



© Groupe Serap

acteur du marché déjà connu et disposant d'un réseau de distribution significatif. En 2015, nous avons rencontré Plurinox, le plus ancien fabricant local de tanks à lait et le 2<sup>ème</sup> du marché. Cette entreprise fabrique également des cuves de process alimentaire, activité qui existe aussi dans le groupe Serap. C'était la cible idéale. L'achat s'est effectué en 2016. C'est un pays qu'il faut aborder avec beaucoup de prudence car la culture et les relations d'affaires sont très différentes des nôtres. Ce qui semble évident pour un Français ne l'est pas pour un Brésilien et vice-versa. Il faut connaître la culture brésilienne des affaires, c'est fondamental. Par ailleurs, peu de Brésiliens maîtrisent l'anglais, en dehors des cadres des grands groupes et des cabinets de conseil internationaux. La culture internationale des entreprises brésiennes est très limitée, car leur marché national leur suffisait, et le Brésil est le seul pays de l'Amérique du Sud à parler portugais. Il ne faut donc pas croire que ce pays est une tête de pont pour l'ensemble du continent. Pour nos produits, si l'agriculture se porte mieux, l'accord de libre-échange avec le Mercosur nous sera globalement favorable. La baisse des droits de douanes rendra l'importation de produits finis européens moins chère,

mais ne compensera sans doute pas la forte dévaluation du réal (près de 40 % en quatre ans). »

**DOMINIQUE MAUBERT,**  
RESPONSABLE EXPORT PTC-FAYAT

« PTC est une entreprise internationale du groupe Fayat spécialisée dans les équipements de construction des fondations profondes et d'amélioration des sols (vibrofonçage, battage, arrachage vibrocompaction).

« Un potentiel naturel mais des affaires aléatoires »

Dans le Mercosur, notre principal marché, c'est le Brésil, qui est un peu la porte d'entrée de l'Amérique du Sud. On y trouve quatre majors du BTP, qui couvrent l'ensemble de cette zone géographique. Actuellement, les Brésiliens souhaitent développer les infrastructures routières, ferroviaires et portuaires dans le Nordeste pour faciliter les exportations, ce qui crée des opportunités.

Au Brésil, il existe un potentiel naturel, du fait de la taille du marché et des richesses naturelles. Mais les affaires sont très aléatoires. On ne peut pas compter sur un flux régulier. Il faut être présent au bon endroit et au bon moment. Cela suppose des visites très régulières et beaucoup de patience. »

••• de transport maritime (environ 10 %). Jusqu'à présent, ce pays protège son industrie locale par des taxes sur toute machine que les fabricants locaux savent produire. De plus, la BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) propose des taux bonifiés de 6 %/an (au lieu de 12 à 18 %/an auprès des banques privées) aux fermiers brésiliens s'ils empruntent pour acheter des équipements "produção em Brasil". Chez Serap, nous avons donc décidé de nous implanter en rachetant un



Avec des produits très spécifiques, PTC Fayat tire son épingle du jeu au Brésil comme en Argentine.

© PTC Fayat

## ASSURANCE-CRÉDIT

### Sécuriser son réseau de fournisseurs

L'information est le nerf de la guerre du commerce. Elle permet de sélectionner ses partenaires et d'adapter ses échanges à leur situation. D'où l'intérêt du service Supply Check de Coface qui recense des informations sur 80 millions d'entreprises réparties dans 200 pays dans le monde, pour donner les moyens aux services achats de prévenir les risques de défaillance d'un fournisseur et donc d'interruption de la chaîne d'approvisionnement.

#### QUI EST CONCERNÉ ?

L'offre s'adresse principalement aux entreprises dont la chaîne d'approvisionnement est stratégique et qui souhaitent connaître la santé financière de leurs fournisseurs.

#### QUELLES INFORMATIONS UN ASSUREUR-CRÉDIT COLLECTE-T-IL ?

Avant de s'engager à couvrir un risque d'impayés, l'assureur-crédit collecte et analyse des informations très complètes sur les entreprises.

