

Les essentiels d'Euler Hermes 2018

Ce que doit savoir une PME qui exporte

Petit guide pour réussir à l'international



www.eulerhermes.fr



EULER HERMES
Our knowledge serving your success*



Sommaire

1	Éditorial	P3
2	Les PME françaises à la conquête du monde	P4
3	Des PME françaises qui réussissent à l'international	P6
4	Les sept qualités des exportateurs qui gagnent	P7
5	Exporter, pourquoi, comment?	P8
6	Exporter d'accord, mais où?.....	P11
7	Des risques à courir... des risques à couvrir	P15
8	Des solutions à portée des PME	P19
9	Ensemble pour gagner l'export	P22

1 Éditorial



À l'échelle de la planète, l'économie connaît une belle embellie. La croissance mondiale a atteint 3,2 % en 2017 (chiffre Euler Hermes), et autant en 2018. Cela représente une demande supplémentaire adressée à la France de 21 milliards d'euros l'année prochaine. Ces nouveaux débouchés concernent l'Europe, mais aussi le grand export.

L'exportation devient un levier clé de croissance, notamment pour les PME. Elle ouvre de nouvelles perspectives de développement, dynamise les équipes et valorise l'entreprise. À condition de bien s'y préparer, de choisir les bons marchés, les bonnes destinations, et de soigneusement évaluer les risques, afin de protéger sa trésorerie tout en développant son chiffre d'affaires.

Alors comment se donner toutes les chances ?

Comment réussir dans sa démarche commerciale ?

Comment protéger son entreprise contre l'interruption brutale d'un contrat à la suite de décisions politiques ou administratives ou d'événements économiques ?

Comment faciliter son financement ? **Et comment être sûr d'être payé une fois la livraison achevée ?**

Ce petit guide répond à ces questions, et décrit les 7 qualités des exportateurs qui gagnent.

Bonne lecture

Besa Shkempi

Responsable Recouvrement Export
Euler Hermes France

2 Les PME françaises à la conquête du monde



Après des années difficiles, les entreprises françaises franchissent à nouveau les frontières. Parmi elles les PME, dont les ventes export ont augmenté de 2,1 % en 2016.

La France 6^e exportateur mondial

Les parts de marché à l'exportation de la France se sont stabilisées à 3,3 % pour les biens, à comparer aux 8,1 % de l'Allemagne et aux 2,8 % de la Grande-Bretagne. La France demeure en 2016 le 6^e exportateur mondial, et même le 5^e en matière de services. 124 100 entreprises françaises ont exporté en 2016, dont 28 500 nouvelles, soit 23 % du total des exportateurs. Si l'on est encore loin du chiffre allemand (400 000) et italien (200 000), l'esprit de conquête a relevé la tête. Le montant global des exportations françaises a atteint 453 milliards d'euros.

Les PME plus dynamiques à l'export

Si les PME ne pèsent que pour 14 % dans le commerce extérieur, elles « ressortent comme la catégorie la plus dynamique à l'export, avec des montants en hausse de 2,1 % en dépit du recul du nombre d'opérateurs », souligne le rapport 2017 de Business France.

Selon ce même rapport, les ETI réalisent 54 % des montants exportés alors qu'elles ne représentent que 4 % des entreprises exportatrices.

Quatre secteurs clés pour des exportations au deux tiers vers l'Europe

Presque deux tiers des exportations françaises se concentrent sur quatre secteurs :

- les matériels de transport (24 %)
- les biens d'équipement (19,2 %)
- les produits chimiques, parfums et cosmétiques (11,7 %)
- les produits agroalimentaires (10 %)

En moyenne, les PME exportent vers six à sept pays. Dix états représentent les deux tiers de nos exportations. L'Allemagne reste notre premier client. Trois autres pays européens figurent en bonne position : l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni qui arrivent devant les Etats-Unis.

Le Moyen-Orient et la Chine restent des marchés d'exportations relativement peu significatifs pour les PME.

