

Le rôle (de pionnier) du courtier

En période de faible conjoncture, les entreprises nécessitent plus que jamais une assurance-crédit qui les protège contre l'insolvabilité de leurs clients. Si au cours de cette période, les assureurs-crédit augmentent leurs primes et si les limites de crédit sont sous pression, on risque une inadéquation entre l'offre des assureurs et la demande des entreprises. En tant que courtier spécialisé en assurance-crédit, CRION joue un rôle important, d'abord comme intermédiaire entre l'assuré et l'assureur, ensuite comme initiateur de la gestion de crédit.



Les assureurs-crédit n'ont pas le vent en poupe. Alors que le nombre croissant de faillites provoque une augmentation sensible des sinistres, le krach boursier a lui, entraîné dans sa chute les investissements des assureurs. Par ailleurs, la politique de crédit de plus en plus contraignante imposée par les banques provoque un glissement du crédit bancaire vers le crédit fournisseur: faute de moyens alloués par les banques, les entreprises diffèrent davantage leurs paiements à leurs fournisseurs. Conséquence: risque accru pour les assureurs-crédit qui se voient contraints d'augmenter leurs primes.

Equilibre

Conscient de la complexité de la situation des assureurs, je me dois toutefois de souligner leur rôle prédominant. Plus que jamais, les entreprises nécessitent une assurance-crédit qui les protège contre l'insolvabilité de leurs clients. Pour les assureurs-crédit, cette crise est l'occasion de convaincre les entreprises du bien-fondé de l'assurance-crédit et de les fidéliser. L'indemnisation de l'assureur-crédit suite à la faillite d'un client ne reste-t-elle pas l'argument le plus convaincant?

Cette crise est l'occasion de convaincre les entreprises du bien-fondé de l'assurance-crédit et de les fidéliser

Dans la négociation des primes d'assurances et lignes de crédit pour nos clients, nous recherchons toujours l'équilibre entre les intérêts de l'assuré et ceux de l'assureur. Car nous sommes convaincus que l'assurance-crédit est un outil de gestion essentiel au succès d'une entreprise. C'est dans cette optique que CRION a récemment pris plusieurs initiatives visant à développer l'assurance-crédit en particulier et la gestion de crédit au sens large.

Initiatives

La première porte sur une étude menée par le 'Centre for European Policy Studies' à la demande de CRION et de la Commission européenne, sur la pénétration et l'expérience de l'assurance-crédit dans les différents pays européens. Cette étude vise à mettre en lumière les raisons qui motivent ou non les

entreprises à souscrire à ce type d'assurance. Les premiers résultats sont actuellement traités pour formuler des recommandations au Conseil des Ministres qui abordera le thème de l'assurance-crédit au cours du prochain sommet européen prévu début 2003.

Par ailleurs, nous soutenons les événements initiés par le 'Financiel Management' (la revue professionnelle pour les directeurs financiers, publiée par le Financiel Economische Tijd). Citons entre autres les causeries en entreprises au cours desquelles un Chief Financial Officer en vue accueille des directeurs financiers dans son entreprise et leur fait part de son expérience dans un domaine actuel de stratégie financière. Mentionnons enfin la création du "Prix de la meilleure équipe de gestion financière de l'année" qui sera décerné pour la première fois au cours de la prochaine édition du salon professionnel 'Financial Business Days'.

Jean-Louis Coppers, administrateur délégué CRION

Pour toute information complémentaire sur ces événements, lire p. 4 ou consulter le site www.crion.com ou www.fm.be

Services

Navis

En principe, les sociétés disposent de deux moyens pour effectuer ou recevoir des paiements de l'étranger : soit elles effectuent leurs transactions via leur compte à vue classique, soit elles ouvrent un compte local dans le pays concerné. Chaque formule a ses avantages et ses inconvénients. La BBL a développé Navis, un moyen de paiement qui combine les avantages des deux formules.



Pour effectuer ou recevoir des paiements de la zone euro, on dispose en principe de deux possibilités. Soit on règle ses transactions via son compte à vue classique, soit on ouvre un compte local dans le pays où l'ont effectuée suffisamment d'opérations. Chaque formule a ses avantages et ses inconvénients.

Dans le premier cas, il s'agit de simples transactions frontalières. La gestion reste très simple puisque l'ensemble de la transaction s'effectue via un seul compte. Etant donné qu'en général, ce type d'opération s'effectue via une ou plusieurs banques intermédiaires, le donneur d'ordre ne dispose que de peu d'informations sur la date à laquelle le compte du bénéficiaire est crédité. En outre, les frais peuvent être relativement élevés.

Si vous effectuez ou recevez de nombreux paiements à partir d'un pays donné, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte pour effectuer vos transactions sur place à des tarifs nettement plus avantageux. L'accès direct au clearing local accélère les procédures de paiement tout en permettant une plus grande transparence. Le revers de la médaille se situe au niveau du contrôle et de la gestion des comptes : ceux-ci s'avèrent plus complexes dans les différentes banques locales.

