

RISQUE DE NON-PAIEMENT

Guide

Assurez
votre **autonomie**

ou
Comment sécuriser
le paiement de vos débiteurs
en gardant la maîtrise
de la gestion et
du financement des ventes

TCRe 
INSURE YOUR AUTONOMY

Guide

**Assurez
votre autonomie**

ou

Comment sécuriser
le paiement de vos débiteurs
en gardant la maîtrise
de la gestion et
du financement des ventes

TCRe 
INSURE YOUR AUTONOMY

TABLE DES MATIÈRES

→

Préface	3
→	4
Se protéger du risque de non-paiement : une priorité pour votre entreprise	
→	5
Les contraintes des formules de protection traditionnelles	
→	6
Les stratégies de sécurisation du compte-client	
→	8
L'analyse du risque	
→	9
Le mécanisme de l'assurance de la gestion autonome du risque de non-paiement	
→	13
Trade Credit Re : l'assureur de votre autonomie	
→	14
Les clients en parlent	
→	16
La presse en parle	

Préface

Dans un contexte économique de plus en plus imprévisible, le risque de non-paiement des créances commerciales est devenu une de vos toutes premières préoccupations. Pourtant, à l'instar de nombreux responsables d'entreprise, vous considérez les formules de couverture traditionnelles comme administrativement lourdes, coûteuses et – surtout – commercialement contraignantes.

Aujourd'hui, il existe des solutions qui vous protègent des défaillances de paiement tout en préservant totalement votre autonomie dans la gestion de votre relation - client. Sur base du profil de portefeuille de débiteurs et de la sinistralité subie au cours des 5 dernières années, TCRé est en mesure de déterminer avec précision la probabilité des défaillances de paiement auxquelles votre entreprise est exposée. Grâce à une telle analyse du risque, il vous est possible de définir – en toute connaissance de cause – le juste équilibre entre le montant du risque que vous avez intérêt à confier à TCRé et celui que votre entreprise peut supporter sans dommage.

Le présent guide vous brosse un premier tableau, exemples et témoignages à l'appui, des diverses formules de couverture du risque de non-paiement qui respectent votre autonomie de gestion commerciale et votre relation-client. Elles représentent une avancée majeure : maintenant la liberté d'entreprendre peut s'assurer. Sans contraintes.



Vic Verbist
CEO



Se protéger du risque de non-paiement : une priorité pour votre entreprise



Depuis le début du troisième millénaire, les projections économiques sont devenues incertaines, les impayés de ventes à crédit en B2B sont à la hausse et des faillites de sociétés au-dessus de tout soupçon surprennent les gestionnaires les plus aguerris.

Or, les statistiques démontrent que plus d'une fermeture d'entreprise sur cinq survient à cause de la défaillance de paiement d'un ou de plusieurs de ses débiteurs.

Le risque de non-paiement des ventes à crédit est donc devenu une des toutes premières préoccupations de l'entrepreneur. D'ailleurs, suite au ralentissement de l'économie dans de nombreux pays d'Europe occidentale, les taux de faillites s'orientent vers leurs plus hauts niveaux depuis près d'une décennie.

→ Les dix causes les plus fréquentes des défaillances d'entreprises

21%	Défaillances de clients
11%	Stocks trop importants
11%	Problèmes de financement
10%	Frais de personnel trop élevés
10%	Décès ou maladie de l'animateur de l'entreprise
10%	Mauvaise comptabilité ou ignorance du prix de revient
9%	Manœuvres malhonnêtes ou déloyales dont est victime l'entreprise
8%	Expropriation, transfert, décentralisation
8%	Baisse du chiffre d'affaires due à la conjoncture
6%	Mauvaise organisation de l'entreprise

Les contraintes des formules de protection traditionnelles

Un sondage mené par le bureau d'études ITC Research, spécialisé en études B2B internationales, auprès d'un échantillon représentatif de responsables de la gestion des ventes à crédit (directeurs financiers, chefs comptables ou credit managers) a révélé que les formules usuelles de couverture du risque de non-paiement telles que l'assurance-crédit ou le factoring sont pour la plupart considérées comme nécessaires, voir indispensables. Ces responsables considèrent les services externes auxquels ils recourent comme des outils qui les confortent dans leur gestion quotidienne et leur assurent une sérénité et une tranquillité d'esprit.

Cependant, nombre d'entre eux considèrent également que ces formules leur font systématiquement subir trois types de contraintes :

→

Des lourdeurs administratives & commerciales

Pour pouvoir répondre aux exigences de gestion administrative des contrats d'assurance-crédit ou d'affacturage, les entreprises sont obligées de subir une surcharge de travail en interne. En outre, les limites de crédit imposées préventivement sont très souvent considérées peu compatibles avec la gestion commerciale de l'entreprise. Ensuite, en cas de non-paiement, l'entreprise doit également accepter une ingérence de son sous-traitant ou des avocats qu'il mandate et pilote dans sa relation commerciale avec son client.

→

Un coût imposé

Pour de nombreux responsables, les coûts induits de l'assurance-crédit ou de l'affacturage et la rigidité des formules de tarification proposées ne permettant aucune modulation du prix ou alternative budgétaire, empêchent tout simplement de recourir à une quelconque protection.

→

Un service standard

L'étude évoquée plus haut a également mis en évidence un recul de la flexibilité du service proposé par les assureurs crédit

ou affactureurs. L'oligopole créé par les fusions et restructurations intervenues les cinq dernières années dans le secteur de l'assurance et de la finance a des conséquences : les contrats ne sont plus négociables et sont vendus aujourd'hui par des courtiers n'ayant plus « le choix d'offrir des choix » ou par des commerciaux multiproduits moins expérimentés que les spécialistes d'antan. Ils sont donc incapables d'argumenter auprès de leur hiérarchie technique les demandes raisonnables de dérogations aux canevas de couverture standardisés.

