



Alice de Brem,
VP - Group Head of Market
Management, Commercial
and Distribution



Anne Smadja,
Head of Cartan Trade France



Interviews de :

Alice DE BREM
et Anne SMADJA
de Cartan Trade

additionnelles au travers d'une gamme variée de produits (contrats d'assurance-crédit sur l'intégralité du chiffre d'affaires, de façon ciblée sur certains acheteurs et en complément des contrats existants).

Cartan Trade compte 28 collaborateurs présents sur 4 principaux marchés : la France, l'Angleterre, l'Italie, et le Benelux. Nous distribuons nos solutions en Europe auprès de plus de 70 courtiers et accompagnons, 2 ans après notre création, environ 300 clients de toute taille et plus de 10 milliards d'engagement à ce jour. Après 2 ans, nos actionnaires ont renouvelé leur confiance dans le projet en apportant à Cartan Trade les fonds nécessaires à l'accompagnement de notre très belle croissance. Cette levée de fonds s'accompagne d'une nouvelle feuille de route, avec pour objectif d'accélérer et consolider notre croissance et démontrer ainsi la capacité d'évolution de notre modèle.

Notre dossier Fonction Crédit est consacré à l'anticipation et la gestion des défaillances, au recouvrement et à la gestion du BFR. Pouvez-vous nous rappeler en quoi vos services permettent des gains visibles sur ces 3 domaines ?

[Alice de Brem] Anticiper est le maître mot de la bonne gestion des risques. Cette anticipation passe par une bonne visibilité de la qualité de ses clients pour structurer son panel de clients et identifier les poches de rentabilité à développer. Cette information doit être exploitée de façon optimale pour prendre les bonnes décisions au bon moment. Par exemple, être alerté d'une information négative récente sur un acheteur juste avant la livraison de la marchandise permet d'éviter de nombreux écueils. A l'inverse, être rassuré et informé sur la bonne évolution d'un client permet de concentrer les efforts commerciaux sur des opportunités de développement avec celui-ci. C'est ce que nous proposons à nos clients.

Par ailleurs, confier son recouvrement à un expert tel que Cartan

Cartan Trade est le dernier né des assureurs-crédit. Pouvez-vous nous présenter votre société et les principales réalisations depuis votre lancement en janvier 2022 ?

[Alice de Brem] Cartan Trade est née d'une conviction forte : dans un monde où les crises économiques et politiques se multiplient, les entreprises ont besoin de solutions pour renforcer leur résilience dans un marché d'assurance concentré et en manque de capacités. En combinant solutions traditionnelles et modernes, nous proposons des capacités

Trade permet aux entreprises clientes de ce service de générer des gains significatifs.

A la fois par la rapidité de prise en charge, d'analyse et de lancement des dossiers, facteur clef dans la réussite du recouvrement, mais aussi par le recours à notre réseau de partenaires implantés au plus près des débiteurs, qui connaissent les procédures, la réglementation et les pratiques locales.

Les gains sont également visibles sur la gestion de la trésorerie et l'optimisation du BFR car l'assurance-crédit permet aux Directions Financières de maîtriser les flux de trésorerie et le DSO. Avoir un Credit Management structuré favorise la confiance des partenaires et des établissements financiers, qui peuvent également bénéficier de l'indemnisation en cas de créance financée revenue impayée.

Etant donné la situation économique actuelle en France et à l'international, comment le marché de l'assurance-crédit s'adapte-t-il et quelles sont vos prévisions pour les mois et années à venir ?

[Anne Smadja] Historiquement, les cycles de crise économique étaient relativement espacés, mais ces dernières années, nous observons, comme nos clients, des cycles économiques plus courts et plus intenses. Par exemple, si l'on reprend les événements de ces 4 dernières années, nous avons fait face en France, d'abord à la crise Covid, puis aux impacts du conflit entre la Russie et l'Ukraine (gel des avoirs, inflation, hausse des prix des matières premières...) pour enfin affronter les incertitudes liées à l'environnement politique, augmentant ainsi la pression sur les entreprises et mettant à mal leur résilience.

Face à ces nouveaux défis, nos clients sont amenés à revoir leurs plans stratégiques, à se diversifier, investir de nouveaux marchés et se restructurer. En tant qu'assureur-crédit nous suivons ces évolutions pour offrir nos couvertures et réduire les risques.

A titre d'exemple, nos clients expriment un besoin fort de stabilité des garanties délivrées. Pour y répondre, nous avons intégré plusieurs mécanismes dans nos contrats : la délivrance de garanties non annulables à la demande, ou la couverture de contrats et commandes spécifiques même en cas de dégradation de leur acheteur.

Certains disent que l'assurance-crédit « coûte cher ». Quels seraient vos arguments pour démontrer le ROI d'un contrat par rapport à de l'auto-assurance ?





[Anne Smadja] D'un point de vue factuel, on compare souvent l'indemnisation avec la prime pour estimer le ROI d'un contrat. Cette approche est simple et tangible, mais l'indemnisation n'est pas le seul gain d'un contrat d'assurance-crédit.