Des données macro-économiques et politiques des pays aux bilans financiers des sociétés, en passant par des enquêtes ciblées sur certaines entreprises et leur gouvernance, la santé financière des acteurs de l'économie est constamment étudiée.

Grâce à l'intelligence artificielle, l'assureur-crédit peut ensuite recouper un grand nombre de données et délivrer automatiquement des scores en fonction des risques. Cependant, l'intervention d'experts reste indispensable, notamment pour prendre en compte des phénomènes conjoncturels tels que le Brexit.

#### SOUS QUELLES FORMES COFACE DÉLIVRE-T-IL LES INFORMATIONS ?

• Le DRA (Debtor Risk Assessment) mesure la probabilité de défaut d'une entreprise sur douze mois. Il est calculé automatiquement sur la base des indicateurs mis en place par Coface tels que la solidité financière de l'entreprise, sa gestion, son comportement de paiement, l'environnement des



© Coface

### UNE PUISSANCE DE COLLECTE D'INFORMATION

Pour exercer son activité d'assurance-crédit, Coface s'est doté d'importants moyens de collecte de données sur les entreprises.

- 80 MILLIONS d'entreprises dans 200 pays passées au crible
- 3 centres de collecte
- 49 centres d'information enrichie
- 419 analystes
- 10 000 décisions par jour
- 30 000 rapports d'acheteurs par an réalisés suite à des entrevues ou des visites approfondies

Plus d'info : [www.go.coface.com/SupplyCheck-fr](http://www.go.coface.com/SupplyCheck-fr)

#### CONTACT

Perrine Des Roches de Chassay,  
Tél. : 01 49 02 23 01  
Mail : [perrine.desroches@coface.com](mailto:perrine.desroches@coface.com)

affaires, le risque pays, etc.  
• L'Avis personnalisé mesure la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements. Un expert en analyse de crédit évalue la situation du fournisseur et détermine le montant qu'il serait prêt à couvrir en fonction de son historique et des perspectives macro-économiques, avec une alerte quand le risque augmente.  
• Le Rapport complet d'information, fourni par un des partenaires locaux de Coface,

délivre immédiatement, ou après enquête, les informations nécessaires pour analyser et connaître un fournisseur potentiel. Il propose des données actualisées à chaque nouvelle enquête, reprend l'évaluation du partenaire local et indique si des incidents de paiement notables ont été enregistrés. Pour en faciliter la lecture, les rapports sont tous, quel que soit le pays de l'entreprise analysée, présentés sous le même format.

# SAVOIR

## Un outil pour gagner en souplesse

Un contrat d'assurance-crédit sert avant tout à se prémunir des défauts de paiement. Il peut être également un outil de pilotage de son activité.

### SELON CLÉMENT MOTTEREAU, RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT RÉGION DE CEMECA,

« beaucoup d'entreprises utilisent l'assurance-crédit au quotidien pour effectuer des relances commerciales ou adapter leurs conditions de vente et de paiement, grâce aux informations collectées dans le cadre du contrat ». BCSA GEAR est une PME de 36 salariés spécialisée dans les transmissions mécaniques par engrenages, qui réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'export. Les technico-commerciaux interrogent Cemeca à chaque négociation pour connaître la santé financière du client. Guillaume Caire, interlocuteur de Cemeca dans l'entreprise, explique : « Outre la couverture du risque, les informations collectées nous permettent d'ajuster les conditions de paiement. Par exemple, si pour une commande de 200 000 euros, on découvre que le client n'est solvable qu'à hauteur de la moitié, on exigera un paiement de 50 % de la commande à la livraison. Idem pour les délais de paiement : nous serons particulièrement stricts avec les mauvais payeurs. L'avantage d'une petite structure comme la nôtre, c'est que nous pouvons être souples. » Une souplesse qui fait parfois la différence pour remporter un contrat.