L'exportation française en bref

124 100
exportateurs

28 500
nouvelles entreprises
exportatrices

Europe:
60 %
des exportations

Client n° 1:
Allemagne

500
entreprises réalisent
plus de la moitié des
montants échangés

CA export des PME :
+ 2,1 %

Client n° 2:
Espagne

Source : Rapport sur l'internationalisation de l'économie française.
Business France – mars 2017

“ On nous prenait pour des Italiens
car on ne pensait pas que les Français
en étaient capables ”

Bernard Reybier, Fermob

3 Des PME françaises qui réussissent à l'international



Armor: Leader mondial du transfert thermique, et spécialiste des films photovoltaïques de troisième génération, ce groupe nantais de 750 personnes réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires à l'exportation.

67%
À L'EXPORT

Filatures du Lion (Paris): Spécialisée dans le T-shirt haut de gamme, l'entreprise est présente dans 40 pays à travers un réseau de 1 000 détaillants. Elle réalise près de deux tiers de ses ventes à l'export.

65%
À L'EXPORT

Gérard Bertrand: Spécialiste des vins du sud de la France, présent dans 120 pays, dont le chiffre d'affaires export, en croissance de 30 %, représente près de 50 % des ventes.

50%
À L'EXPORT

Pierre Hermé: Surnommé le « Picasso de la pâtisserie » aux Etats-Unis, il a décliné son concept de boutiques Macarons et chocolats partout dans le monde. Avec 29 boutiques de produits d'épicerie fine dans le monde, l'entreprise réalise 60 % de ses revenus à l'export.

60%
À L'EXPORT

Fermob: Spécialisée dans les chaises de jardin, la société réalise 46 % de son chiffre d'affaires à l'export.

46%
À L'EXPORT

Babolat: Leader mondial des cordes de raquette de tennis, l'entreprise est numéro 1 en Europe, aux Etats-Unis et au Japon, et fait 75 % de son chiffre d'affaires à l'export.

75%
À L'EXPORT

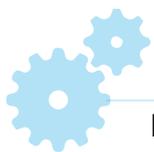
Groupe Barbier: Leader mondial dans la production de bioplastiques et de sacs recyclables, et plus gros employeur de la Haute Loire; 45 % de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export.

45%
À L'EXPORT

Tricots Saint James: La marque connue du made in France affiche un chiffre d'affaires à l'export en croissance (+20 %) - qui pèse 34 % de ses ventes mondiales.

34%
À L'EXPORT

4 Les 7 qualités des exportateurs qui gagnent



1 • Stratégie

L'exportation n'est pas une activité en plus. Il faut la placer au cœur de la stratégie et motiver les troupes.



2 • Flair

La bonne exportation, c'est la rencontre d'un marché et d'une opportunité géographique. Il faut savoir sentir et saisir les opportunités.



3 • Innovation

Sans avantage concurrentiel, inutile de sortir de ses frontières. Il est impératif de vérifier que son produit ou son service est innovant sur le marché visé.



4 • Prudence

On ne se jette pas tête baissée dans l'export. Il faut analyser les risques pour mieux les prévenir.



5 • Capacité d'adaptation

Exporter, c'est savoir s'ouvrir sur une culture, une langue, une façon de faire des affaires différentes des nôtres. C'est aussi savoir adapter ses produits et services à des consommateurs différents.



6 • Patience et persévérance

Temps moyen pour arriver à un flux d'affaires régulier : deux ans. Il faut prendre le temps de prospecter, de comprendre le fonctionnement du marché, l'environnement des affaires, de trouver des partenaires locaux... et faire ainsi ses preuves



7 • Savoir s'entourer

Business France, bureaux en région ou dans les chambres de commerce et d'industrie, syndicats professionnels, assureurs-crédits..., l'exportation se réussit avec des experts.

“ La qualité et la créativité sont des éléments déterminants du succès à l'export. ”

Pierre Hermé,
Pâtissier, Fondateur, Pierre Hermé Paris

5 Exporter, pourquoi, comment ?



L'exportation constitue un puissant moteur de croissance. À condition de disposer des circuits de vente, des moyens financiers et d'une organisation adaptés.

