



Avril 2008

Sécuriser le développement commercial des entreprises à travers le monde

Contact presse chez Euler Hermes

Samuel Beauchef

Tél : + 33 (0)1 40 70 56 19

E-mail : samuel.beauchef@eulerhermes.com

<http://www.eulerhermes.com>

A company of Allianz 

Sommaire

L'assurance-crédit, pour un développement commercial en toute sécurité

p. 3

- Les clients, source de profits et risque financier
- L'intensification des échanges, une surexposition aux risques pour l'entreprise
- Le poste clients : des risques sous-estimés
- L'assurance-crédit, la parade contre les impayés
- Comment ça marche ? Etude de cas
- Les différentes possibilités de gestion du poste clients
- L'assurance-crédit, le métier d'Euler Hermes

Euler Hermes, assureur et partenaire

p. 8

- Numéro un mondial de l'assurance-crédit
- Une implantation sur les principaux marchés internationaux
- Un « business model » intégrant analyses micro et macro-économiques...
- ... offrant aux entreprises une pertinence et une réactivité sans égales

Une information maîtrisée et partagée

p. 13

- Une information exclusive
- Le « Grade » : un système spécifique d'évaluation des entreprises
- Un système de gestion des risques intégré et partagé
- L'expertise d'Euler Hermes en ligne

Euler Hermes : dates-clefs

p. 15

Euler Hermes : fiche d'identité

p. 16

Les hommes d'Euler Hermes

p. 17

Quelques définitions pour mieux comprendre un contrat d'assurance-crédit

p. 20

L'assurance-crédit, pour un développement commercial en toute sécurité

Toute entreprise, quelles que soient sa taille et son activité, dépend de la santé financière de ses clients et peut ainsi être fragilisée par la défaillance de l'un d'entre eux. Aujourd'hui, l'accroissement et l'internationalisation des échanges commerciaux dans des contextes économiques parfois difficiles entraînent une plus grande exposition de l'entreprise à des risques qu'elle n'est pas toujours à même d'appréhender. C'est pour accompagner les entreprises dans leur développement commercial qu'est apparue l'assurance-crédit, métier fondateur du groupe Euler Hermes.

Les clients, source de profits et risque financier

Des échanges commerciaux profitables sont l'objectif de toute entreprise. La pratique commerciale n'est pourtant pas exempte de risques puisque l'entreprise est directement impactée par la solvabilité de ses clients. Si les grandes entreprises et les groupes internationaux ont depuis longtemps pris conscience de cette réalité et se donnent les moyens de se protéger, les entreprises plus petites et celles exerçant sur leur marché domestique y sont moins sensibles.

L'intensification des échanges, une surexposition aux risques pour l'entreprise

Depuis quelques années, l'intensification, l'internationalisation et la modernisation des échanges commerciaux ont complètement modifié le contexte du commerce. De nouvelles opportunités commerciales sont apparues pour les entreprises, notamment pour les PME/PMI, les exposant davantage à un nombre plus important de risques. Et parce que les PME/PMI sont plus vulnérables aux risques d'impayés, protéger leur poste clients du défaut de paiement, surveiller la fiabilité de leurs clients actuels et futurs sur leur territoire national comme à l'export, devient un impératif pour leur survie.

Le poste clients : des risques sous-estimés

Alors qu'il représente en moyenne 40% des actifs d'une entreprise, le poste clients est rarement protégé. Cette absence de protection peut avoir d'importantes répercussions sur l'activité de l'entreprise car les risques liés à ce poste sont réels et de nombreux événements plus ou moins prévisibles sont susceptibles de les provoquer (récession économique, événements politiques, crise au sein d'une entreprise ou d'un secteur d'activité...). Il existe deux grands types de risques liés au poste clients :

Le poste clients en quelques chiffres

5% des PME ayant un CA inférieur à 4 millions € sont assurées crédit

15% des entreprises ayant un CA supérieur à 4 millions € sont assurées crédit

40% : c'est le poids moyen du poste clients dans l'actif des entreprises

1. Les risques à caractère commercial

Dans les pays industrialisés, le nombre de défaillances d'entreprises serait tout juste inférieur à 230.000¹ en 2007. Pour 2008, Euler Hermes prévoit une hausse des faillites (+5%) qui s'explique notamment par un ralentissement économique aux Etats-Unis ainsi que dans la zone Euro. La croissance du PIB mondial devrait quant à elle passer de 3,8% en 2007 à 3% en 2008.

2. Les risques à caractère politique

Ils surgissent plus spécifiquement dans des pays au régime politique instable qui génère des situations économiques aléatoires et donc susceptibles de paralyser les échanges commerciaux.