Afin de pallier ces inconvénients, la BBL a développé un instrument de banking électronique capable de relier vos comptes internationaux de façon à permettre une gestion centralisée. Il s'agit du Navigator Single (Navis).

Tarif préférentiel

Le secret de Navis réside dans le programme 'Ambassador' qui offre un accès direct aux systèmes de clearing dans les pays dans lesquels vous êtes actifs. Structuré comme un compte local, l'Ambassador est en réalité un numéro de référence technique par lequel vous effectuez ou recevez vos paiements vers - ou depuis - l'étranger. Les fonds sont directement versés ou débités de votre compte en Belgique, sans intermédiaire. D'où les tarifs avantageux.

Les frais de gestion sont couverts par un abonnement mensuel par Ambassador. Pour être rentable, il faut effectuer un certain nombre de transactions par an. On estime qu'une centaine de mouvements vers un pays constitue une base annuelle suffisante.

Pour pouvoir bénéficier du tarif avantageux de Navis, les ordres de paiements doivent être envoyés par voie électronique. Seuls les transferts sont pris en compte. Les chèques ou traites que vous recevez de l'étranger peuvent toujours être encaissés sur le compte Navis en Belgique. Cependant, si vous souhaitez les encaisser au tarif local sur le lieu d'émission, vous avez la possibilité de passer par un vrai compte de centralisation. Cette transaction n'est pas possible via un compte Ambassador.

Simple simulation

Vous désirez savoir si Navis est une solution adaptée à vos besoins ? La BBL a mis au point un simulateur. Les conseillers BBL vous calculent trois options – comptes locaux, transactions frontalières, Navis – sur base du nombre de transactions et du montant moyen par transaction et vous proposent la formule la plus avantageuse pour votre entreprise. Dans certains cas, la formule consiste en une combinaison des différentes options.

A l'avenir, le nombre de pays appliquant les transactions Navis sera étoffé. Actuellement, le Navis est opérationnel en France, aux Pays-Bas, en Allemagne, au Luxembourg, en Espagne, au Portugal, en Grande-Bretagne et en Italie.

Pour toute information complémentaire, consultez le site www.bbl-entreprise.be ou contactez votre consultant CRION.

Case



Basell

Lorsque BASF et Shell décidèrent de fusionner une partie de leurs activités, elles optèrent pour une rationalisation de leurs processus de gestion. Ainsi, elles uniformisèrent la gestion de crédit pour toutes les filiales de la société fusionnée. Une mission à grande échelle pour laquelle elles firent appel aux services de CRiON. Les consultants CRiON assistèrent les analystes crédit de Basell pour fixer les limites de crédit. Ceux-ci formulèrent également une série de suggestions pour l'optimisation des procédures de gestion de crédit de Basell.

Il y a deux ans, BASF et Shell conjuguèrent leur expertise technologique et force de frappe commerciale pour produire et commercialiser une série de matières premières de base pour l'industrie de transformation de matières synthétiques. Basell fut créée à partir des quatre sociétés suivantes : Targor (BASF), Montell (Shell) et Elenac (joint venture de BASF et Shell).

Uniformité et diversité

Cette fusion généra l'uniformisation de plusieurs processus de gestion. Ainsi, il fut décidé d'uniformiser la gestion de crédit au niveau de l'ensemble des filiales européennes des nouvelles sociétés et ce, à partir du centre de coordination financier basé à Bruxelles. Un véritable travail de titan. Par ailleurs, chaque entreprise du groupe fusionné appliquait sa propre gestion de crédit. Ainsi, certaines d'entre elles avaient une assurance-crédit, d'autres pas, les conditions de paiements et procédures de suivi des débiteurs étaient loin de concorder etc.

D'emblée, Basell souscrivit une police catastrophe. En outre, les limites de crédit applicables à l'ensemble du groupe seraient dorénavant définies à Bruxelles par les analystes crédit de Basell. On ne disposait d'aucune information sur la solvabilité des 7.000 clients de Basell, étant donné qu'auparavant, les entreprises du groupe Basell n'avaient jamais défini de limites de crédit. "La collecte de toutes ces informations est un travail gigantesque" souligne Carine Jossart, analyste crédit chez Basell. Elle précise en outre que "pour les débiteurs allemands, il n'existe quasi aucune information commerciale disponible".

Réfléchir et agir

Basell fit appel à CRiON pour définir les limites de crédit de ce dernier groupe de débiteurs. Pendant plusieurs mois, deux consultants de CRiON renforcèrent l'équipe des analystes crédit de Basell pour évaluer

la solvabilité du millier de débiteurs allemands et d'Europe de l'Est de Basell. Au terme d'une formation sur le système d'information de gestion SAP de Basell, les consultants CRiON collectèrent les informations relatives à chacun des dossiers crédit qui leur avaient été attribués et fixèrent un 'credit rating'.

