

A woman with curly hair, wearing a brown blazer, is smiling and looking towards another person whose back is to the camera. They are sitting at a desk with a laptop and papers. The background shows a bright office environment with windows and a plant.

COMMENT RÉUSSIR SA STRATÉGIE DE RECOUVREMENT ?

INTRODUCTION

La crise sanitaire et la crise économique qui en découle font craindre des défaillances d'entreprises en nombre. Pour l'instant, les mesures gouvernementales (PGE, Chômage partiel,..) ont mis sous oxygène la trésorerie d'une grande partie des entreprises. **On peut toutefois s'attendre courant 2021 à un effet boomerang important.** Euler Hermes anticipe ainsi un bond des contentieux pour impayés et surtout des défaillances d'entreprises, en France de l'ordre de +22 % entre 2019 et 2021.

- Comment se prémunir contre les impayés et mettre en place une véritable stratégie de prévention et d'anticipation ?
- Comment optimiser le cas échéant sa procédure de recouvrement ?
- Que faire en cas de faillite de l'entreprise débitrice ?
- Et comment se protéger des impayés à l'international ?

L'objectif de ce livre blanc est de présenter de manière claire et pédagogique **les différents leviers qui sont à votre disposition**, quelle que soit la taille de votre entreprise, en vous livrant **les clés et les bonnes pratiques d'un recouvrement rapide et efficace.**

COMMENT RÉUSSIR SA STRATÉGIE DE RECOUVREMENT ?

ÉTAPES

ÉTAPE 1 : SE PRÉMUNIR CONTRE LES IMPAYÉS..... 4

- LES BONS RÉFLEXES..... 5

ÉTAPE 2 : LE RECOUVREMENT AMIABLE : LA SOLUTION À PRIVILÉGIER..... 6

- UNE COURSE CONTRE LA MONTRE..... 7
- MAINTENIR LA RELATION COMMERCIALE..... 8
- LE RÔLE DU NÉGOCIATEUR..... 9

ÉTAPE 3 : LA PROCÉDURE DE RECOUVREMENT JUDICIAIRE..... 10

- POURQUOI SE LANCER DANS UNE PROCÉDURE DE RECOUVREMENT JUDICIAIRE ?..... 11
- LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES JUDICIAIRES.... 11

FOCUS

PROCÉDURE COLLECTIVE..... 12

LE RECOUVREMENT À L'EXPORT..... 14

POURQUOI SE FAIRE ACCOMPAGNER ?..... 16



ÉTAPE 1

SE PRÉMUNIR CONTRE LES IMPAYÉS

L'impayé le plus simple à gérer est celui qui n'arrive pas. C'est pourquoi en matière de recouvrement, la prévention joue un rôle primordial pour désamorcer en amont toute situation d'impayé avant qu'elle ne se concrétise. La solution : bien cadrer dès le départ ses contrats et ses relations avec les clients.



LES BONS RÉFLEXES

- **Renseignez-vous sur vos nouveaux clients**, collectez en amont les informations qui vous permettront d'évaluer sa solvabilité et sa fiabilité (date de création, dynamique de marché, documents financiers...). Identifiez la personne et/ou le service en charge du paiement de la facture et les process de facturation.
- **Faites signer et conservez vos contrats et conditions générales de vente** (CGV) ainsi que vos documents justificatifs de vente (bons de commande et de livraison). Communiquer vos conditions de paiement (délais, acomptes et pénalités) à vos clients. **Établissez une facture dès que la prestation est délivrée**. Sensibiliser les commerciaux de l'entreprise à l'importance de récupérer le maximum de documents signés, pour éviter les contestations.
- **Ajouter des clauses dissuasives** pour les mauvais payeurs : la clause de déchéance du terme (qui permet d'exiger le paiement avant la date d'échéance prévue) et la clause de réserve de propriété (qui garantit au vendeur un titre de propriété sur le bien vendu jusqu'à ce que le paiement soit effectué).
- **Prenez si besoin des sûretés** : délais de paiement plus courts, escomptes, gages, caution, hypothèques, nantissements, droit de rétention.
- **Effectuez un rappel de la date d'échéance** quelques jours avant la date limite

« Le droit des sociétés ne doit pas être vu comme une contrainte par les commerciaux. Faire signer les documents contractuels est une façon pour eux de protéger leur entreprise mais aussi d'éviter de devoir aller chercher du business supplémentaire pour compenser les impayés. »

François Le Baccon, Responsable du réseau des agences de recouvrement

ÉTAPE 2

LE RECOUVREMENT AMIABLE : LA SOLUTION À PRIVILÉGIER

Le temps est le facteur déterminant d'une procédure de recouvrement. Allez vite et privilégiez le dialogue. Un accord amiable sera toujours plus rapide, moins coûteux et moins dommageable pour la relation commerciale qu'une procédure judiciaire.