¹ Estimations Euler Hermes sur 31 pays industrialisés

L'assurance-crédit, la parade contre les impayés

L'assurance-crédit assure les impayés. Plus qu'un simple produit d'assurance, les sociétés d'assurance-crédit proposent d'accompagner leurs clients tout au long de leur développement commercial, en leur donnant les moyens d'éviter ou de couvrir les risques encourus dans leur activité commerciale. Ainsi, contracter une assurance-crédit, c'est avant tout se donner les moyens d'anticiper et de prévenir les risques. L'assureur-crédit a en effet une connaissance approfondie du tissu économique et une grande réactivité face aux questions posées par ses clients. Il fournit une analyse de contexte, pertinente et en temps réel, sur laquelle il s'appuie pour répondre aux demandes de limites de crédit des entreprises.

Comment ça marche ?

Concrètement, l'assureur effectue une évaluation très précise de la solvabilité du client de l'entreprise et mesure ainsi la hauteur du risque pour un contrat commercial donné. Il garantit alors à son client un niveau de transaction qui sera couvert en cas de sinistre. Lorsque les délais de paiement accordés ne sont pas respectés, l'assureur-crédit prend en charge l'ensemble des démarches amiables ou judiciaires nécessaires au recouvrement des factures.

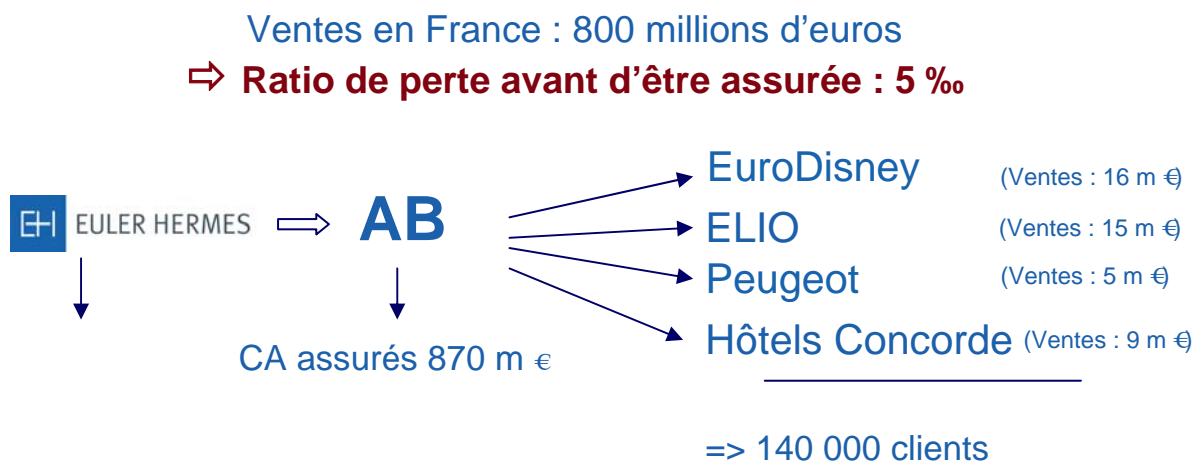
En cas d'échec de la procédure de recouvrement, il indemnise l'entreprise assurée en comblant son manque à gagner à la hauteur de la quotité définie dans la police d'assurance (*voir schéma page suivante*). Dès le début du contrat, l'assureur-crédit joue également un rôle important dans l'aide qu'il apporte à l'entreprise pour l'aider à orienter sa politique commerciale vers des clients fiables.

Etude de cas

Prenons l'exemple d'une entreprise, leader européen et numéro 2 mondial sur son secteur d'activité. CA en France : 800 M€

Assurée exclusivement auprès de la filiale française d'Euler Hermes depuis mars 2003.

Taux de sinistralité avant d'être assurée : 5 ‰.



⇒ **Ratio de perte un an plus tard : 0,6 ‰ !**

Les différentes solutions pour la gestion du poste clients

	Caractéristiques	Avantages	Inconvénients
Renseignement commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Commercialisation d'informations financières • Prestations possibles : <ul style="list-style-type: none"> - Cotation - Encours conseillés - Renseignement conseillé 	<ul style="list-style-type: none"> • Peu onéreux (coup par coup) • Souplesse et graduation de l'information • Rapidité de réponse • Sélection libre des clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Absence de garantie sur les informations • Inégalité des prestations entre les acteurs sur : <ul style="list-style-type: none"> - la rapidité de réponse, - l'actualisation des informations, - la qualité des analyses
Recouvrement	<ul style="list-style-type: none"> • Recouvrement des créances impayées • Couplage avec renseignement commercial • Gestion de la facturation 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestation au coup par coup • Possibilité d'adapter les modes de recours selon les clients • Possibilité de ne confier qu'une partie des créances 	<ul style="list-style-type: none"> • Réussite dépend de l'ancienneté de la créance • Nécessaires rigueur et réactivité dans la gestion du poste clients • Inégalités des prestations selon les acteurs : rapidité, étendue du réseau de recouvrement et taux de réussite très variables • Coût élevé
Affacturation	<p>Délégation de la totalité de la gestion du poste clients avec 3 services :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion de la facturation • Financement des créances • Garantie en cas d'impayé (option) 	<ul style="list-style-type: none"> • Suppression de la charge de la gestion du poste clients • Financement de la trésorerie • Gage de garantie pour les banques 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût très élevé • Incertitude sur le montant de garantie attribué au client • Perte d'une partie du contact avec les clients
Assurance-crédit	<p>Couverture du risque d'insolvabilité des clients avec 3 services :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prévention • Recouvrement • Indemnisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Sélection de la clientèle par la prévention • Recouvrement des créances impayées (garanties ou non) • Indemnisation des créances garanties non recouvrées 	<ul style="list-style-type: none"> • Couverture de la totalité du portefeuille clients • Crainte de l'intrusion de l'assureur-crédit dans la relation commerciale

