

# News & Events

## Financial Business Days 10-11 décembre • De Montil, Affligem

Le salon professionnel 'Financial Business Days' s'adresse aux managers financiers ainsi qu'à toute personne impliquée dans la stratégie financière d'une société. Nouveau programme et nouveau lieu pour la quatrième édition de ce forum, haut lieu de la connaissance et pôle d'attraction du savoir-faire. Au menu également, un programme varié de conférences et de séminaires spécialisés. CRiON y anime un workshop orienté sur la pratique.

Pour toute information, surfez sur [www.fbd-forum.be](http://www.fbd-forum.be).



Stand CRiON: 307

Workshop CRiON 'Quelle norme utiliser pour évaluer les résultats de votre gestion de débiteurs? Mercredi 10 décembre, 16h15

## Equipe de gestion financière de l'année 2003

En décernant un prix à l'Equipe de gestion financière de l'année, CRiON, la revue professionnelle des gestionnaires financiers 'Financieel Management', en collaboration avec ING, TriFinance, Kanaal Z et De Tijd entendent récompenser les efforts consentis par les collaborateurs financiers d'une entreprise en matière de stratégie financière novatrice et efficace.

Un jury professionnel sélectionne trois finalistes dont un gagnant, sur base des études de cas envoyées par les candidats. Au cours de la cérémonie de remise du prix qui aura lieu le 10 décembre (Financial Business Days, De Montil, Affligem), les trois finalistes seront présentés et le gagnant recevra une œuvre d'art ainsi que des chèques formation d'une valeur de 5000 euro.

Pour toute information complémentaire, surfez sur [www.fm.be](http://www.fm.be).

## Gerling NCM fait peau neuve et s'appelle désormais Atradius

La structure de l'actionariat de Gerling NCM a été fondamentalement modifiée. Swiss Re a augmenté ses parts de 25% pour atteindre 47,5% et la part de Deutsche Bank se chiffre actuellement à 35 %. Le solde des actions est entre les mains de la Compañía Española de Seguros y Reaseguros de Crédito y Caución (le quatrième assureur-crédit du monde) (7%), de Sal Oppenheim (7%) et du Gerling Group qui a réduit sa part, passant de 56 % à 3 %.

L'assureur-crédit a nommé Paul-Henri Denieuil au poste de CEO, une fonction qu'il occupait autrefois au sein du Groupe Euler. Changement de raison sociale également pour le groupe qui s'appellera désormais Atradius, un nom qu'il compte introduire lors de la nouvelle année.

## Update risques politiques

Evolutions notoires:

- On observe une amélioration du risque crédit dans plusieurs états d'Europe de l'Est (Lettonie, Lituanie, Slovaquie, Russie et Ukraine) tandis que dans d'autres pays d'Europe de l'Est, notamment en Hongrie et en Pologne, on enregistre une tendance inverse. Les ratings pour la Hongrie (moderate) et la Pologne (medium) sont momentanément inchangés mais on s'attend à une augmentation imminente.
- Au Portugal, le risque crédit est passé de low à moderate.

An **AON** Company



Maaltemeers 84, 9051 Gent  
T. 09 244 62 62 F. 09 244 62 63  
[info@crion.com](mailto:info@crion.com) [www.crion.com](http://www.crion.com)

# Incredible

c r e d i t m a n a g e m e n t n e w s l e t t e r

EDITORIAL - Jean-Louis Coppers, Administrateur Délégué CRiON

## Combien de temps le gouvernement compte-t-il s'en tenir à un contrôle passif?

En cas de défaut de paiement dans les 30 jours suivant une livraison, le fournisseur a le droit de porter en compte des intérêts de retard, sauf si les parties en ont convenu autrement. Ainsi le stipule la loi, toutefois sans résultats! Les arriérés de paiement croissent dans des proportions inquiétantes, avec toutes les conséquences à la clé. Quant au gouvernement, il exerce un contrôle passif! Quand va-t-il lancer une campagne de sensibilisation incitant les clients à payer leurs factures à temps?

4 ième année - novembre 2003

### S O M M A I R E

#### P2 - Consultancy

Cinq règles d'or pour garantir la couverture de votre préjudice par votre assureur-crédit

#### P3 - Services

NMB-Heller: Une société de services qui ne se limite pas à l'affacturage

#### P4 - News & Events

- Financial Business Days
- Equipe de gestion financière de l'année 2003
- Gerling NCM fait peau neuve et s'appelle désormais Atradius
- Update risques politiques

Incredible est le bulletin d'information de CRiON, courtier spécialisé en assurance-crédit et consultant en gestion de crédit. CRiON cherche à donner une vue sur les évolutions les plus récentes dans le domaine de la gestion de crédit en général et de l'assurance-crédit en particulier.