UNE COURSE CONTRE LA MONTRE

Le secret d'une procédure de recouvrement réussie est la réactivité. Plus on va aller vite dans les actions de recouvrement (appel, relance...), plus elles ont de chance d'aboutir.



Une procédure de recouvrement lancée moins de **60 jours** après l'échéance présente **70 % de chances de récupérer** plus de 75 % de la créance.

Mais si elle est lancée plus de **95 jours** après l'échéance, il y a **70 % de chance de ne rien récupérer**.¹

1. Etude Euler Hermes 2018

Plusieurs étapes sont à suivre après le dépassement d'une échéance de paiement : une première relance par email, puis une relance téléphonique et enfin une relance par courrier. En l'absence de réponse, il est nécessaire de lancer une mise en demeure par courrier recommandé.

LES CLÉS D'UN RECOUVREMENT AMIABLE RÉUSSI :

- Mettre en place des **relances répétées**, sur un temps court.
- Utiliser un logiciel de **relance automatique**.
- Disposer d'une **personne dédiée** au recouvrement.
- Être **diplomate**.
- Détecter **où se situe le blocage**.
- **Se faire accompagner**.

« C'est parce que nous savons que la réactivité est essentielle dans le succès d'un dossier en recouvrement que nous demandons à nos clients de déclarer toute situation d'impayés le plus rapidement possible après l'échéance. »

Karine Abgrall, Responsable de l'agence de recouvrement de Rennes

MAINTENIR LA RELATION COMMERCIALE

C'est l'un des grands enjeux d'une procédure de recouvrement : comment ne pas altérer les relations avec son client, parfois de longue date, tout en récupérant le montant de sa facture impayée... Pour y arriver, misez avant tout sur le dialogue, afin de comprendre le pourquoi de la situation et tenter de trouver une solution « à l'amiable ».

Rester ferme fait cependant aussi partie de la responsabilité d'un dirigeant. Dans la plupart des cas, être trop conciliant ne fait que retarder la date de début de la procédure de recouvrement et en réduit l'efficacité.

LES RAISONS PRINCIPALES D'UN IMPAYÉ :

- **Des difficultés de trésorerie momentanées**, auquel cas la mise en place d'un échéancier peut être une solution acceptable pour les deux parties.
- Une **contestation/un litige** sur une commande (retard, défaut, erreur...).
- Un manque de documents (facture perdue, pas arrivée au bon service...).

LES SOLUTIONS TRANSACTIONNELLES POSSIBLES À L'AMIABLE :

- Mise en place d'un échéancier.
- Signature d'une reconnaissance de dette.
- Paiement de la partie non-litigieuse de la commande.
- Paiement total.

Les retards de paiement représentent un manque à gagner de

19 milliards d'€

pour les entreprises et sont à l'origine de 25 % des faillites de TPE et PME.¹

1. Source : L'Observatoire des délais de paiement





LE RÔLE DU NÉGOCIATEUR CHEZ EULER HERMES

Si le contact s'avère difficile à établir à distance, voire parfois impossible (débiteur injoignable), **envoyer un négociateur sur le terrain permet souvent de débloquer le dossier**, grâce à un échange en face à face. Cette étape fait pleinement partie du processus de recouvrement amiable.

Le négociateur est missionné par les juristes ou les équipes de recouvrement quand ils constatent un blocage. En utilisant des techniques de négociation, **il va rechercher un accord**.

L'envoi du négociateur à l'adresse de facturation du débiteur permet **de recueillir des informations et d'avoir plus de visibilité sur la situation de l'entreprise** (état des locaux, déménagement éventuel, simple boîte aux lettres...). Cette « visite domiciliaire » peut être complétée par une enquête de voisinage. Le compte-rendu de cette visite va permettre d'orienter efficacement la suite à donner à la procédure de recouvrement.



2 QUESTIONS À LOGAN TOMBEUR, NÉGOCIATEUR CHEZ EULER HERMES POUR LA RÉGION NORD

QUELLE EST LA MISSION D'UN NÉGOCIATEUR ?