Les attentes exprimées dans ce domaine par les responsables d'entreprise sont donc également au nombre de trois :

Pas d'ingérence dans la gestion interne et la relation avec les clients :

De nombreux responsables d'entreprise souhaitent pouvoir sécuriser leur compte-client tout en gardant la maîtrise de leur gestion commerciale et en continuant à gérer leur risque de non-paiement de manière autonome, comme ils ont toujours eu l'habitude de le faire : sans limites de crédit imposées de l'extérieur et sans ingérence externe dans leur relation avec les clients

Un coût que l'entreprise peut elle-même déterminer :

L'entreprise demande à maîtriser le coût de son programme de sécurisation du compte-client en choisissant les services à éventuellement sous-traiter et en définissant le montant et la nature des risques qu'elle est prête à garder par rapport à ceux qu'elle désire céder à un assureur.

Un service sur mesure : l'entreprise souhaite avoir comme interlocuteur des techniciens expérimentés et à l'écoute de sa demande.

Les stratégies de sécurisation du compte-client

L'influence dominante du commercial, du credit manager ou du financier

Définir une stratégie de sécurisation du compte-client en gardant la maîtrise d'une gestion commerciale autonome signifie arrêter une politique de gestion des ventes à crédit qui sert les objectifs commerciaux de l'entreprise. Selon le cas, cette politique aura été déterminée sous l'influence dominante du commercial, du credit manager ou du financier. Cette situation aura un effet sur le profil du compte-client.

Le commercial a pour mission de dynamiser le compte-client par les ventes. Il ne se préoccupe que modérément de la solvabilité du débiteur. Il est partisan d'une politique préservant son autonomie de gestion commerciale. Sous l'influence dominante du commercial, le compte-client aura un profil « dynamique ».

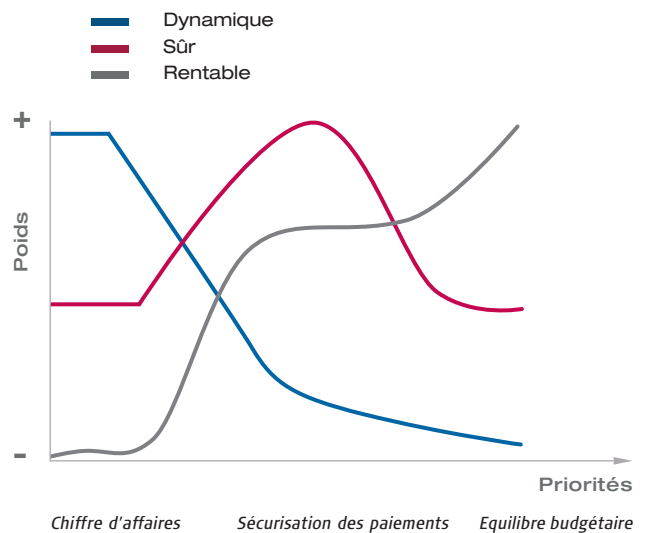
Le credit manager a pour mission de sécuriser le compte-client par la prévention et le suivi des paiements. Il guide les commerciaux vers les prospects considérés comme solvables, donne son avis quant aux conditions de paiement et mesure le coût du crédit accordé aux débiteurs. Sa préoccupation principale est l'évitement des créances douteuses. Il est partisan d'une politique respectant son autonomie de décision quant aux modalités de la sous-traitance modulée de l'information, de l'analyse du risque et du recouvrement des créances douteuses. Selon que ses avis soient décisifs ou seulement consultatifs, le compte-client aura soit un profil « sûr », soit un profil « dynamique avec bémol ».

Le financier a pour mission de rentabiliser le compte-client par la neutralisation des risques. Sa préoccupation principale est de transférer les risques plutôt que de les gérer à la manière du credit manager. Il est partisan d'une politique préservant son autonomie de choix du meilleur rendement financier du produit des ventes. Sous l'influence du financier, le compte-client aura un profil « rentable ».

Le graphique ci-dessous représente les divers profils que peut avoir le compte-client en fonction de l'acteur dominant lors de la définition de la politique de l'entreprise quant à la gestion des ventes à crédit :

- plutôt dynamique : priorité au chiffre d'affaires
- plutôt sûr : priorité aux conditions et termes de paiement sécurisés
- plutôt rentable : priorité à la rentabilité du produit des ventes

→ Profil de gestion du compte-client en fonction de la priorité dominante

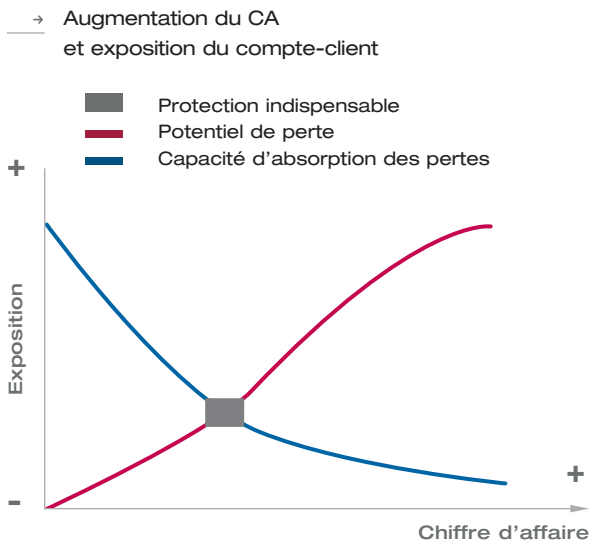


Les tactiques d'implémentation

Les moyens à mettre en place s'apparient selon une séquence précise :