"Ce n'était pas toujours facile" reconnaît Els De Smet, consultante en gestion crédit chez CRiON, "car l'information était rare et fragmentée." Sa collègue Nathalie Nolf ajoute que "la distance qui nous sépare des commerciaux sur le terrain est parfois pesante, en particulier lorsque ceux-ci ne sont pas familiers avec la gestion de crédit."

En dépit de ces contraintes, les analystes crédit de Basell et les consultants de CRiON parvinrent rapidement à constituer un grand nombre de dossiers crédit et à prendre les décisions qui s'imposaient. La confrontation entre les expériences et points de vue des collaborateurs des deux sociétés aboutit à des recommandations intéressantes, permettant d'optimiser les procédures de gestion de crédit. "L'apport de CRiON était particulièrement précieux" souligne Carine Jossart. "En tant qu'externes, ils ont une vision plus objective que nous qui sommes constamment impliqués dans l'organisation. "A ce titre, déclare Neil Gilchrist, Manager du Basell's Finance Service Center, la collaboration avec CRiON fut un réel succès".

Vente et finances

C'est avec fierté que Gilchrist explique la façon dont Basell implique de façon active ses vendeurs dans la gestion de crédit actuelle. D'une part, les commerciaux doivent constituer des prévisions de vente pour chacun de leurs débiteurs. D'autre part, le service financier de Basell organise des journées de formation permettant aux commerciaux de prendre conscience des risques crédit liés à leurs transactions. "En outre, nous nous attelons au développement de notre 'Credit Cube' dans lequel nous centralisons toutes les informations crédit de nos débiteurs. Cette base de données peut être consultée à tout moment par chacun de nos commerciaux" précise Gilchrist.

"La relation étroite entre les commerciaux et les financiers, de même que les nombreuses initiatives de Basell pour optimiser sa gestion de crédit ont valeur d'exemple pour plusieurs entreprises" souligne Jean-Louis Coppers, administrateur délégué chez CRiON. "Nous sommes fiers d'avoir apporté notre pierre à l'édifice" conclut-il.

Events

Equipe de gestion financière de l'année • 28 novembre • Flanders Expo - Gand

En décernant un prix à l'Equipe de gestion financière de l'année, CRION, Financieel Management, les co-sponsors BBL, TriFinance, Kanaal Z et le Financieel Economische Tijd entendent récompenser les efforts consentis par les collaborateurs financiers d'une entreprise en matière de politique financière novatrice et efficace.



Un jury professionnel et un rédacteur financier sélectionnent trois finalistes dont un gagnant, sur la base des études de cas envoyés par les candidats. Le jury professionnel se compose de professeurs d'université (Michel de Samblanx, professeur UA; Piet Sercu, professeur KUL), de directeurs financiers (Marc Grynberg, CFO Umicore, Antoon Van Petegem, CFO Barco; Yvan Van Damme, CFO Uco Textiles), d'un financier du gouvernement (Rudy Aernoudt, Chef Economiste à la Commission européenne) et d'un rédacteur financier (Marc Van Cauteren).

Au cours de la cérémonie de remise du prix qui aura lieu le jeudi 28 novembre (Financial Business Days, Flanders Expo), les trois finalistes seront présentés en détail et le gagnant recevra une œuvre d'art de Corneille ainsi que des chèques formation de l'UAMS et de la 'Tijd Academie'.

Pour toute information complémentaire, consultez www.fm.be.

Financial Business Days • 28-29 novembre • Flanders Expo - Gand

Le 'Financial Business Days' est un salon professionnel qui s'adresse aux directeurs financiers ainsi qu'à toute personne concernée par la stratégie financière d'une entreprise. Ce forum d'échange de connaissances et d'expérience est équipé de 4 espaces de conférences permettant le déroulement d'un programme varié de conférences et de séminaires ciblés, dans les domaines suivants : gestion financière, banque et assurances, contributions, TIC. Par ailleurs, le salon est l'occasion de faire connaissance avec les nombreux exposants proposant leurs services financiers.

En tant que courtier en assurance-crédit et consultant en gestion de crédit, CRION vous y présente ses services et vous y accueille avec ses partenaires le bureau d'avocats Cools (services de recouvrement) et Roel van Hollebeke (conseil en gestion financière). En outre CRION prendra la parole dans l'un des espaces de conférence pour présenter en primeur les résultats de l'étude menée en collaboration avec 'Financieel Management' sur l'impact des lignes de crédit sur les comportements de paiement.

Pour toute information complémentaire, consulter le site www.fbd-forum.be.

CRION - stand: 3407

An **AON** Company

The logo for CRION, featuring a stylized orange arc above the word 'CRION' in a bold, blue, sans-serif font.

Maaltemeers 84, 9051 Gent
T. 09 244 62 62 F. 09 244 62 63
info@crion.com www.crion.com