L'assurance-crédit, le métier d'Euler Hermes

Historiquement, le groupe Euler Hermes est l'expert en prévention des risques des grandes entreprises et des multinationales. Depuis quelques années, il met à la disposition des PME souhaitant sécuriser leur développement commercial, des outils de gestion de risque simples et adaptés à leurs spécificités. Le groupe leur propose également une gamme de services connexes à l'assurance-crédit :

- **Le financement du poste clients** - Pour répondre aux besoins ponctuels de trésorerie et faciliter les demandes de financement bancaire de ses assurés, Euler Hermes a créé un nouveau service en ligne permettant de communiquer aux banques les pourcentages d'assurance-crédit facture par facture. Le groupe gère également des montages financiers en relation avec les banques de ses assurés par le biais d'opérations de titrisation.
- **Le recouvrement de créances commerciales.** Ce service est intégré à tous les contrats d'assurance-crédit d'Euler Hermes, mais est également proposé, par toutes les entités du groupe, aux entreprises non assurées.
- **La caution** permet d'offrir aux clients d'une entreprise les garanties dont ils ont besoin pour conclure un contrat. Elle constitue une alternative avantageuse à la caution bancaire dans la mesure où les garanties obtenues dans le cadre d'une caution ne diminuent pas les lignes de crédit de l'entreprise auprès de la banque. La caution Euler Hermes permet à l'entreprise de dégager des liquidités pour assurer le développement de son activité.
- **D'autres spécificités** : Euler Hermes en Allemagne assure la gestion des contrats à l'exportation pour le compte de l'Etat fédéral allemand. Elle propose également une assurance permettant aux entreprises de faire face aux éventuels agissements frauduleux de leurs employés. Celle-ci couvre les pertes financières liées aux malversations et permet aux entreprises de se dégager de procédures pénalisantes pour leur image.

Euler Hermes, assureur et partenaire

Avec plus d'un siècle d'expérience, une présence dans 49 pays et un « business model » qui offre la plus grande proximité aux entreprises, Euler Hermes est le leader mondial de l'assurance-crédit et le partenaire privilégié de près de 56.000 entrepreneurs.

Chiffres clés du Groupe

36% : la part d'Euler Hermes sur le marché mondial de l'assurance-crédit

51 : nombre de pays où Euler Hermes est présent activement

56.000 : nombre d'entreprises clientes à travers le monde

2,1 milliards d'euros : chiffre d'affaires consolidé en 2006

800 milliards d'euros : montant des transactions commerciales garanties

Numéro un mondial de l'assurance-crédit

Cette position, Euler Hermes l'a acquise grâce à son professionnalisme et ses performances mais également via une stratégie d'acquisition de leaders nationaux à travers le monde. Premier assureur-crédit mondial avec 36%² du marché, Euler Hermes est une filiale du groupe AGF, membre du groupe Allianz.

Euler Hermes est aujourd'hui le partenaire et l'assureur de plus de 56 000 entreprises ou organismes à travers le monde ainsi que celui de l'Etat fédéral allemand et de l'Etat portugais. Il garantit plus de 800 milliards d'euros de transactions commerciales et répond quotidiennement à plus de 22 000 demandes de garantie. Euler Hermes a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de plus de 2,1 milliards d'euros.

Une implantation sur les principaux marchés internationaux

Ce qui caractérise les professionnels de l'assurance-crédit, c'est avant tout leur capacité à anticiper et prévoir les risques commerciaux. Grâce à plus d'un siècle d'histoire, sa constitution par rachat d'entreprises et un « business model » éprouvé, Euler Hermes dispose aujourd'hui d'une connaissance inégalée des entreprises mais aussi des contraintes économiques et des pratiques commerciales des principaux marchés du commerce mondial. Euler Hermes fonde, en effet, son organisation et sa stratégie sur la notion de proximité. Avec une présence effective partout où les entreprises commercent par le biais de filiales ou via des partenariats locaux, le groupe est ancré dans la réalité des économies locales. Ce réseau international offre une réelle proximité à ses clients et constitue un poste d'observation avancée des entreprises et des contextes économiques.