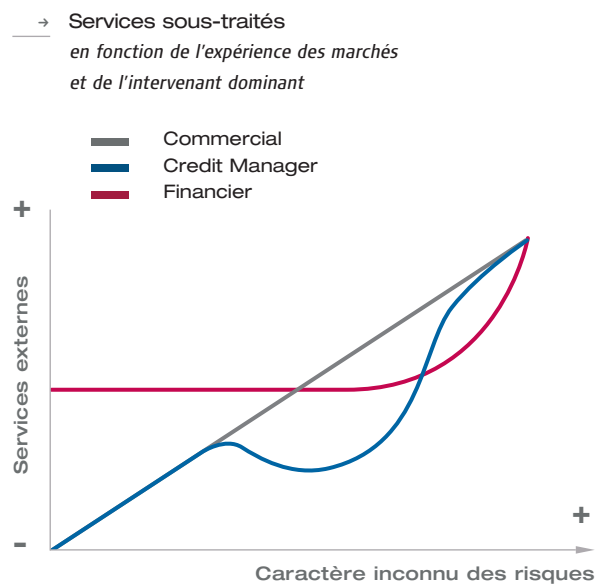
Le choix de l'importance et de la nature de la sécurisation à mettre en œuvre sera établi en fonction de **critères quantitatifs** : la hauteur des fonds propres qui peuvent être affectés à l'absorption de pertes potentielles, la détermination des pertes potentielles catastrophiques, conjoncturelles ou structurelles

compte tenu du profil du portefeuille de débiteurs, et, élément plus rarement pris en considération, la courbe d'augmentation du chiffre d'affaires. Or, la probabilité de survenance d'une perte importante augmente en proportion de l'augmentation du chiffre d'affaires alors que la capacité financière de l'entreprise d'y faire face diminue dans la même proportion. La mesure de la progression du chiffre d'affaires est dès lors un élément fondamental à prendre en considération.

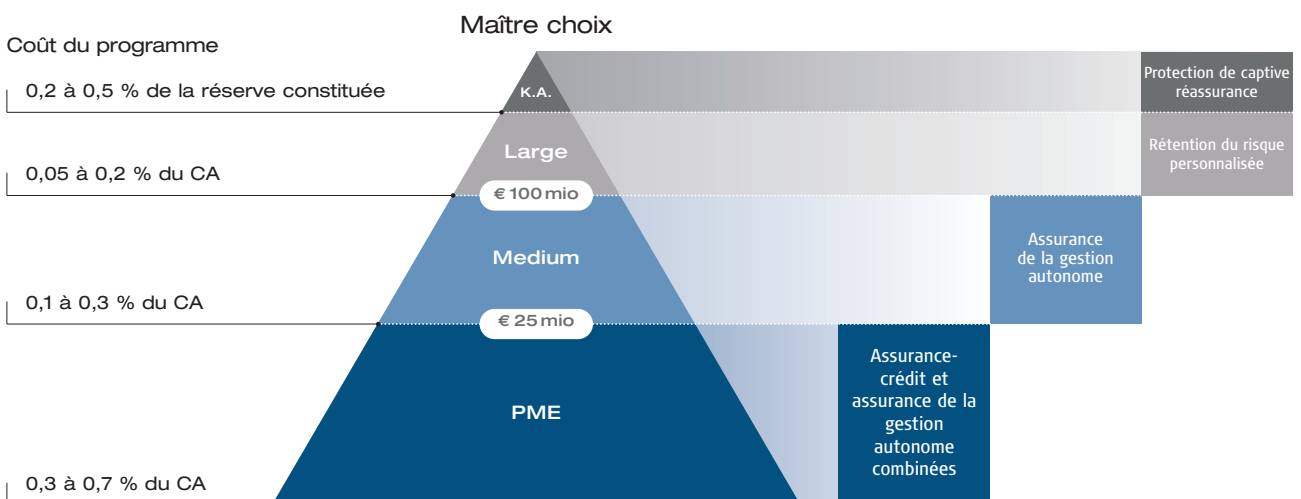


Le choix des services à sous-traiter et de la manière de les combiner pour mettre en œuvre la sécurisation du compte-client est établi en fonction de critères qualitatifs tels que l'éloignement territorial des débiteurs, le lancement d'une nouvelle ligne de produits dans un marché connu, le développement d'un nouveau marché pour une ligne de produits éprouvés, un nombre élevé de débiteurs à gérer, une fréquence élevée de défaillances structurelles, etc.

L'acteur dominant dans la détermination des services à sous-traiter dans le cadre d'une gestion commerciale autonome exerce également une influence prépondérante : le commercial favorisera une sous-traitance proportionnelle à l'inexpérience, le credit manager préconisera une sous-traitance respectant l'autonomie de la gestion interne, particulièrement en ce qui concerne l'analyse de la solvabilité et la surveillance des débiteurs, le financier préférera un transfert de l'ensemble des créances, de leur gestion et des risques de non-paiement y afférents, respectant son autonomie de gestion financière.

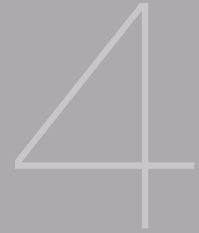


Selon la taille, l'entreprise aura recours à un certain type de solution, voir ci-dessous :





L'analyse du risque



En matière de protection du compte-client contre le risque de non-paiement, analyser le risque signifie déterminer le point d'intersection entre le potentiel de perte, qui augmente proportionnellement au chiffre d'affaires, et la capacité d'absorption des pertes qui diminue proportionnellement au chiffre d'affaires.

Cette analyse comporte deux opérations : l'analyse de l'équilibre du portefeuille de débiteurs et l'étude de la statistique des pertes.