Un moteur de croissance

Quand la croissance du marché domestique reste faible, l'export constitue un puissant moteur de développement pour les entreprises. Selon la quatrième édition de l'Étude d'analyse sur les exportations des PME européennes, conduite par UPS, les PME européennes qui exportent se développent plus rapidement : l'exportation constitue le principal moteur de croissance.

De son côté le baromètre « Future of Business », réalisé en partenariat avec l'OCDE et la Banque Mondiale à partir du point de vue de milliers d'entreprises à travers 42 pays, démontre le lien direct entre exportations et croissance des revenus.

Ce n'est pas le seul bénéfice. Outre l'augmentation du chiffre d'affaires, l'exportation permet aussi :

- d'améliorer ses capacités d'achat,
- de gagner en indépendance vis-à-vis de ses clients français,
- de mieux rentabiliser ses outils de production par des économies d'échelle,
- de mieux amortir sa R&D,
- de déployer son business model,
- de valoriser l'entreprise,
- de dynamiser ses collaborateurs.



L'heure du multicanal

Importateur, grossiste, réseaux de détaillants, à ce schéma de commercialisation classique se sont ajoutés récemment l'e-commerce, les plates-formes d'annonces, les réseaux sociaux. Depuis les enquêtes d'UPS, l'utilisation de la vente en ligne pour les exportations des PME européennes a régulièrement augmenté depuis 2013 avant d'atteindre un plafond en 2016 ; les entreprises exportatrices sont plus susceptibles de vendre en ligne que les autres.

Aujourd'hui, la plupart des entreprises ont une démarche multicanal. Chaque secteur, chaque marché possède ses règles propres, mais il n'est jamais facile de trouver les bons distributeurs. La quantité et la qualité de l'information financière et commerciale que l'on pourra recueillir à leur propos présentent beaucoup d'importance dans la réussite de la collaboration.

Financer son export

En matière d'export, « en moyenne, il faut 2 ans pour atteindre le break-even », rappelait récemment Dominique Rossi, de Business France. Pendant que la mission de prospection se déroule, pendant que les premiers contacts se nouent, et avant que les premières ventes se concluent... et soient payées, n'importe quel financier d'entreprise peut trouver le temps long.

Outre la maîtrise des coûts inhérents à la prospection, il faut donc au directeur financier s'assurer qu'il disposera sur le moyen terme des capitaux nécessaires pour financer son BFR ; il devra aussi être particulièrement attentif à la qualité des signatures et à la fiabilité du pays d'exportation pour ne pas le creuser encore, par des impayés ou des retards de règlement.

Bénéficiaire de la bonne information

Dans certains pays, trouver l'information financière se révèle compliqué. Les données (bilan, compte d'exploitations, engagements...) ne sont pas forcément disponibles partout et, quand elles le sont, leur fiabilité peut être sujette à caution.

Sans oublier qu'il faut aussi connaître les mesures gouvernementales, les événements géopolitiques ou le climat social – tous ces événements qui peuvent également avoir un impact sur le paiement des transactions et la situation financière des entreprises clientes...

Adapter son organisation

Messageries, réseaux sociaux d'entreprise, web conférences..., la communication à l'international s'est largement simplifiée. Ce qui ne dispense pas de maintenir le contact avec des outils plus traditionnels tel que le reporting commercial régulier. L'organisation devra allier souplesse et sécurité, prudence et enthousiasme, autant de qualités indispensables pour réussir à l'export.

Pour se doter de la bonne organisation, outre leur conseil habituel, les entreprises peuvent s'appuyer sur les chambres d'industrie et de commerce, Business France, les associations professionnelles, voire leur banque.

L'assureur-crédit est également un acteur important, capable de fournir des informations fiables et à jour, de les analyser, de proposer une couverture, d'indemniser le cas échéant, et de gérer le recouvrement des impayés dans les pays les plus divers tout en préservant la relation commerciale.

“ (L'assurance-crédit) nous permet de bien maîtriser le risque dès l'ouverture du compte client. C'est bon pour nos commerciaux comme pour l'entreprise elle-même. ”

Olivier Tanneau,
Directeur Général de Kappa,
Saint Herblin (44)

6 Exporter d'accord, mais où ?



En moyenne les PME françaises se tournent vers six à sept pays, selon le rapport 2017 de Business France. L'export réclame suffisamment de temps et d'investissements pour choisir ses destinations. D'où l'importance de connaître, mesurer et maîtriser les risques pays dans un monde instable.