Le 7 août 2002, la directive européenne du 29 juin 2000 relative à la lutte contre les retards de paiements lors de transactions commerciales était promulguée en loi belge. Celle-ci stipule qu'en cas de non-paiement au cours des 30 jours suivant la réception de la facture ou la réception des marchandises, le client en défaut de paiement est immédiatement – c.-à-d. sans mise en demeure officielle par le fournisseur concerné – redevable d'intérêts de retard, sauf si le fournisseur et le client en ont convenu différemment. En introduisant cette mesure, les autorités européennes et belges espéraient mettre un terme au volume croissant des arriérés de paiement.

### Chiffres alarmants

L'effet escompté se fait attendre. C'est ce qui ressort d'une étude effectuée par Graydon en Belgique: la loi est peu appliquée, voire pas du tout. Seulement sept pourcent des entreprises ont adapté leurs conditions de vente à la nouvelle loi. Et les quelques entreprises qui s'y sont attelées, constatent que dans à peine 4 % des cas les paiements s'effectuent plus rapidement.

Le retard moyen de paiement continue de croître, avec les conséquences que cela entraîne! Le nombre record de faillites actuellement recensé n'est pas uniquement dû à la faible conjoncture économique. Les délais de paiement particulièrement longs mettent les fournisseurs dans une situation financière plus que précaire. En Europe, un cas d'insolvabilité sur quatre est dû à

des arriérés de paiement. Conséquence, les créances en souffrance se chiffrent chaque année à 23,6 milliards d'euro et 450.000 emplois sont sacrifiés!

L'augmentation des retards de paiement est l'élément déterminant de la spirale: si le client du fournisseur A paie trop tard, ce dernier, lui-même client du fournisseur B, règlera ses factures en retard. On assiste ainsi au classique effet domino qui entraîne dans son sillage un nombre croissant de fournisseurs, et en particulier des petites entreprises.

### Campagne de sensibilisation

Ce cercle vicieux doit être interrompu d'urgence! A mon avis, le gouvernement doit agir sans attendre et ne peut se contenter d'initiatives qui se limitent à légiférer. J'irais même plus loin: compte tenu du très

faible impact de la loi dont il est question ci-dessus, nous ne pouvons espérer résoudre le problème avec de nouvelles lois. Le gouvernement ne devrait-il pas utiliser d'autres moyens tels que des campagnes

de sensibilisation à grande échelle?

Dans la foulée des campagnes contre le tabagisme ou de sélection des déchets, pourquoi ne pas nous mobiliser à payer nos factures dans des délais corrects? Une campagne de sensibilisation bien pensée pourrait amorcer un changement radical dans l'évolution de l'épineux problème des paiements en retard.

**Solutionner le problème avec une nouvelle législation sera loin d'être la panacée.**

# Consultancy

## Cinq règles d'or pour garantir la couverture de votre préjudice par votre assureur-crédit

On dit qu'en période de conjoncture économique difficile, comme c'est le cas actuellement, les assureurs-crédit sont moins souples et les assurés doivent essayer davantage de 'n'jet' de la part de leurs assureurs. Rumeur ou vérité? Reste à voir. Par contre, l'expérience nous apprend que vous disposez de moyens pour éviter que votre assureur ne refuse de couvrir votre risque.

Pour vous y aider, voici quelques règles d'or:



### 1. Prenez une couverture optimale

Prendre les mesures pour éviter tout risque d'insolvabilité est au moins aussi important que de souscrire à une assurance-crédit couvrant les dommages financiers d'un risque d'insolvabilité. Quelques conseils d'ordre pratique:

- Veillez à appliquer des conditions générales de vente cohérentes qui tiennent notamment compte des particularités de l'appareil juridique du pays de votre client. Sachez que vous pouvez exclusivement invoquer vos conditions générales de vente si vous les avez communiquées à temps à votre acheteur. Imprimez-les sur vos factures mais également sur vos offres, bons de commande et confirmations de commande.
- Veillez à respecter certaines formalités dans votre relation avec votre client. Nous vous conseillons de confirmer par écrit, par courriel par exemple, toute modification d'offre ou de contrat. Cette précaution peut s'avérer utile si vous êtes amené à prouver la validité de toutes les conditions de couverture de votre police.
- Veillez scrupuleusement à la gestion de vos débiteurs; suivez les délais contractuels de paiement à la lettre.

### 2. Considérez votre assureur-crédit comme un allié

Votre assureur-crédit couvre les risques d'insolvabilité mais peut également jouer un rôle de prévention. Il dispose de précieuses informations et peut vous renseigner sur la situation économique d'un pays, la situation financière d'un client, etc. Dans cette optique, la transmission, à votre assureur-conseil, d'informations relatives à vos clients doit être envisagée comme une valeur ajoutée plutôt que comme une obligation. Communiquez à votre assureur un maximum d'informations récentes sur (vos relations avec) votre client, même en-dehors des cas où le risque augmente.

### 3. Apprenez les règles du jeu

Sachez que lorsque vous comptez prétendre à une indemnisation, c'est à vous qu'incombe la charge de la preuve que toutes les conditions de couvertures sont remplies. En outre, vous devez prouver que les exclusions figurant dans la police d'assurance ne sont pas applicables au risque d'insolvabilité dont il est question. Si votre client invoque une contestation technique, c'est encore à vous d'en prouver l'absence de fondement. C'est la raison pour laquelle nous insistons sur l'application de certaines formalités dans la relation avec votre client. Enfin, en cas de contestation technique, procédez sans tarder à une expertise.