Je me vois comme un facilitateur, un apporteur de solutions. En étant à l'écoute, je cherche à comprendre pourquoi le client n'a pas pu payer. Et aussi pourquoi il n'a pas répondu aux relances. C'est un travail sur-mesure : mon objectif est de prendre avec eux la meilleure décision, en fonction de leur situation. C'est un métier passionnant, fait de rencontres et de négociations.

QU'APPORTE VOTRE PRÉSENCE SUR LE TERRAIN ?

Se rendre sur le terrain permet de se rendre compte visuellement de la situation de l'entreprise, et des blocages. En outre, un contact face à face est toujours plus efficace, car il facilite l'échange et permet souvent de repartir avec un accord écrit (reconnaissance de dette, échéancier signé...). D'ailleurs la discussion des pénalités de retard représente un vrai levier de négociation.

ÉTAPE 3 LA PROCÉDURE DE RECouvreMENT JUDICIAIRE

Quand la procédure amiable n'a pas abouti, c'est qu'un désaccord persiste ou bien que le contact n'a pas pu être établi. La voie judiciaire apparaît alors pour le créancier comme le dernier recours possible pour tenter de récupérer sa créance impayée.



POURQUOI SE LANÇER DANS UNE PROCÉDURE DE RECouvreMENT JUDICIAIRE ?

Comme toute procédure devant un tribunal (en l'occurrence ici le tribunal de commerce), le **recouvrement judiciaire est une démarche longue et coûteuse**. Il faut donc que le créancier évalue son intérêt financier bien avant de se lancer. Parfois, le coût de la procédure judiciaire de recouvrement est supérieur au montant final de la créance récupérée... Mais pour des créances d'un certain montant, le jeu en vaut la chandelle, **à condition d'avoir des éléments de preuve suffisants dans le dossier**.

Le délai de paiement ne doit pas excéder **60 jours** légalement en France et en Europe, mais cette **échéance est dépassée dans 30 % des cas.**

Source : ministère de l'Économie

LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES JUDICIAIRES

Le choix de la procédure judiciaire adéquate va dépendre de la nature du dossier, du montant de la créance, de la qualité des pièces contractuelles (éléments de preuves) dont on dispose ou de l'existence d'une contestation.

- **INJONCTION DE PAYER** : une procédure rapide et peu onéreuse qui permet à un créancier d'obtenir d'un juge un titre exécutoire afin de recouvrer sa créance. L'exécution de cette injonction de payer doit ensuite passer par un huissier.
- **ASSIGNATION EN RÉFÉRÉ** : une procédure rapide si la dette est reconnue. Il faut pour cela disposer d'éléments irréfutables comme une reconnaissance de dette.
- **ASSIGNATION SUR LE FOND** : une procédure réservée aux cas de litige avérés, avec une vraie contestation. Chaque partie va engager un avocat et apporter des éléments de preuve au dossier. Il y aura un débat contradictoire avec échanges de conclusions. Cette procédure va durer a minima un an.



BON À SAVOIR

Si un dossier en référé n'est pas appuyé sur des éléments irréfutables, il risque d'être transformé en procédure sur le fond. Ne vous lancez donc pas dans une procédure en référé si votre dossier n'est pas extrêmement solide.

PROCÉDURE COLLECTIVE

Dès lors que le débiteur bascule en situation de défaillance, le créancier ne pourra plus lancer ou poursuivre de procédure de recouvrement individuelle dite « In Bonis » et devra s'insérer dans une procédure dite « collective », aux côtés d'autres créanciers potentiels.

LES 2 ÉTAPES DE LA PROCÉDURE COLLECTIVE

La procédure de recouvrement collective comporte elle aussi un volet amiable. Confidentielle, cette première étape a vocation à rétablir la situation, en trouvant une solution entre les créanciers concernés et la société débitrice. Elle se déroule au tribunal mais ne donne pas lieu à un jugement. Elle peut prendre la forme d'une conciliation ou d'un mandat ad hoc.

En cas d'échec de la procédure amiable et lorsque la cessation de paiement est avérée, le volet judiciaire de la procédure collective se met en marche. Celle-ci est alors rendue publique et publiée au Bulletin officiel (BODACC) : elle s'impose à tous les créanciers et fait l'objet d'un jugement d'ouverture.

LES SITUATIONS QUI DÉCLENCHENT UNE PROCÉDURE COLLECTIVE JUDICIAIRE DE RECOUVREMENT :

- la mise en sauvegarde
- le redressement judiciaire
- la liquidation judiciaire

COMMENT TIRER SON ÉPINGLE DU JEU DANS UNE PROCÉDURE COLLECTIVE ?