Une analyse multicritères

Le risque pays dépasse largement les limites du risque souverain. Il procède d'une analyse multicritères qui comprend notamment :

- des risques macro-économiques (croissance ou récession, déséquilibre financier, non-transfert, inconvertibilité...);
- des risques politiques (révolution, terrorisme, émeutes, guerres, instabilité du système politique, risques de confiscation, expropriation...);
- l'environnement des affaires (cadre institutionnel/sociétal de la vie des affaires, risques de corruption, droits de propriété, poids du secteur informel, efficacité des services publics, stabilité réglementaire...);
- le risque commercial (solidité de la croissance, récession...);
- le risque de financement (évasion de capitaux, modification du régime des changes, défaut de dette souveraine...)

Des notes pour mieux choisir

Mais les PME exportatrices n'ont pas d'économistes et de politologues dans leurs effectifs ! D'où l'utilité des notes de risque pays attribuées par les assureurs-crédit qui peuvent intégrer plusieurs centaines d'indicateurs économiques et politiques.

Les mises à jour régulières permettent d'adapter sa stratégie en temps voulu – choix des destinations, des marchés... – et d'anticiper les risques éventuels.

Des risques évalués au plus près

Parce qu'ils indemnisent leur client en cas de sinistre, le cœur de métier des assureurs-crédits est d'étudier les risques structurels et conjoncturels des débiteurs. Ils disposent à la fois :

- d'implantations locales, ou au moins régionales qui permettent de faire remonter des informations provenant du terrain des pays d'exportation ;
- d'une direction des études économiques internationale capable d'intégrer des millions d'informations pour délivrer une vision macro-économique et géopolitique, et la rendre accessible à ses clients.

*“ L'information est stratégique
à l'international ”*

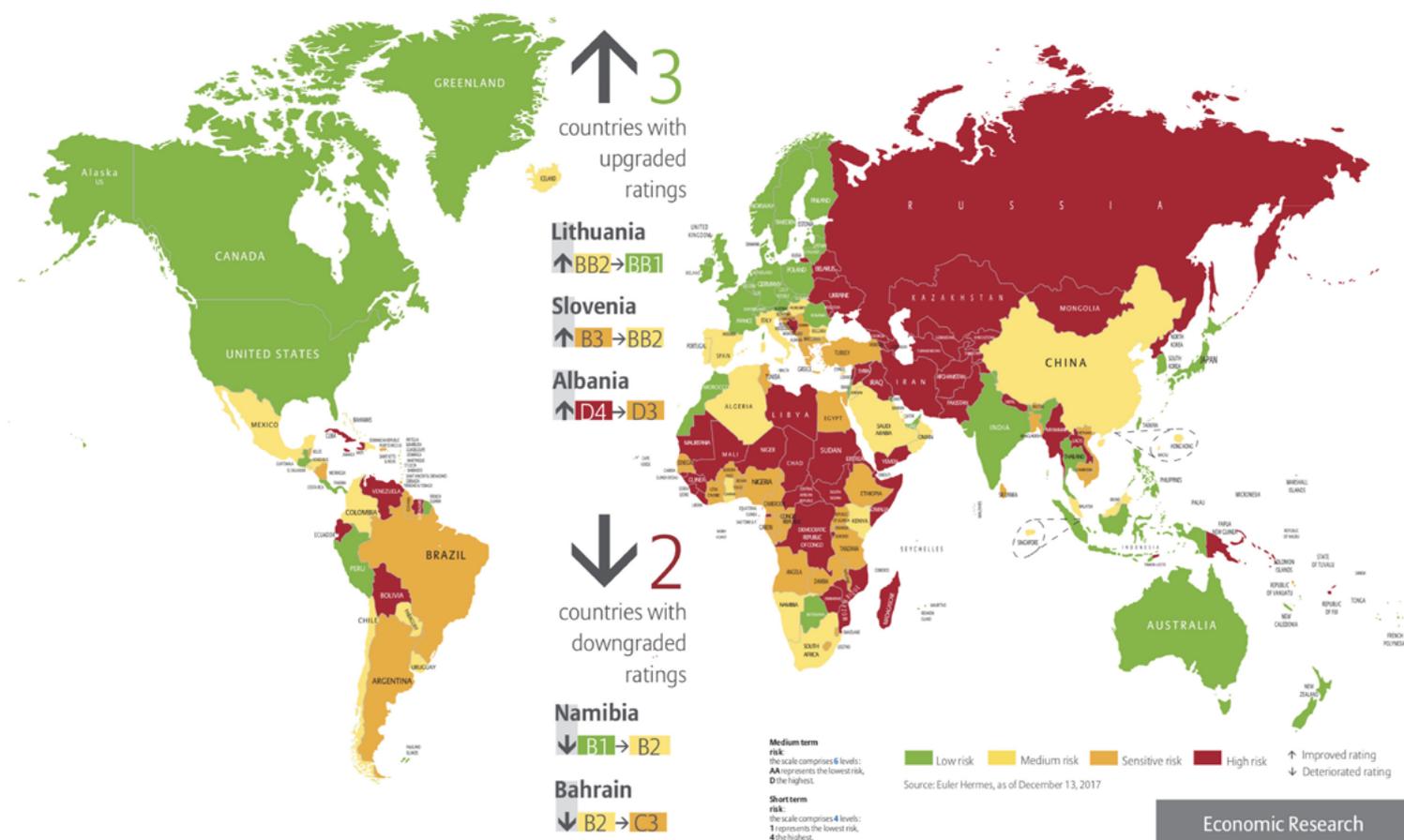
Kévin Cornec,
Directeur Général,
Cornec SAS