² Sources : ICISA

Un « business model » intégrant analyses micro et macro-économiques ...

Le modèle de développement du groupe est aujourd'hui implanté dans l'ensemble de ses filiales. Il assure une pertinence et une réactivité sans égales.

1. L'analyse micro-économique

Chaque entité d'Euler Hermes dispose d'une direction des engagements pour l'analyse micro-économique. Elle est constituée de deux pôles complémentaires l'un de l'autre, mais aux fonctionnalités distinctes :

- **La Direction de l'Information** collecte et analyse les données administratives, économiques et financières. La mission de cette Direction : rechercher, analyser et surveiller en permanence les informations permettant de déterminer la solvabilité des entreprises à court terme. A l'issue de cette collecte d'informations, les analystes établissent des bilans et prévisions de l'activité économique au niveau régional qui sont ensuite regroupés pour former un tableau général de l'activité économique du pays.
- **La Direction de l'Arbitrage** délivre les garanties. Au niveau du groupe, plus de 400 arbitres travaillent en relation étroite et permanente avec nos clients et restent à l'écoute de leurs besoins. Ils offrent une expertise sectorielle en s'appuyant sur les données et analyses fournies par la Direction de l'Information. Cette excellente connaissance des secteurs économiques, associée à la qualité des analyses régionales faites par la Direction de l'Information, leur permet de prendre, quasi instantanément, des décisions d'arbitrage précises et pertinentes.

2. L'analyse macro-économique

Pour l'analyse macro-économique, Euler Hermes s'appuie sur ses Directions de la Recherche locales. La Direction de la Recherche d'Euler Hermes Sfac, à Paris, regroupe 21 économistes et collaborateurs support. Elle comprend les départements des études économiques, des études sectorielles et des études statistiques. Ses études macro-économiques et prospectives publiées dans les *Bulletins économiques* permettent d'avoir une vision à court et long terme des marchés. Elle collecte également auprès des Directions des Risques des différentes filiales un ensemble d'informations sur lesquelles reposent les analyses internationales régulièrement publiées (défaillances d'entreprises, météo des secteurs).

Des équipes de spécialistes à Hambourg, Londres, Baltimore et Paris réalisent des analyses du risque économique par pays.

De nombreuses études sont régulièrement publiées par certaines filiales:

- « La Rivista », en Italie, fournit tous les trimestres des études détaillées sur l'économie italienne, des panoramas plus internationaux et des analyses sectorielles.
- en Grande-Bretagne sont réalisées des études Pays, couvrant tant les aspects géopolitiques qu'économiques, pour aider les entreprises assurées dans leur développement commercial avec certains pays.

Enfin des travaux plus ponctuels sont menés sur certains aspects spécifiques du métier, ou périphériques à l'activité du groupe. Ils permettent d'alimenter la réflexion de nos experts et d'aider nos clients. Euler Hermes Kreditversicherung, en Allemagne, a par exemple travaillé à plusieurs reprises sur l'impact de la fraude en entreprise ainsi que sur la moralité des entreprises vis-à-vis du paiement clients. Cette filiale mène par ailleurs tous les ans des études détaillées sur les défaillances d'entreprises en Allemagne.