L'équilibre du portefeuille de débiteurs

L'équilibre du portefeuille de débiteurs est déterminé en appliquant une théorie construite sur le système de Pareto.¹

Dans un portefeuille de 100 débiteurs par exemple, rangés par ordre décroissant d'encours individuels maximum possibles et dont le plus important est arbitrairement fixé à '1.000', l'équilibre se présente comme suit :

Les débiteurs sont répartis en trois catégories : les **dangereux**, qui sont les 20% plus gros encours individuels du portefeuille, les **conjoncturels**, qui sont les 20% plus gros des 80% restants, et les **structurels**, qui représentent le solde du portefeuille.

→ Graphique de répartition des débiteurs

EIMP	Nb. de débiteurs	Catégorie
1.000	1	Dangereux
	20 (20% de 100)	
1	21	Conjoncturels
	36 (20% de 80)	
1	37	Structurels
100 (Solde)		



La statistique de pertes

Pour étudier la statistique des pertes que l'entreprise a supportées dans le passé, il convient de les rapporter dans un tableau qui prend en considération les cinq années antérieures à l'année en cours. Cette dernière est un observatoire de tendance, qui prend d'autant plus de poids que le moment d'observation est avancé dans l'année de référence :

Grâce à ce tableau, les pertes annuelles sont alors regroupées en trois catégories : *la perte exceptionnelle, les pertes conjoncturelles et les pertes structurelles.*

→ Tableau de répartition des pertes des 5 dernières années

Années	En cours	-1	-2	-3	-4	-5
Somme totale des pertes						
Nombre total d'évènements						
Montant perte majeure 1:						
Montant perte majeure 2:						
Montant perte majeure 3:						

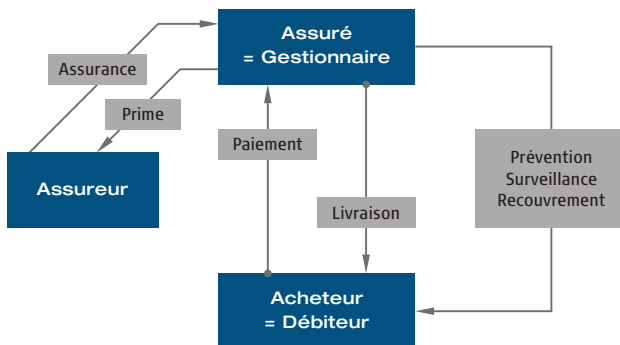
¹ Les 20% plus gros débiteurs représentent 80% du risque global

Le mécanisme de l'assurance de la gestion autonome du risque de non-paiement

La base

La police TCRé couvre la gestion commerciale de l'assuré en respectant son autonomie, et protège le compte-client contre un accident c'est-à-dire une perte imprévisible et insupportable due au non-paiement des débiteurs.

Cette assurance est un instrument de protection de la gestion spécifique de l'assuré et qui est à ce titre apprécié comme contre garantie efficace dans l'analyse quantitative du banquier dispensateur de crédit, car en adéquation avec la gestion réellement exercée par l'entreprise assurée.



La police TCRé est un contrat « intuitu personae » basé sur la confiance réciproque. La méthode de gestion des ventes à crédit, telle que décrite dans le questionnaire complété par l'assuré, constitue la loi du contrat.

Le risque de non-paiement qui pèse sur le portefeuille de débiteurs est limité au montant choisi par l'assuré grâce à une couverture à la fois contre une déviance de la fréquence - c'est-à-dire une augmentation incontrôlable du nombre de défaillances

de débiteurs « conjoncturels » - et contre la sévérité - c'est-à-dire la survenance d'une ou plusieurs défaillances de débiteurs « dangereux » -.

A ce jour, la police TCRé couvre les ventes aux entreprises commerciales (B2B) situées dans un pays de l'OCDE ou de l'Union Européenne, et assorties de termes de crédit à court terme (max. 360 jours).

Le libre choix des paramètres de la police d'assurance

Les différentes formules de l'assurance TCRé sont caractérisées par trois paramètres :

- a** **La somme assurée :** c'est le risque cédé à TCRé ;
- b** **La franchise :** c'est le risque conjoncturel conservé par l'assuré par année d'assurance ;
- c** **La prime :** c'est la rémunération de la somme assurée.

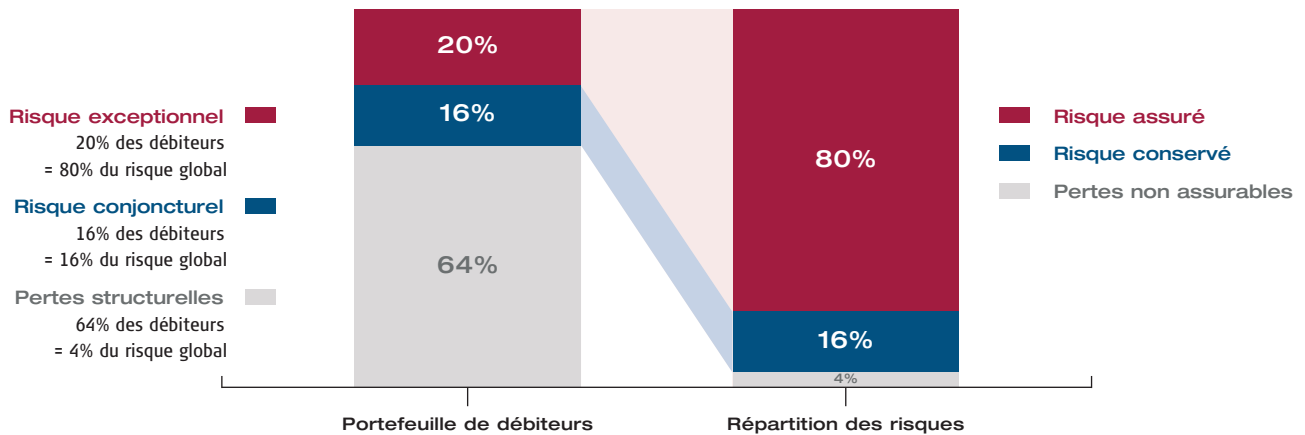
L'assuré est libre de fixer lui-même deux de ces paramètres en fonction de ses priorités, TCRé fixe le troisième.