Pour avoir une approche plus globale du ROI d'un contrat d'assurance, il faut considérer les économies réalisées sur les autres postes budgétaires de l'entreprise, à commencer par le coût de l'achat d'informations et des agences de recouvrement. Ensuite il faut valoriser beaucoup d'autres gains, certes plus difficiles à quantifier, mais qui sont pourtant bien réels puisque liés à l'utilisation optimale des ressources internes et des gains de productivité tout au long de la chaîne de valeur : gain de temps commercial, de la gestion des comptes clients, et réduction du temps de traitement des dossiers contentieux...

Par exemple, en cas d'impayés, l'entreprise doit souvent trouver une solution dans l'urgence pour pallier l'impact de cet impayé sur sa trésorerie en sollicitant ses partenaires financiers.

L'indemnité que l'assureur versera permettra à l'entreprise de passer ce défaut de trésorerie sans encombre permettant ainsi de préserver sa crédibilité vis-à-vis des partenaires et l'obtention de meilleures conditions d'accès au financement.

Pour faciliter in fine l'appréciation du coût réel des garanties achetées, chez Cartan Trade, nous avons développé un système de « Pay as you use ». Grâce à ce système totalement automatisé, nos clients savent exactement quelle est la valeur de chaque limite de crédit achetée, pour piloter leur budget en toute sécurité. Ce modèle permet une transparence totale des coûts et des bénéfices, offrant ainsi une vision claire du retour sur investissement de l'assurance-crédit par rapport à une politique d'auto-assurance.

L'optimisation du BFR passe également par l'optimisation des délais de paiement et la réglementation européenne est

en train d'évoluer sur ce sujet. Pouvez-vous nous partager les informations en votre possession et nous dire quels vont être les impacts probables pour les entreprises françaises ?

[Alice de Brem] Le projet de l'Union Européenne vise à protéger les entreprises, notamment les PME, en réduisant les délais de paiement qui peuvent déstabiliser leur trésorerie et entraîner des défaillances. Rappelons qu'une défaillance sur 4 est liée à un retard de paiement. Cette initiative est louable, car elle cherche à éviter que les entreprises ne subissent des retards de paiement excessifs.

Toutefois, ce projet pourrait avoir des effets néfastes, en particulier pour le commerce ou le négoce où le cycle de trésorerie dépendent fortement du crédit fournisseur pour financer les stocks et des délais de règlement des clients.

Le projet fait état d'un délai maximum de 30 jours sans exception, ce qui diffère de la loi LME qui avait prévu des exceptions ciblées pour certains secteurs à activité saisonnière nécessitant une approche plus adaptée.

Cette réduction à 30 jours peut bénéficier aux micro-entreprises et inciter les grandes entreprises, souvent considérées comme de mauvais payeurs, à respecter des délais plus supportables pour leurs fournisseurs. Cependant, toutes les études sur ce projet s'accordent sur le fait que cela entraînera des coûts de trésorerie significatifs pour les entreprises.

Le Parlement Européen a proposé des amendements de nature à prendre en considération les spécificités de certains secteurs jusqu'à 60 jours voire 120 jours pour les secteurs présentant un caractère saisonnier ou une rotation lente des stocks.

Pour finir, si vous ne deviez citer deux ou trois éléments qui vous différencient des autres acteurs du marché, quels seraient-ils ?

[Anne Smadja] L'offre de Cartan Trade est différenciante à de nombreux égards. Avec le Comex de Cartan, forts de nos expériences respectives dans le domaine, nous avons cherché à identifier les points de crispation des entreprises assurés-crédit ainsi que les freins à l'adhésion à l'assurance-crédit pour les entreprises non assurées, avec pour objectif affirmé d'y répondre au travers de nos solutions et de notre plateforme clients.

Ces efforts se traduisent en engagements concrets. Tout d'abord, **la transparence**. Les contrats d'assurance sont complexes nous le savons tous, et les contrats d'assurance-crédit le sont encore plus. Chez Cartan, nous avons été particulièrement attentifs à rédiger les clauses, et notamment les exclusions, de manière claire pour éviter tout malentendu en cas de sinistre. Cette clarté simplifie la gestion du contrat et permet d'automatiser de nombreuses actions pour gagner en rapidité.

Ensuite **la modularité** de nos contrats est un point crucial. Ce n'est pas l'assureur qui doit imposer son contrat, au contraire ! Le client et son courtier peuvent co-construire leurs couvertures grâce aux options disponibles. Cela permet d'adapter les solutions à leurs besoins spécifiques.

Enfin, **la stabilité des couvertures** : nos clients peuvent à tout moment souscrire des garanties non annulables, ou opter pour des couvertures de contrats pour sécuriser leurs projets à long terme. Grâce à notre plateforme digitale, clients et courtiers ont rapidement accès à nos solutions et à nos experts, car la relation humaine reste primordiale dans notre activité : c'est un gage de confiance qui nous est cher.