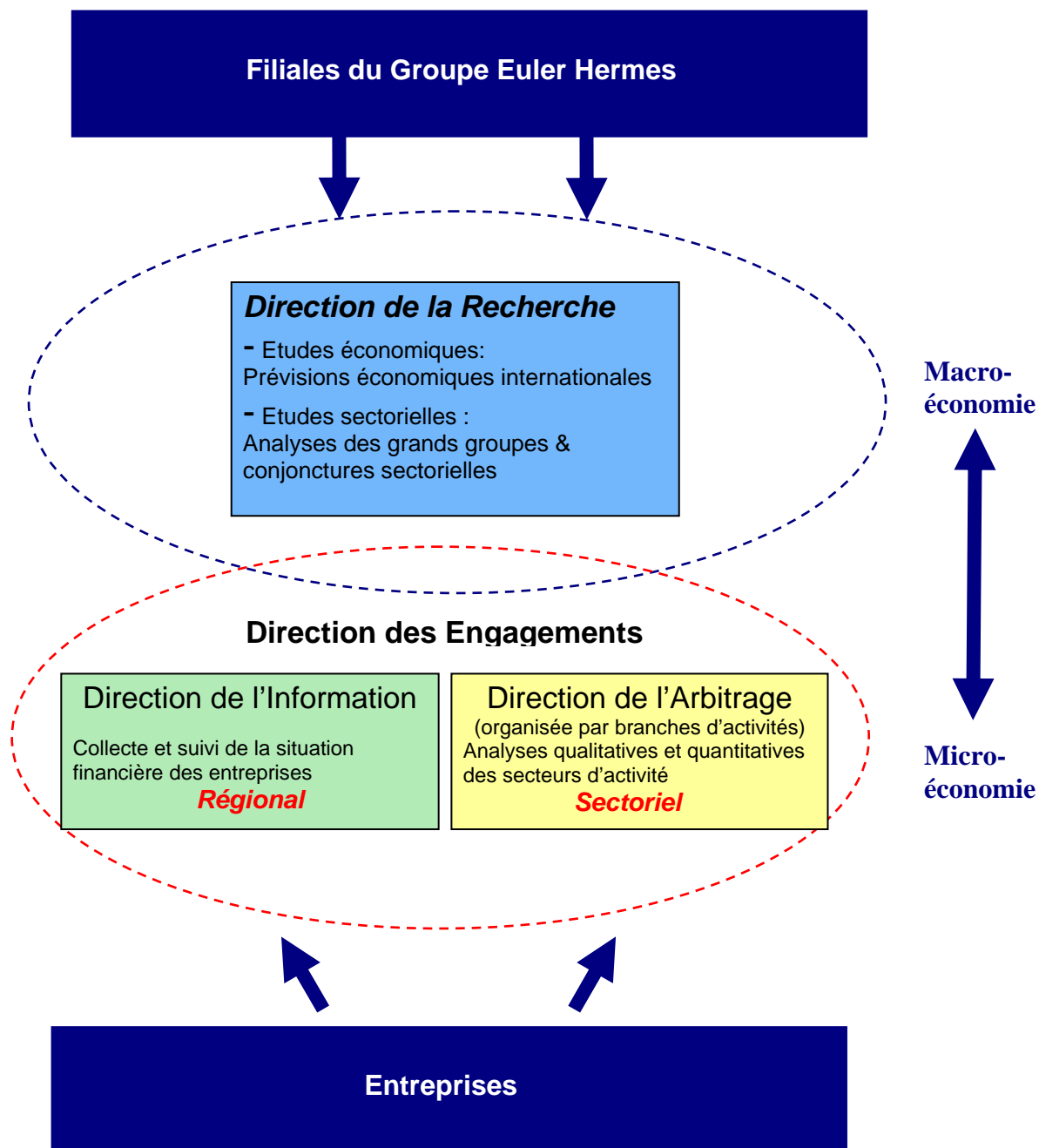
Les Publications du Groupe

 <p>La Rivista / Italie (4 n°/an)</p>	 <p>Défaillances Internationales (2 n°/an)</p>	 <p>Country Risk Weekly Bulletin Grande-Bretagne</p>	 <p>Météo des secteurs (4 n°/an - 3 France et 1 international)</p>
---	--	---	--

... offrant aux entreprises une pertinence et une réactivité sans égales

Fort de sa présence effective sur le terrain et de sa capacité d'analyse sectorielle, Euler Hermes a la totale maîtrise du processus d'analyse et de décision. La logique de transversalité des compétences appliquée au niveau international permet à Euler Hermes de répondre rapidement, partout dans le monde, aux demandes de ses clients mais également de les anticiper. Car le « business model » du groupe implique que les décisions soient prises par les interlocuteurs internes les mieux placés pour appréhender le risque. C'est donc la structure d'Euler Hermes « la plus proche géographiquement du risque », c'est-à-dire la plus à même d'évaluer la réalité du terrain, qui analyse le risque et prend l'ensemble des décisions relatives à ce risque. Cette stratégie de proximité s'applique aussi pour les règlements de conflit puisque ce sont les équipes de spécialistes et de correspondants de l'entité locale d'Euler Hermes qui assureront également la mission de recouvrement si elle est nécessaire.

Faire converger macro et micro-économie



Une information maîtrisée et partagée

Afin d'appréhender et de gérer au mieux les risques, Euler Hermes s'est doté d'une organisation et d'outils communs à l'ensemble de ses filiales. Ce choix permet une analyse des risques pertinente et en temps réel, accroît le pouvoir décisionnel des experts et améliore la qualité du service rendu à ses clients.

L'information propriétaire

Euler Hermes dispose d'une base de données exclusive à forte valeur ajoutée destinée à ses clients. Elle comprend des informations sur 40 millions d'entreprises suivies à travers le monde. A l'inverse de ses concurrents, le groupe a choisi d'en faire bénéficier ses seuls assurés au travers de leur contrat d'assurance-crédit. Cette propriété exclusive garantit un niveau de qualité et d'actualisation optimal de l'information.

Le « Grade » : un système spécifique d'évaluation des entreprises

Le « Grade » est une synthèse des informations sur l'ensemble des entreprises suivies, disponible à partir de sa base de données propriétaire, commune à l'ensemble des filiales. Son suivi est permanent puisque les informations qu'elle contient sont continuellement enrichies et réajustées en fonction de l'évolution des entreprises.

