbone extrêmement faible notamment grâce à l'utilisation de 100 % d'acier recyclé - qui conserve toute sa qualité - combiné à notre procédé spécifique de galvanisation. C'est bien

évidemment un avantage de taille par rapport à nos concurrents, notamment ceux basés à l'international. Si nous avons déjà enclenché le pas du développement durable, nous souhaitons désormais accélérer, en espérant la mise en place d'une certification officielle au niveau européen qui viendrait labelliser et renforcer la qualité de notre démarche. Au niveau commercial, celle-ci a un réel impact : les normes environnementales deviennent de plus en plus importantes pour nos clients, surtout les grands groupes, et font, depuis environ 2 ans, jeu égal avec les tarifs dans les négociations. Des enjeux de développement clés qui sont aussi au cœur de nos discussions avec Allianz Trade afin de poursuivre les efforts de décarbonation des échanges commerciaux inter-entreprises.

Quels bénéfices tirez-vous de votre solution d'assurance-crédit ?

E.M. : En France, nous sommes assurés-crédit chez Allianz Trade depuis 1987, et depuis 2003 pour l'export. Avec le développement de notre entreprise et la conquête progressive de marchés internationaux, notre dirigeant de l'époque a tout de suite compris qu'il était indispensable de sécuriser nos encours clients en faisant

confiance à un assureur-crédit. Selon moi, le bon assureur-crédit c'est celui qui va savoir mesurer et anticiper nos risques commerciaux, celui qui saura se positionner le plus juste possible vis-à-vis de notre clientèle, notamment grâce à sa finesse de l'information commerciale et financière dont il dispose sur nos clients et nos marchés.

Comment définiriez-vous l'accompagnement d'Allianz Trade ?

E.M. : Je suis très satisfait de la relation que nous entretenons avec Allianz Trade qui, comme indiqué, comprend parfaitement les enjeux de notre métier et de notre secteur. L'accompagnement est d'ailleurs LA qualité d'Allianz Trade, qui a bien cerné depuis de nombreuses années ce que nous attendons : la réactivité. Tout est extrêmement rapide et c'est une force pour notre métier. Les équipes sont disponibles et sérieuses, que ce soit en France ou à l'étranger, pour gérer nos demandes et pour suivre notre développement. Lorsqu'il est plus difficile d'obtenir certaines informations clients à l'export, nous savons aussi compter sur la qualité de la politique d'information et d'arbitrage d'Allianz Trade. Des points forts essentiels pour notre entreprise depuis presque 40 ans et que nous espérons voir perdurer !

Horizons

est une publication de la société Euler Hermes France - RCS Nanterre B 799 339 312 - Sise 1, place des Saisons, 92048 Paris La Défense Cedex - Tél. : + 33 1 84 11 50 50 - www.allianz-trade.fr - Succursale française d'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 - Directeur de la publication: Laurent Treilhes. Rédacteur en chef: Nicolas Dupont. Rédactrice en chef adjointe: Natalia Dos Reis. Ont collaboré à ce numéro: Maxime Lemerle, Aylin Somersan Coqui, Rodolphe Capendeguy, Estelle Vacherot, Anne Morgoulis, Sébastien Girard, Yacine Ben Ameur. Conception-réalisation: Entrecom - www.entrecom.com - Crédits photos: Euler Hermes, iStock, Unsplash, Getty Images.