Une telle approche permet de mettre en place une multitude de formules d'assurance et d'auto-assurance innovantes et créatives qui permettent à l'entreprise de définir un programme de sécurisation du compte-client tout en gardant la maîtrise des ventes et son autonomie de gestion du risque de non-paiement.

Quelques exemples

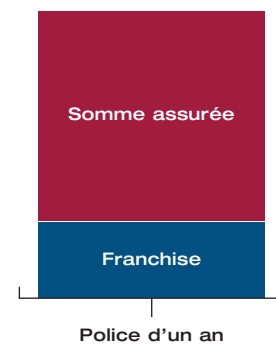
→

Le portefeuille de débiteurs présente le profil classique de la répartition de Pareto



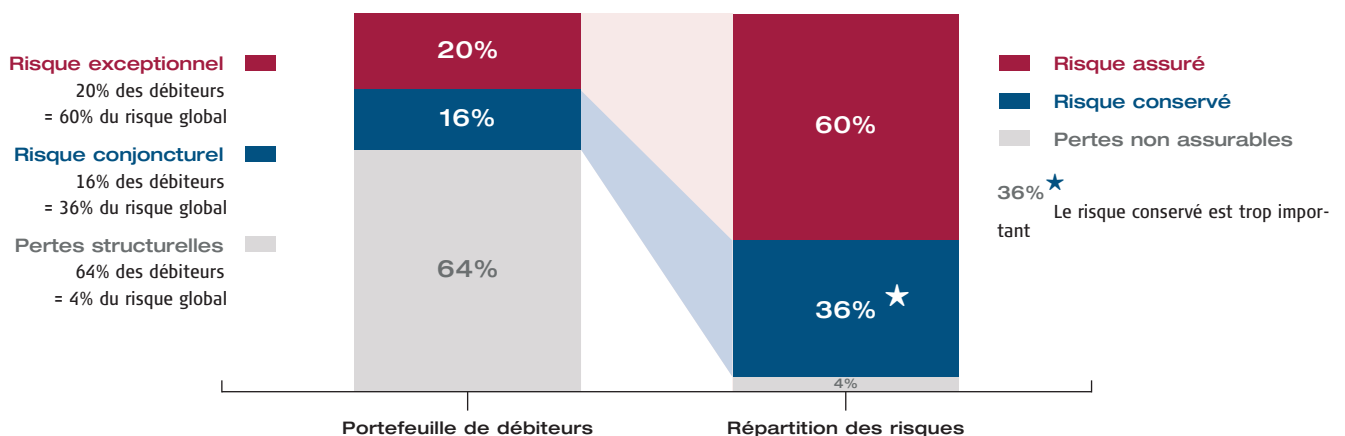
L'assuré conserve les pertes structurelles qui sont prévisibles et stables (les pertes non assurables), limite les pertes conjoncturelles au niveau convenu (la franchise annuelle globale) et TCRé couvre les pertes excédentaires à concurrence de la somme assurée.

La prime annuelle est fonction de la franchise annuelle et de la somme assurée.



→

Le portefeuille de débiteurs présente un profil dont la répartition des risques révèle une forte proportion de débiteurs moyens.

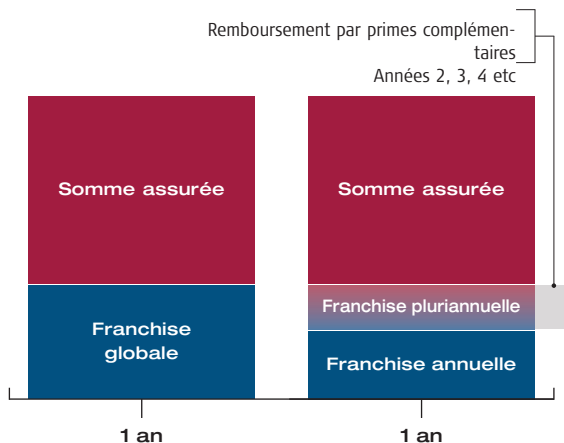


Cette configuration du portefeuille de débiteurs entraîne une augmentation de la probabilité de fréquence c'est-à-dire du nombre de défaillances de débiteurs « conjoncturels » et par conséquent de la prime d'assurance. L'intérêt de l'assuré est de conserver une part importante du risque conjoncturel afin de réduire la prime, à condition de pouvoir en répartir la charge sur plusieurs exercices comptables.