Réalisé à partir d'une évaluation multicritère, suivant un modèle valable dans tous les pays, le « Grade » prend en compte les éléments financiers, la qualité du management, les perspectives de croissance et la stratégie de l'entreprise.

Le travail d'investigation et d'analyse est systématiquement effectué par des experts locaux qui notent les entreprises en fonction de leur situation financière.

Le « Grade », qui reflète l'état financier de ces 40 millions d'entreprises, est un des outils de référence sur lequel s'appuient les arbitres d'Euler Hermes pour évaluer, apprécier et suivre l'évolution des risques acheteurs.

Les « Notes Pays » : une mesure du risque géopolitique et économique

La « Note Pays » est destinée à mesurer le risque dans sa dimension géopolitique et économique. Un Comité risques analyse en permanence la situation de chaque pays en fonction des problèmes économiques ou politiques les affectant, et définit des notes (échelle de notes à 6 niveaux : AA / A / BB / B / C / D, AA étant le meilleur niveau). Ce classement constitue un premier tamis avant toute demande de couverture et influe sur les conditions de garanties accordées.

Un système de gestion des risques intégré et partagé

Euler Hermes s'est doté d'un système de gestion des risques totalement intégré et partagé par les différentes structures du groupe. Ce système associe aux informations contenues dans le « Grade », des outils d'arbitrage et de décision permettant aux experts de déterminer et d'analyser rapidement la nature et le niveau de risques encourus par les clients. En augmentant, grâce à cet outil unique, la capacité et la rapidité de ses experts à analyser le risque et à proposer des solutions personnalisées, Euler Hermes améliore en permanence la qualité de son expertise et son potentiel dans le travail d'analyse des risques.

L'expertise d'Euler Hermes en ligne

Les technologies de l'information jouent un rôle prépondérant dans la gestion des contrats d'assurance-crédit. Eolis est le service en ligne mis en place par Euler Hermes à l'attention de ses clients et de ses courtiers. Accessible via Internet, Eolis permet aux assurés de gérer efficacement leur poste clients et aux distributeurs de suivre la situation de leurs clients. Avec Eolis, les entreprises peuvent effectuer des demandes de garantie et obtenir des réponses rapides. Evolutif, Eolis s'enrichit continuellement de nouvelles fonctionnalités afin d'être au plus près des attentes des clients. Par exemple, au Royaume-Uni, Eolis intègre deux services complémentaires : « Traffic Light Report », profil de risque codifié par couleurs, et « Reasons for Decisions » décrivant les raisons d'une limitation ou d'un refus de garantie. En France, Eolis s'est enrichi de nouveaux services, « Eolis Premium », qui permettent d'effectuer, de façon automatisée, un balayage des encours clients afin de vérifier leur adéquation avec les niveaux de couverture. Disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et en 15 langues, Eolis a enregistré en 2007 environ 8 300 requêtes de limites de crédit par jour. Utilisée par les clients de onze filiales – France, Suisse, Espagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, les trois pays scandinaves, Hong Kong et Singapour –, la plateforme devrait être étendue à toutes les entités du groupe fin 2009.

En 2007, Euler Hermes a franchi une étape supplémentaire avec la mise en place de Smartlink, une nouvelle solution destinée à fluidifier l'accès à l'information et la gestion des contrats de ses clients les plus actifs. Smartlink instaure une relation directe entre les systèmes d'information des clients et ceux d'Euler Hermes. Nul besoin désormais de passer par une interface extérieure pour l'ensemble des procédures couvrant la gestion des demandes de limites puisque les systèmes sont directement connectés. Lancée en Allemagne, cette application sera rapidement étendue à l'ensemble des filiales d'Euler Hermes.

Euler Hermes : dates-clefs

1893

- Les Etats-Unis créent l'assurance-crédit avec la fondation de la compagnie ACI

1917

- Fondation de Hermes Kreditversicherung en Allemagne

1927

- Fondation de la Sfac en France

1964

- La Sfac se diversifie dans l'affacturage avec la création de SFF (Société Française de Factoring)

1992

- Premier accord de coopération entre la Sfac et Hermes

1993

- La Sfac prend le contrôle de l'assureur-crédit belge Cobac

1996

- AGF devient l'actionnaire majoritaire de la holding Sfac qui prend le nom d'Euler
- Euler acquiert les assureurs-crédit Trade Indemnity (Royaume-Uni) et ACI (Etats-Unis)
- Le groupe d'assurance allemand Allianz devient actionnaire majoritaire d'Hermes

1998

- Allianz devient l'actionnaire majoritaire d'AGF
- Euler prend le contrôle de l'assureur-crédit italien Siac
- Hermes crée une filiale en Scandinavie