Si la réactivité reste un atout, **la clé va aussi résider dans la connaissance des procédures de recouvrement collectives**, très techniques et très encadrées légalement. Le créancier doit, à toutes les étapes de la procédure, respecter des délais et des process très stricts. **En cas de non-respect de ces contraintes, un abandon de la créance peut lui être imposé.**

LA VALEUR AJOUTÉE D'EULER HERMES EN PROCÉDURE COLLECTIVE :

- Une équipe de 12 juristes dédiés et un réseau d'avocats.
- Une maîtrise des délais et des règles spécifiques des procédures collectives.
- Une grande proactivité qui permet de travailler efficacement les dossiers.
- Une proximité et un contact facilité avec les organes des procédures collectives judiciaires (greffe, mandataires judiciaires, administrateurs...).



BON À SAVOIR

Trop souvent les créanciers abandonnent dans les procédures collectives, persuadés qu'ils ne pourront rien récupérer. Or l'animation du dossier va faire la différence entre les créanciers. **Agir pour préserver les créances, c'est se donner plus de chance de voir les actions aboutir.**

« Nous intervenons dès que la procédure collective est ouverte, parfois en prenant le relais de nos collègues qui avaient entamé une procédure « In Bonis ». En nous appuyant sur l'expertise de nos équipes et leur connaissance de la spécificité des procédures collectives, nous cherchons toujours à maintenir la relation commerciale. »

Émilie Pereira, Responsable d'agence procédures collectives d'Euler Hermes

LE RECOUVREMENT À L'EXPORT : SPÉCIFICITÉS ET RECOMMANDATIONS

Mondialisation ne signifie pas uniformisation. Le droit commercial applicable n'est pas le même dans tous les pays. Les conditions de vente peuvent même être très différentes de ce que l'on connaît en France. **Le recouvrement à l'international est donc un sujet particulièrement pointu et complexe** pour les dirigeants d'entreprises, qui se retrouvent pareillement démunies lorsqu'il s'agit d'aller recouvrer une créance à l'étranger. **Toutes les sociétés françaises exportatrices peuvent être confrontées à un impayé.**

Les risques sont d'autant plus importants à l'export qu'il est souvent difficile d'avoir une bonne visibilité des marchés, de la solvabilité de ses clients ou encore des risques pays. **L'assurance-crédit est une solution complète** pour vous

prémunir du risque de non-paiement :

- **L'accès à une information** actualisée en permanence vous permet de prendre sereinement vos décisions commerciales.
- En cas de créance client impayée, **l'agence de recouvrement export** pilote et engage les démarches amiables et judiciaires.
- Une **indemnisation rapide** en cas de non-récupération de votre créance garantie.

Un accompagnement qui laisse à la société exportatrice l'esprit libre pour continuer à développer son activité.

CE QUI VA JOUER

- La législation
- Le contexte économique et politique
- La culture et les pratiques locales
- La langue
- L'efficacité de la justice



LE SAVIEZ-VOUS ?

Un impayé n'a pas la même signification selon les pays et les cultures. En Pologne, les débiteurs n'hésitent pas à jouer avec les délais de paiement pour bénéficier d'un meilleur taux de change. Au Japon, au contraire, le paiement des créances est une question d'honneur, un impayé sera donc l'indicateur d'un gros problème de solvabilité.

3 QUESTIONS À BESA SHKEMBI, RESPONSABLE DU RECOUVREMENT EXPORT CHEZ EULER HERMES

QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DU RECOUVREMENT À L'INTERNATIONAL ?



C'est un sujet dont les enjeux sont complexes, chronophages et stressants, et dont les entreprises françaises, notamment les PME, n'ont pas assez conscience. Les défaillances à l'international ont un caractère imprévisible, leurs causes peuvent être multiples, et souvent en lien avec le risque pays (contexte économique, politique, sanitaire et social) qu'il faut donc bien monitorer. Dans chaque cas, il faut s'adapter à la législation locale, il n'y a pas de place pour l'improvisation !

QUELS CONSEILS POURRIEZ-VOUS DONNER AUX ENTREPRISES ?

En premier lieu, de bien sécuriser la relation client en amont, avec des clauses adaptées et en faisant attention à la langue choisie pour les Conditions Générales de Vente et les documents commerciaux. Il faut que le client les comprenne car sinon cela pourrait être opposable en cas de litige. Ensuite, comme pour toute créance, de bien conserver toutes les preuves contractuelles irréfutables. Enfin, de privilégier le règlement à l'amiable, pour éviter de s'engager dans une procédure judiciaire longue et coûteuse, et parfois aléatoire en fonction des pays.