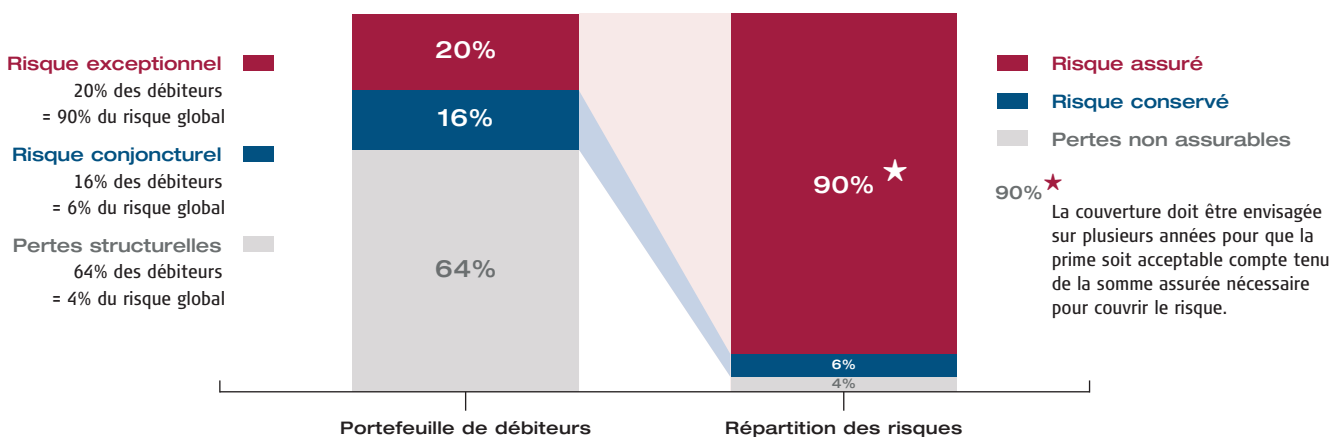
Afin de répondre à cette demande, le contrat prévoit une franchise globale scindée : la franchise annuelle qui absorbe le montant de pertes conjoncturelles que l'assuré accepte de supporter sur une base annuelle et la franchise pluriannuelle qui répartit sur plusieurs années la charge de pertes conjoncturelles excédentaires.

TCRe va indemniser l'assuré dès que les pertes dépassent le niveau de la franchise annuelle et récupérer le montant de la

franchise pluriannuelle par la perception de primes complémentaires payées au cours d'un nombre convenu d'années suivant celle du sinistre.



→ **Le portefeuille de débiteurs présente un profil dont la répartition des risques révèle une forte proportion de gros débiteurs.**

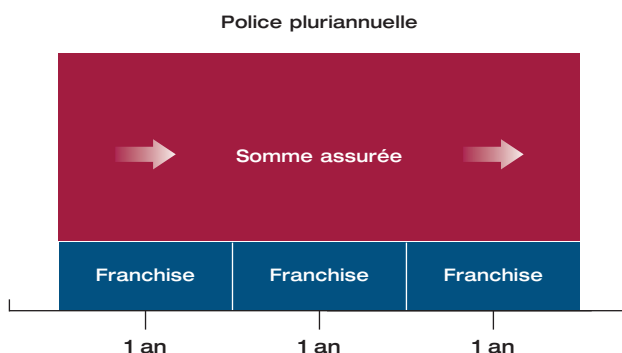


Cette configuration du portefeuille de débiteurs entraîne une augmentation de la probabilité de sévérité, c'est-à-dire du nombre de défaillances de débiteurs « dangereux ».

L'intérêt de l'assuré est d'acheter la somme assurée importante dont il a besoin sans pour autant devoir augmenter la franchise annuelle pour conserver la prime à un niveau raisonnable.

Comme dans cette configuration une récurrence de sinistres n'est pas envisageable car après deux ou trois impayés l'assuré tomberait lui-même en faillite, TCRe propose une somme assurée valable pour plusieurs années dans le cadre d'un contrat de durée.

Les primes annuelles sont donc moins chères car leur cumul rémunère la même somme assurée et le contrat de durée instaure une relation pérenne.



→

L'assuré est un groupe international qui souhaite monter un programme d'auto-assurance.

L'assuré souhaite mettre en place la politique de sécurisation décidée pour le groupe tout en respectant les besoins spécifiques et l'autonomie de gestion de chaque filiale en fonction du profil particulier du portefeuille de débiteurs de chacune (franchise, somme assurée) et de sa capacité à participer financièrement au programme (prime).

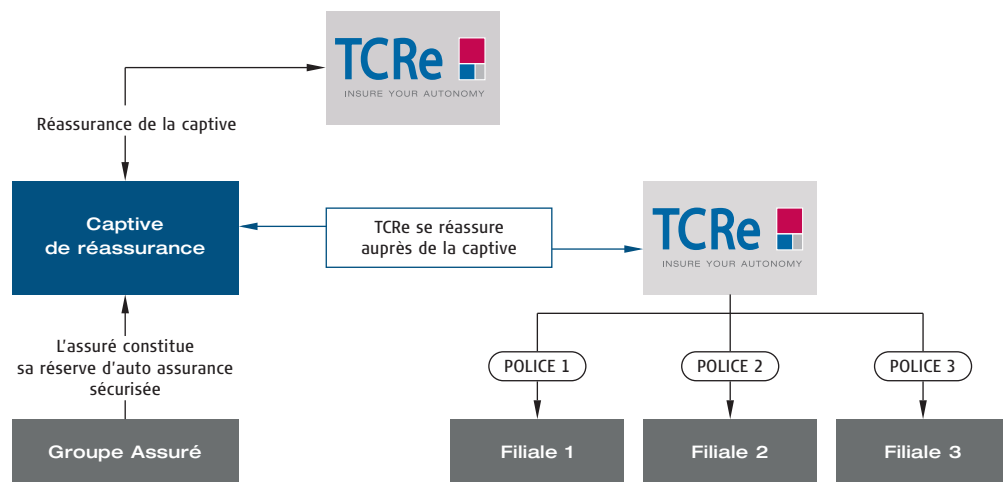
Dans une première étape, TCRé conseille le groupe pour la constitution du programme et la constitution d'une compagnie de réassurance qui lui appartient (captive de réassurance) ou pour la location d'un compte auprès d'une compagnie de réassurance dont c'est l'objet (captive de réassurance à louer).

Dans une deuxième étape, TCRé émet localement pour chaque filiale une police d'assurance qui respecte son autonomie de gestion du risque de non-paiement tout en tenant compte des paramètres fixés pour le groupe.