1999

- Création d'Eurofactor suite à la fusion de SFF et Slifac (Crédit Lyonnais)
- Accord de coopération international avec Hermes

2000

- Introduction d'Euler au Premier Marché de la Bourse de Paris

2002

- Acquisition d'Hermes par Euler. Le nouveau groupe est leader mondial de l'assurance-crédit

2003

- Le groupe et toutes ses filiales adoptent le nom Euler Hermes

2004

- Développement des opérations en Chine et en Europe du Sud (Grèce, Portugal, Maroc)
- Cession de la participation dans Eurofactor au Crédit Agricole

2005

- Euler Hermes rachète ses filiales du Benelux à 100% et s'implante en Russie, en Inde, en Turquie et dans les pays baltes

2006

- Acquisitions en Irlande, Australie et Nouvelle-Zélande. Ouverture d'un bureau à Dubaï

2007

- Acquisitions de UMA, spécialiste américain du recouvrement, et d'un tiers du capital de ICIC, leader israélien de l'assurance-crédit. Ouverture d'une filiale à Buenos Aires, en Argentine

Les hommes d'Euler Hermes

Le Directoire d'Euler Hermes, présidé par Clemens von Weichs, se compose de cinq membres :

Clemens von Weichs, Président du Directoire

Clemens von Weichs préside le Directoire du groupe Euler Hermes depuis juillet 2004. Outre la supervision d'ensemble des activités du Groupe, il prend en charge l'Audit Interne, la Communication et la carrière des cadres dirigeants. Il supervise les activités du Groupe aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, en Belgique, en Italie et aux Pays-Bas.



Né en Allemagne en 1952, il est diplômé en Droit de l'Université de Bonn. Il a commencé sa carrière en 1980 au sein du Groupe Gerling où il a occupé différents postes de management de la branche réassurance. En 1994, il prend la direction du service Réassurance du groupe Allianz AG. En 1999, il prend en outre la responsabilité du service Assurance Voyage et participe ainsi à la fusion avec le groupe suisse Elvia pour former le groupe Mondial Assistance. Membre du Directoire de Hermes Kreditversicherung (Allemagne) à partir de juillet 2001, il est nommé Président du Directoire d'Euler Hermes Kreditversicherung (Allemagne) en juillet 2002.



Gerd-Uwe Baden, membre du Directoire

Gerd-Uwe Baden, par ailleurs Président du Directoire d'Euler Hermes Kreditversicherung (Allemagne) depuis mai 2004, supervise la fonction Risques et Engagements au niveau du Groupe.

Né en Allemagne en 1955, il est diplômé en Droit et en Management de l'Université de Hambourg. Il a commencé sa carrière en 1985 comme consultant en management spécialisé dans le secteur assurances chez McKinsey & Company. En 1991 il est nommé au Comité de Direction de la filiale du groupe Allianz, Deutsche Versicherung, en charge de la Direction Organisation et Administration puis de la direction Clientèle privée. Gerd-Uwe Baden était Président du Conseil d'Administration d'Allianz Suisse entre janvier 1998 et mai 2004.

Nicolas Hein, membre du Directoire

Nicolas Hein a été nommé Directeur Financier du Groupe Euler Hermes et membre du Directoire en mars 2004.

Il est né au Luxembourg en 1959 et diplômé en Economie de l'Université Libre de Bruxelles. Il commence sa carrière en 1982 chez Price Waterhouse Benelux avant de rejoindre le groupe Olivetti pour une période de sept ans. En 1993 il a rejoint Medeol (Eridania Beghin-Say) en tant que contrôleur financier à Bruxelles avant de devenir

Directeur financier à Paris en 1995. De 1999 à 2001 il occupe également le poste de Directeur Financier pour Cerestar. Entre 2001 et 2004, Nicolas Hein était Directeur Financier du groupe Quick.



Michael Hörr, membre du Directoire

Michael Hörr rejoint le groupe Euler Hermes en qualité de Directeur des Opérations en septembre 2007. Il est nommé membre du Directoire en janvier 2008, en charge des Opérations et de l'Informatique.

Michael Hörr, né en 1964 (à confirmer), de nationalité allemande, est diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises de Montpellier. En 1989 il intègre le groupe Allianz où il partage son activité entre la France et l'Allemagne. Dans le cadre du rapprochement entre Allianz et AGF en 1998, il rejoint cette dernière comme Directeur informatique d'AGF Assurances en charge de l'intégration des systèmes non vie. Directeur de l'activité courtage global et de l'assurance spatiale depuis 2002, il est nommé responsable de l'entité Santé et prévoyance collectives au sein d'AGF en 2006.



Michel Mollard, membre du Directoire

Michel Mollard a été nommé Président du Directoire de la filiale française Euler Hermes Sfac en juillet 2006. Il est responsable du développement commercial du Groupe Euler Hermes.