241 pays passés au crible

Pour fournir une meilleure compréhension de l'environnement économique et politique, des risques commerciaux et de financement dans près de 241 pays et territoires, Euler Hermes détermine une note de risque pays en analysant des centaines d'indicateurs économiques, quantitatifs et qualitatifs.

Sept pays ont vu leur note changer à la fin du 3^e trimestre 2017 : l'Arabie Saoudite et le Congo à la baisse, l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande, le Paraguay et l'Égypte à la hausse.

<http://www.eulerhermes.fr/etude-economique/Pages/carte-risques-pays.aspx>



Le Canada, Nouvelle Frontière des exportateurs français?

Chaque année, près de 10 000 entreprises françaises exportent vers le Canada, dont 75 % sont des PME. Mais l'accord commercial global entre l'Union européenne et le Canada (CETA) ouvre des nouvelles perspectives.

D'ores et déjà 98 % des droits de douane ont été supprimés et les entreprises françaises sont désormais autorisées à participer aux appels d'offres publics de biens et de services émis par les administrations canadiennes - un marché de 32 milliards d'euros par an. Enfin, des mesures concrètes permettront de faciliter la mobilité professionnelle entre nos deux pays, ainsi que la protection des brevets.

Avant sa ratification définitive au Parlement au second semestre 2018, les entreprises doivent se positionner. Au 1er janvier 2018, l'inscription au registre européen REX (Register Exportation system) permettra aux entreprises de l'Union européenne de bénéficier de la réduction des droits de douane désormais en vigueur. Le 6 novembre 2017, seulement 952 entreprises françaises étaient enregistrées, contre le double de sociétés allemandes.



7 Des risques à courir... des risques à couvrir



Une moindre visibilité du marché, de la solvabilité des clients et de la solidité du pays. Des pratiques et des réglementations de recouvrement aussi divers que les pays. Autant de raisons de considérer avec attention les risques que l'on prend à commercer à l'international.

Livré mais impayé...

Selon le baromètre Euler Hermes, 59 % des chefs d'entreprise avancent le risque d'impayé comme leur principal frein à l'exportation. Une perception aggravée par la difficulté à obtenir des informations financières de qualité (51 %).

Ce risque est bien réel, même dans un contexte d'accès au crédit facilité et d'argent moins cher. Avec des conséquences parfois ravageuses : perte sèche, difficultés de trésorerie, sans oublier le découragement des collaborateurs.