Dans une troisième étape, TCRé se réassure auprès de la captive de réassurance du groupe dans les proportions convenues par le programme mis en place pour constituer la capacité d'auto-assurance.

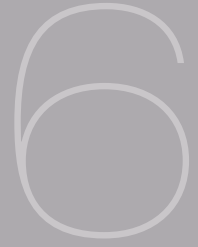
Dans une dernière étape TCRé protège la solvabilité de la captive de réassurance de manière évolutive afin qu'elle puisse à tout moment faire face à ses engagements. Lorsque la capacité de réassurance augmente, la protection de TCRé diminue en proportion et si la capacité diminue suite au paiement de sinistres, la protection de TCRé augmente afin de s'adapter automatiquement aux paramètres fixés par le programme.

Programme d'auto assurance





Trade Credit Re : l'assureur de votre autonomie



Une approche originale de la couverture du risque de non-paiement

L'originalité de TCRé est de proposer d'assurer la gestion autonome du risque de non-paiement exercée par l'assuré.

De nombreuses études dans le secteur B2B en Europe ont prouvé qu'une telle offre de service répondait à un besoin non satisfait, particulièrement pour des entreprises au chiffre d'affaires annuel supérieur à € 25 millions. Ces entreprises disposent d'une gestion du risque de non-paiement fiable et considèrent les autres formules comme « coûteuses », « administrativement lourdes » et « commercialement limitatives ». En cédant à TCRé les risques pouvant mettre en péril leur survie, tout en conservant leur autonomie de gestion commerciale, ces entreprises entendent mieux se consacrer à l'expansion de leur chiffre d'affaires.

Un actionariat de référence

L'actionariat de Trade Credit Re se compose d'entreprises de premier rang, leaders sur leur marché et à la solidité financière à toute épreuve.



La Compagnie du Bois Sauvage : Société holding de droit belge, cotée sur Euronext Bruxelles. Elle apporte à TCRé une aide à la gestion financière, à la structure et à la stabilité de son capital.



L'Office National du Ducroire : La référence belge de l'assurance-crédit à l'exportation. Il apporte à TCRé sa connaissance des mécanismes du commerce international et son savoir-faire d'assureur de grandes entreprises et de risques spéciaux.



L'Office du Ducroire Luxembourgeois : Il apporte à TCRé sa connaissance des relations économiques et financières internationales et des mécanismes d'assurance spécifiques à la place luxembourgeoise.

ABN-AMRO ABN-AMRO Venturing Holding

Une équipe à expertise exclusive

Les spécialistes de TCRé bénéficient sans exception d'une expertise pointue en assurance et en réassurance de la gestion autonome du risque de non-paiement. Avant de rejoindre TCRé, ils ont occupé des postes à responsabilité couvrant l'actuariat, le management commercial, la gestion financière, les questions juridiques et la gestion des techniques de pointes dans le cadre de ce métier d'assureur spécifique. Cette complémentarité de compétences confère à TCRé une expertise tout à fait exclusive dans son secteur.

Une présence internationale

L'offre de service de la compagnie est actuellement disponible dans la plupart des pays de l'OCDE et de l'UE. Le siège de la compagnie est établi à Bruxelles, capitale de l'Europe, et des succursales sont implantées en France, Allemagne, Italie, au Luxembourg et en Espagne.



Les clients en parlent

7

Vandemoortele

“ Ce que nous voulions, c'était un assureur-crédit qui montre du respect et une confiance critique envers nos propres systèmes de gestion de crédit et à qui, au-delà d'un certain niveau, nous pourrions transférer le risque. TCRé s'est avéré être l'oiseau rare que nous cherchions ; et à dire vrai, il est unique en son genre sur le marché...”



Dirk Durez
Secrétaire général, Vandemoortele



Marco Houweling
Group Controller TOMTOM

TomTom

“ TCRé nous apporte de l'autonomie financière dans la relation avec nos acheteurs. Le modèle conçu par TCRé nous permet de couvrir une large part du risque tout en ayant fixé nous-mêmes l'ampleur de nos propres risques sur la base de nos propres informations. TCRé nous laisse cette liberté. C'est un véritable atout de pouvoir travailler dans ces conditions avec de vrais professionnels qui, tout comme nous, attachent une grande importance au client, qui ne se concentrent pas exclusivement sur les limites et qui ont la capacité de réfléchir à des solutions avec nous. ”

Tavex

“ TCRé nous offre la flexibilité dont nous avons besoin pour être capables de continuer à gérer le risque nous-mêmes, tout en restant prudents dans notre politique de couverture. ”



Ruben Benat
Directeur financier, Tavex





Thierry Martin

Directeur financier, Daikin France

Daikin

“ Le contrat que nous avons signé avec TCRé est taillé sur mesure. Les contacts que nous entretenons avec eux depuis le début démontrent que leur approche est liée aux problèmes spécifiques que nous avons à gérer. ”

Geox

“ En tenant compte du profil de nos crédits commerciaux, nous cherchions une compagnie d'assurances qui nous propose un nouveau type de police, et c'est en cela que TCRé nous a aidés... Notre choix garantit la flexibilité nécessaire pour certains types de clients. ”



Mario Moretti Polegato

Président, GEOX Group



Benoît Verron

Insurance Manager, Cegelec

Cegelec

“ Notre contrat TCRé “excess” fonctionne comme une police d'assurance automobile. Pas de flux d'informations sur les clients, pas d'analyses des risques, mais la certitude d'avoir quelqu'un à nos côtés en cas de coup dur. Avec une franchise, comme dans le cas d'une omnium auto. Avec même la faculté d'ajuster le niveau de la franchise pour adapter le montant de la prime, mon job étant de trouver le bon équilibre. ”

Recticel

“ TCRé nous offre trois avantages majeurs : nous conservons notre liberté de gestion, nous diminuons nos coûts et TCRé met à notre disposition sa haute technicité et une équipe forte qui compte tous les grands formats du marché du crédit. ”

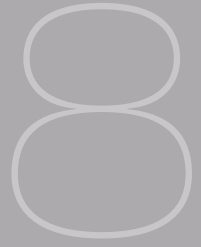


Philippe Jous

Secrétaire général corporate, Recticel



La presse en parle



Trade Credit Re, Assureur spécial pour les risques de crédit



Capital

L'approche particulière de TCRé réside dans le fait que l'assureur spécial, contrairement à une assurance crédit classique, accorde une couverture dans laquelle le preneur d'assurance garde son indépendance dans la gestion de son crédit. A cet effet, TCRé recourt à une technique de réassurance qui était auparavant réservée aux seuls assureurs.