QUELLE EST LA FORCE D'EULER HERMES À L'INTERNATIONAL ?

Notre agence Export est le point d'entrée unique pour tous. Nous disposons d'un réseau de 450 professionnels du recouvrement dans plus de 36 pays, au fait des législations et des pratiques locales. Comme en France, nous sommes en capacité d'envoyer des négociateurs sur place si le dossier le nécessite. Notre longue expérience nous permet de mettre en place la meilleure stratégie possible en fonction des dossiers et des pays.



POURQUOI SE FAIRE ACCOMPAGNER

En cas d'impayé, après plusieurs relances écrites ou téléphoniques auprès du débiteur, les entreprises se sentent souvent démunies et finissent par **abandonner**. Elles n'ont ni le temps ni les moyens de s'y consacrer pleinement. Pourtant, un impayé client peut vite conduire à une situation critique pour l'entreprise, par effet domino ; et ce d'autant plus si elle a de faibles marges et peu de clients.



LES BONNES RAISONS POUR NE PAS AGIR SEUL

- **Le recouvrement est très chronophage**, et il faut beaucoup de temps pour s'y consacrer efficacement. À moins de disposer d'équipes dédiées en interne ou d'externaliser cette mission, c'est consacrer du temps à un business passé au lieu de développer de nouvelles opportunités et projets.
- Confier sa créance à des professionnels, c'est avoir accès à leurs experts, leurs juristes ou leurs négociateurs.
- Faire intervenir un tiers neutre permet de **désamorcer les tensions entre l'entreprise et son client débiteur**. C'est souvent un déclencheur, qui permet de sortir de la spirale négative de l'« intuitu personae ».
- Être accompagné permet de bénéficier d'une transparence et d'une meilleure visibilité sur les procédures engagées et sur les délais estimés de résolution.



« Le recouvrement est très chronophage. Il vaut mieux se concentrer à faire progresser son business plutôt que de perdre du temps à récupérer des impayés. »

Karine Abgrall, Responsable de l'agence de recouvrement de Rennes



LA VALEUR AJOUTÉE D'EULER HERMES

Leader mondial des solutions d'assurance-crédit, Euler Hermes vous accompagne dans vos projets pour sécuriser votre trésorerie et développer votre activité en toute confiance. Souscrire à un contrat d'assurance-crédit chez Euler Hermes, c'est bénéficier d'un volet recouvrement avec :

- Nos **équipes dédiées** qui se consacrent uniquement au suivi des dossiers, en prenant en compte toutes les étapes nécessaires au recouvrement. Ce suivi permet d'accélérer la cadence des relances et de la procédure de recouvrement.
- Des **juristes** professionnels experts en droit commercial et en recouvrement, aidés sur le terrain par des **négoceurs** répartis dans toutes les régions françaises.
- Un accompagnement à l'international grâce à un réseau de **450 professionnels dans le monde**. Une connaissance du débiteur et de la législation du pays pour définir le recouvrement le plus adapté.

- De la **renommée d'un acteur** BtoB reconnu, leader mondial sur son marché, qui va peser de tout son poids dans la négociation.
- De l'accent mis sur la **prévention**, et ce grâce à des informations sur la santé financière des entreprises qui permettent d'évaluer leur solidité et leur risque d'insolvabilité.
- De la **prise en charge des démarches de recouvrement de toutes vos créances, qu'elles soient garanties ou non**, avec le même niveau de qualité.
- D'une **indemnisation automatique de vos créances garanties**, même si la procédure de recouvrement n'est pas encore arrivée à son terme.

« 90 % de nos dossiers de recouvrement se soldent à l'amiable. C'est la voie que nous privilégions en priorité, car une solution trouvée à l'amiable sera toujours meilleure qu'une procédure judiciaire. »

François Le Baccon, Responsable du réseau des agences de recouvrement

300 000
dossiers contentieux

interentreprises traités chaque année dans le monde par Euler Hermes

ZOOM SUR LA SOLUTION RECOUVRERMAFACTURE

La plateforme RecouvrerMaFacture est un **service de recouvrement 100 % en ligne et sans engagement** accessible à toutes les entreprises, à partir de 1000€ d'impayé.

LES AVANTAGES DE RECOUVRERMAFACTURE :

- Parcours 100 % digital
- Une commission au succès uniquement et sans autres frais
- Un recouvrement en France et dans 16 pays*
- Le support de nos experts et juristes qualifiés
- Une relation commerciale préservée grâce à l'intervention d'un tiers reconnu
- L'expertise en recouvrement d'Euler Hermes mise à disposition de tous y compris des entreprises non assurés-crédit.