Né en France en 1964, il est diplômé de l'Ecole Polytechnique, de l'Ecole Nationale Supérieure de Techniques Avancées et est Docteur ès sciences économiques (IEP Paris). Après avoir commencé sa carrière au ministère de la Défense de 1988 à 1992, il la poursuit à la Direction du Trésor où il est nommé en 1995 Chef du Bureau « Prêts du Trésor, Maghreb, Moyen-Orient, Asie ». En 1998 il devient Directeur Général Adjoint de Sofaris, avant de rejoindre en septembre 2001 Euler Hermes en tant que Directeur Stratégie Groupe et membre du Directoire.

Quelques définitions pour mieux comprendre un contrat

- **La durée de crédit** : C'est le délai de paiement fixé par l'assuré à son client lors de la facturation et qui doit figurer sur la facture. Ce délai est en général de 90 jours. La durée maximum de crédit initial figure dans les conditions particulières du contrat.
- **L'encours** : C'est le montant dû, à une date donnée, par un client à son fournisseur. L'encours est donc le risque que l'assuré porte sur un client à l'instant T.
- **Les agréments** : Ce sont les garanties accordées à l'assuré sur ses encours clients. Ils sont rétroactifs à la date de prise d'effet du contrat pour autant que les facturations soient postérieures à celle-ci. La rétroactivité est une souplesse qui permet notamment au nouvel assuré d'étaler ses demandes de garanties lors de la mise en place du contrat, l'assuré devant effectuer des demandes sur tous ses clients dont l'encours est supérieur à la limite du « non dénommé » dans un temps relativement court.
- **Clients non dénommés** : Garanties accordées d'office, sans demande d'agrément préalable, pour des clients à faible encours de crédit. La limite de cet encours est prévue aux conditions particulières du contrat ; elle se situe en moyenne entre 5 000 et 8 000 euros selon l'activité et les spécificités de l'assuré.

Pour prétendre à cette garantie en non dénommé, l'assuré doit avoir effectué au préalable deux vérifications : son client n'est pas en état de manquement vis-à-vis de lui-même et il ne figure pas dans la liste confidentielle (LC).
- **Clients dénommés** : sur lesquels l'assuré a obtenu une garantie supérieure à la limite du montant du « non dénommé » fixée à son contrat. L'agrément est alors surveillé par la Direction des Engagements pendant toute sa durée.
- **La liste confidentielle** : La liste confidentielle (LC) est un recueil d'entreprises pour lesquelles la garantie de la compagnie est subordonnée à un accord spécial de l'arbitrage. Si son client figure sur cette liste, l'assuré doit nous interroger pour bénéficier de notre garantie. Afin de bénéficier de la mise à jour mensuelle, automatique et gratuite des entrées et sorties de LC, l'assuré doit créer son « répertoire » dans lequel il fait figurer chaque client en LC.

- **L'impayé** : L'impayé doit être déclaré dans un certain délai à compter de l'échéance de la facturation. Ce délai varie de 15 à 30 jours selon les contrats et correspond au temps mis pour que l'assuré soit informé de l'incident. L'impayé déclenche l'état de manquement. A partir de l'état de manquement, les nouvelles livraisons ne sont plus garanties. Il y a donc un délai entre le moment où la traite est impayée et le moment où l'état de manquement commence. S'il y a prorogation, ce délai est prolongé d'autant (45 à 60 jours maximum selon les contrats).
- **Les prorogations** : L'assuré peut accorder à son client une ou plusieurs prorogations dans la limite de 45 à 60 jours selon le contrat. La prorogation supprime l'impayé (ou décale l'état de manquement).
- **Règlement judiciaire** : Procédure judiciaire française prononcée par un tribunal à l'encontre d'une entreprise en état de cessation de paiement. Cette procédure mise en place par la loi de 1985 est destinée à permettre le maintien de l'activité de l'entreprise et l'apurement de son passif.
Le jugement d'ouverture d'une procédure de règlement judiciaire est une des matérialisations de l'insolvabilité déclarée qui constitue l'un des faits générateurs de nos indemnisations suite à des créances impayées.
- **Liquidation judiciaire** : Jugement prononcé par un tribunal français à l'encontre d'une entreprise visant à sa liquidation lorsqu'il est estimé qu'aucun plan de redressement ne peut être mis en place. Le règlement judiciaire est une des matérialisations de l'insolvabilité déclarée qui constitue l'un des faits générateurs de nos indemnisations suite à des créances impayées.
- **Minimum de prime** : C'est le montant minimum de prime qui sera facturé à l'assuré quel que soit le chiffre d'affaires réalisé pendant l'exercice. Si le montant n'est pas atteint à la fin de l'exercice, l'assuré doit verser un complément de minimum de prime.
- **Le versement de garantie** : Montant obligatoirement versé par l'assuré à la signature du contrat. Il conditionne le démarrage du contrat et correspond à la prime due avant la première facturation.