Trade Credit Re, ou l'assurance-crédit en version ajustable



L'Argus de l'assurance

Il s'agit d'analyser les comptes-clients et les défauts de paiement subis depuis cinq ans, puis de définir avec l'entreprise le niveau de sinistre qui entraînerait sa perte. TCRé couvre ce risque fatal, qui est à l'origine d'au moins 20% des faillites ...

La démarche est originale puisqu'elle laisse l'entrepreneur libre de gérer ses affaires comme il l'entend, alors qu'en assurance-crédit classique, la couverture est conditionnée par les limites de crédit accordées par l'assureur.

TCRe, moteur à eau au pays des pétroliers



Trends-Tendances

Une formule moderne

TCRe a choisi de se différencier des grands assureurs-crédit en permettant à l'assuré de déterminer lui-même deux des trois paramètres de couverture : la somme assurée, la franchise ou la prime. « Une formule moderne d'assurance-crédit qui permet au dirigeant de l'entreprise de mieux se consacrer au développement de son chiffre d'affaires », souligne l'assureur. Au point de faire grimacer ses concurrents ?

Trade Credit Re. L'assurance du crédit : une nouvelle approche



La Voix du Luxembourg

L'originalité de la nouvelle compagnie Trade Credit Re est de proposer d'assurer la gestion exercée par l'assuré lui-même en toute autonomie. Elle se différencie ainsi de l'assureur-crédit qui subordonne sa couverture au respect des limites de crédit qu'il fixe sur chacun des débiteurs de l'assuré et exige d'exercer lui-même la récupération des créances impayées.

En outre, Trade Credit Re permet à l'assuré de disposer du libre choix des paramètres de sa police : parmi les trois paramètres que sont la somme assurée, la franchise et la prime, l'assuré détermine deux de ces paramètres, Trade Credit Re fixe le troisième.

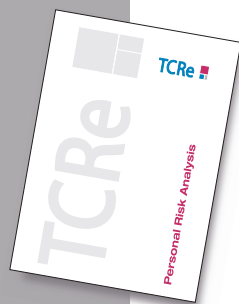
Une multitude de formules innovantes et créatives proposées dans ce cadre permettent ainsi de véritablement tenir compte des besoins de l'entreprise et du profil de ses dirigeants.

Une analyse personnalisée du risque de non-paiement de VOTRE entreprise

- Les possibilités évoquées dans le cadre de ce guide vous intéressent ?
- Vous voulez connaître avec précision les pertes que vous risquez de subir au cours des prochaines années leur probabilité de survenance et ainsi que celle de leur sévérité ?
- Vous voulez découvrir une formule de couverture préservant votre autonomie de gestion, adaptée à votre entreprise, votre profil de clientèle et à votre type de sinistralité ?

Il vous suffit de remplir le fax-réponse joint au présent guide et de nous le renvoyer. Dès réception de votre réponse, un de nos experts en assurance de la gestion autonome du risque de non-paiement prendra contact avec vous. Il se fera un plaisir de vous écouter et de réaliser, pour vous, **gratuitement** et sans engagement :

- **Une analyse personnalisée de votre risque de non-paiement** qui tient compte du profil de votre portefeuille de débiteurs et de votre sinistralité passée. Cette évaluation vous exposera avec précision les pertes que vous risquez de subir dans un avenir proche
- **Une proposition de couverture personnalisée** qui tient véritablement compte du profil de votre société, de vos types de clients et de vos besoins spécifiques.



Tél : + 32 2 774 42 40

Fax : +32 3 774 42 41

Email : welcome@tcre.com

www.tcre.com

Head office

**TRADE CREDIT Re
Insurance company sa/nv**

Av. Roger Vandendriessche, 18
BE-1150 Brussels
Tel: +32 2 774 42 40
Fax: +32 2 774 42 41
Email: welcome@tcre.com

TCRe France

45, avenue de Saint Cloud
FR-78000 Versailles
Tel: +33 1 30 21 24 46
Fax: +33 9 70 06 69 37
Email: france@tcre.com

TCRe Germany

Spichernstrasse, 6a
DE-50672 Köln
Tel: +49 221 356 546 00
Fax: +49 221 356 546 29
Email: germany@tcre.com

TCRe Italy

Via Torquato Tasso, 50/A
IT-24121 Bergamo
Tel: +39 035 240 284
Fax: +39 035 235 110
Email: italy@tcre.com

TCRe Luxemburg

20, rue Eugène Ruppert
LU-2453 Luxemburg
Tel: +35 22 649 34 77
Fax: +32 22 649 36 77
Email: luxemburg@tcre.com

TCRe Spain

Parque Tecnológico de Valencia
Ronda Narciso Monturiol, 3
Torre B, Planta 1, desp. B1
ES-46980 Paterna
Tel: +34 961 318 578
Fax: +34 961 318 719
Email : spain@tcre.com

www.tcre.com

TCRe 
INSURE YOUR AUTONOMY