Parmi les précautions à prendre, il est donc déterminant de bien négocier ses conditions générales de vente, notamment quant au règlement, à la clause de réserve de propriété, et à l'attribution de compétence juridique.

... ou une affaire ratée

Mais à être trop prudent, on prend un autre risque : celui de ne pas signer le contrat ou d'échouer tout près du but. Demandez un paiement cash ou des acomptes trop importants, et l'affaire risque de vous échapper - avec le risque corollaire de voir les équipes commerciales se démotiver, et ses meilleurs éléments passer à la concurrence, avec leur savoir-faire et leurs contacts.



6 conseils pour limiter les risques

1 S'informer

L'information est cruciale pour choisir ses destinations, mais également pour vendre. Il faut connaître la santé du pays tout autant que celle de son client.

L'assurance-crédit est une source fiable d'information. Les assureurs-crédit ont constitué une base de données interne et confidentielle des sociétés dont ils garantissent les encours. Chaque assuré bénéficie ainsi des informations collectées pour le bénéfice des autres assurés.

2 Maîtriser les risques pays

Parmi les informations indispensables, celles qui concernent le pays d'exportation sont essentielles. La notation des risques pays offre un moyen simple de savoir où l'on met les pieds.

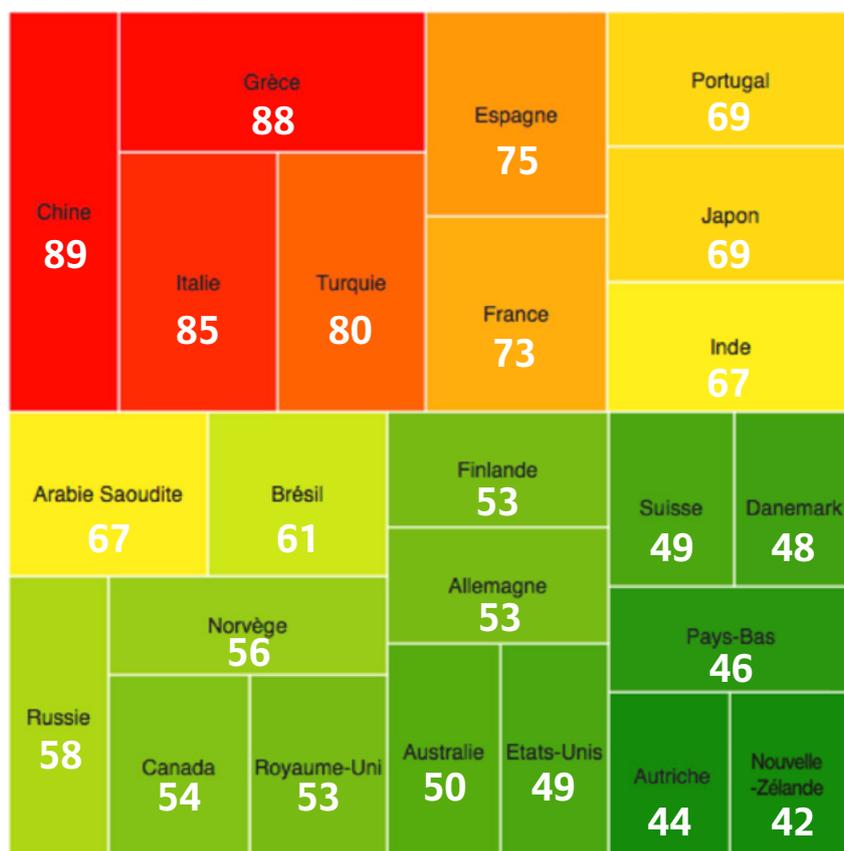
3 Connaître les délais de paiement

Il est déterminant de bien connaître les délais de paiement, qui varient grandement d'un pays à l'autre, même si la moyenne mondiale s'est stabilisée à 64 jours, suivant le baromètre des délais de paiement Euler Hermes. Mais quel contraste entre et la Nouvelle-Zélande (42 jours) et la Chine (89 jours)!