### 4. Ne facilitez pas trop la tâche à votre assureur

Si en cas de contestation technique, votre assureur exige que l'affaire soit jugée dans le pays du client en défaut, assurez-vous que cette mesure figure bel et bien dans votre police. Dans la plupart des cas, un arrangement à l'amiable suffit. Lorsqu'un jugement s'impose, la compétence territoriale du tribunal chargé d'arbitrer le différend n'est généralement pas stipulée dans la police. Une procédure devant un juge belge suffit.

### 5. Ne craignez pas la confrontation

Si vous et votre assureur ne parvenez pas à un arrangement à l'amiable, n'hésitez pas, par crainte de mettre en péril votre bonne entente avec votre assureur, à entamer une procédure juridique. Il existe plusieurs alternatives à un jugement quant au fond:

- l'arbitrage: cette forme de règlement de différend – stipulée dans de nombreuses polices – garantit un traitement rapide et efficace pour les deux parties, par des arbitres familiarisés avec l'assurance-crédit.
- Procédure en référé: la procédure en référé n'a pas pour objectif de régler le fond du problème mais peut constituer un tremplin vers une solution.

# Services

## NMB-Heller

### Une société de services qui ne se limite pas à l'affacturage

Les PME ont de plus en plus de difficultés à trouver des moyens financiers. Soucieuse de remédier à ce problème, NMB-Heller propose plusieurs solutions intéressantes. En tant que société d'affacturage, elle finance non seulement des créances commerciales mais également du stock. En outre, elle s'intéresse aux perspectives d'avenir des entreprises, pour lesquelles plusieurs critères de qualité tels que l'évaluation du management sont déterminants. Cette démarche permet d'octroyer d'importants crédits à des entreprises dotées de moyens propres relativement limités.



Au cours des dernières années, le problème du financement de PME sur le marché belge s'est accentué. Lorsqu'un banquier octroie un crédit, il analyse en priorité les bilans des années précédentes et le volume des moyens propres. La faible conjoncture économique et les Directives européennes (Bâle II) contraignent les banques à agir de la sorte.

Les fournisseurs de capitaux sont davantage intéressés par d'importantes participations dans des organisations matures; quant à la Bourse, cela fait un bon moment qu'elle ne sert plus d'instrument de financement des PME. Conséquence: on assiste à la naissance d'une niche 'intermédiaire' dans laquelle des intervenants tels que NMB-Heller se positionnent comme nouveaux partenaires.

### Présence à un niveau local

Le groupe NMB-Heller est l'une des plus grandes sociétés de services financiers d'Europe spécialisées dans le financement de capitaux destinés au cycle d'exploitation. S'occupant à l'origine de financement de débiteurs ainsi que de financement d'achats et de stocks, la société se profile actuellement comme partenaire 'all finance' pour les entreprises établies en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, en Grande-Bretagne, en Pologne, en Tchéquie et en Slovaquie.

Vous exportez vers nos pays limitrophes et/ou sur le marché très prometteur d'Europe centrale? La présence dans ces pays de NMB-Heller vous offre une meilleure garantie que les sociétés d'affacturage qui y travaillent par l'intermédiaire d'agents de représentation. Une de vos filiales installées dans l'un de ces pays recherche un financier local ? NMB-Heller peut également vous aider.

### Factoring 'plus'

Le financement de créances commerciales diminue les besoins en capital d'exploitation. Ce qui est un avantage incontestable. La facture reste cependant l'élément conclusif du cycle d'exploitation. Avant de pouvoir facturer, les sociétés de biens doivent franchir une étape – généralement longue – de production et de constitution de stocks. Ces cycles exigent également des financements considérables. Pour couvrir ceux-ci NMB-Heller propose le financement d'achats et de stocks.

### Critères de qualité

Dans certains cas, NMB-Heller consent en outre des prêts de cash-flow, c'est-à-dire des prêts non directement liés aux actifs. Par exemple lorsque la société a des besoins généraux en capitaux d'exploitation ou encore, dans le cadre de financement de fusions, reprises, buy-outs et buy-ins.

**Crédits importants pour les entreprises dotées de moyens propres relativement limités**

NMB-Heller s'intéresse particulièrement aux perspectives d'avenir des sociétés: les critères de qualité tels que l'évaluation du management et les actifs sont déterminants. Cette approche permet de consentir des crédits relativement importants à des sociétés dotées de moyens propres limités, dus par exemple à des investissements suite à une croissance explosive.

*Pour tout renseignement, surfez sur [www.nmb-heller.be](http://www.nmb-heller.be), contactez sans engagement votre conseiller CRION au n° 09/244.62.62 ou par courriel: [info@crion.com](mailto:info@crion.com).*