* Allemagne, Andorre, Autriche, Belgique, Danemark, DROM, Espagne, États-Unis, France Métropolitaine, Irlande, Italie, Luxembourg, Monaco, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Suisse.

CONTACTEZ-NOUS

01 84 11 46 59

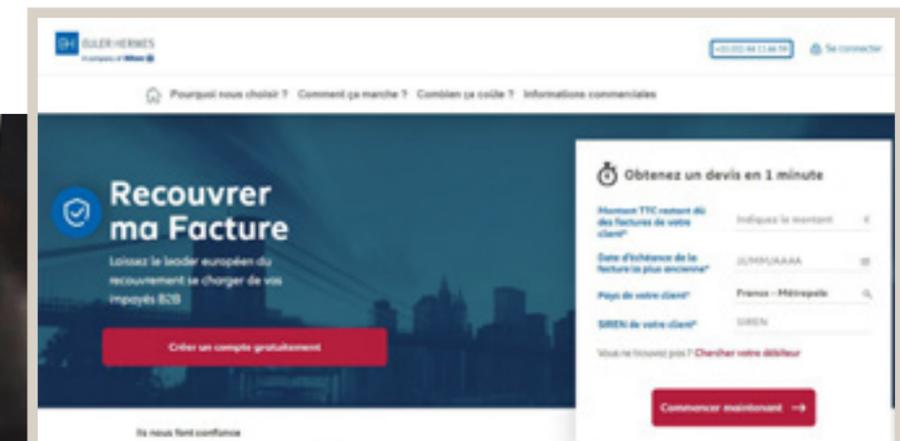
recouvrermacture@eulerhermes.com



TROIS ÉTAPES POUR UN RECouvreMENT 100 % DIGITAL :

- 1. Créez votre compte sur le site, faites un devis en moins d'une minute et chargez vos pièces justificatives.**
- 2. Euler Hermes prend les choses en mains :** les experts Euler Hermes gèrent toutes les démarches de la procédure amiable à la procédure judiciaire.
- 3. Au bout de 60 jours,** si nous n'avons pas encore recouvré, nous faisons un point avec vous pour vous donner les meilleures options : continuer la démarche amiable car nous avons de bonnes chances de recouvrer, arrêter ou continuer en procédure judiciaire.

DÉCOUVRIR LA PLATEFORME



L'ESSENTIEL À RETENIR

- Attention à la course au chiffre d'affaires ! **Soyez vigilants dès que vous commencez à contracter avec un client.** Protégez vos deals dès le début pour préserver votre marge.
- **Responsabiliser les commerciaux** sur la rentabilité de leur portefeuille et l'intérêt de faire signer au client tous les documents contractuels. Donnez-leur des objectifs clairs.
- Agir très vite et **mettre en place rapidement une stratégie de recouvrement efficace.**
- En cas de blocage, ne vous acharnez pas ! **Prenez l'opportunité de bénéficier de l'intermédiation d'un tiers neutre** pour désamorcer la situation et trouver un accord.

- Faites-vous accompagner par notre réseau d'experts pour toute procédure judiciaire ou collective.
- Même sans être assuré chez Euler Hermes, bénéficiez d'un service de recouvrement sans avance de frais, rémunéré au succès, sur recouvrermafactory.fr

L'intelligence artificielle appliquée au recouvrement offre des perspectives intéressantes en matière d'aide à la décision. D'ores et déjà, les outils intelligents mis au point en interne par les équipes d'Euler Hermes permettent aux équipes d'évaluer rapidement les chances de succès d'une action en recouvrement, pour nous permettre de prendre au plus tôt la meilleure décision pour nos clients.

« Afin d'aider nos équipes de juristes à évaluer l'intérêt de déclencher ou pas une procédure judiciaire, nous avons développé des algorithmes intelligents qui les aident à prendre la bonne décision. »

François Le Baccon, Responsable du réseau des agences de recouvrement

Plus d'informations ?

Contactez-nous au : 0184115054

ou consultez notre site : www.eulerhermes.fr

Euler Hermes France / Euler Hermes Crédit France / Euler Hermes
Recouvrement France

Adresse postale : 1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense
Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50 - www.eulerhermes.fr

Euler Hermes SA

Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418

Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique -
Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596

A company of **Allianz** 

 **EULER HERMES**