Par secteur également, des différences importantes existent; dans l'ensemble, les secteurs industriels en amont tels que la chimie, la construction, les technologies de l'information, les machines et équipements, connaissent des délais moyens de paiement supérieurs à la moyenne mondiale, sauf la métallurgie (56 jours). Les sociétés opérant dans les secteurs disposant de points de vente de détail comme l'alimentaire, les biens d'équipement ou les transports, ont habituellement des délais de paiement plus rapides que la moyenne mondiale. Cette connaissance permet de construire son plan de trésorerie et de négocier ses CGV en restant concurrentiel.

Euler Hermes tient en permanence à jour un tableau des DSO dans 241 pays du monde

241 pays passés au crible



<http://www.eulerhermes.fr/mediacenter/actualites/Pages/defaillances-tresorerie-delaix-de-paiement-2017.aspx>

4 Recouvrer ses créances

Plus coûteux, plus complexe et plus aléatoire que prévu... le recouvrement des créances est souvent un casse-tête, car ses modalités diffèrent suivant les règles et les systèmes judiciaires locaux. Disposer d'un relais sur place se révèle indispensable ou, mieux, d'un partenaire capable de dialoguer avec le client, les intermédiaires juridiques, et avec l'exportateur, dans sa langue. Une telle collaboration donnera aux opérations de recouvrement leurs meilleures chances de réussir, tant par les voies amiables que la voix judiciaire.

Pour en savoir plus sur le recouvrement pays par pays, découvrez les cahiers du recouvrement sur notre site :

<https://blog.eulerhermes.fr/conseils/recouvrement-export-pays-par-pays/>

5 Négocier le contrat dans toutes ses dimensions

Les conditions de règlement achèvent de négocier le contrat dans toutes ses dimensions : pour sécuriser sa production et ses stocks avec un flux régulier de commandes, vendre au meilleur prix, limiter les transferts de savoir-faire, etc.

6 Être réactif

Décider vite des conditions de règlement. C'est l'une des clés à l'exportation. La réponse rapide d'un assureur-crédit quant au montant de l'encours garanti peut constituer un avantage concurrentiel décisif.

*“ Évaluer la viabilité
à long terme
de nos clients ”*

Xavier Huguet,
Credit Manager
chez Havells Sylvania France

8 Des solutions à portée des PME



Sur un flux d'affaires comme sur un contrat, l'assurance-crédit permet de couvrir les risques d'impayés. Elle apporte la confiance nécessaire pour développer ses ventes à l'étranger.

À court terme

L'assurance-crédit vous protège des impayés issus d'un flux d'affaires. En amont de la vente, et même dès la phase de prospection, elle vous informe en temps quasi-réel sur l'état de santé de vos clients et prospects et sur le contexte politique et économique du pays. Cette information claire vous évite de prendre des risques – et de perdre votre temps - sur des mauvais payeurs. La base de données de l'assureur-crédit constitue une source essentielle d'information pour mieux gérer et structurer votre portefeuille client.

Partout dans le monde, les experts de l'assurance-crédit vous permettent de recouvrer vos créances, grâce à leur connaissance du terrain et leur puissance de négociation. Ils préservent ainsi vos relations commerciales.

Enfin – surtout, l'assurance-crédit vous garantit le paiement des factures client dans les conditions du contrat (montant de l'encours assuré, quotité, délai).

“ Nous avons davantage confiance dans les informations d'un assureur-crédit ”

Emmanuelle Zerah,
Directeur Général
de Comptoir Général des Métaux

Choisir une assurance-crédit adaptée à sa structure

Leader mondial de l'assurance-crédit, Euler Hermes propose des solutions adaptées aux entreprises de toutes tailles, modulables quels que soient le secteur d'activité et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

TPE	EH Simplicity
PME	EH Serenity
ETI	Grand Angle
Multinationales	World Agency

En savoir plus : <http://www.eulerhermes.fr/assurance-credit/nos-solutions/Pages/default.aspx#A5C8fA4mvuWP9XR9.99>

À moyen terme

À moyen terme (jusqu'à 60 mois), l'assurance-crédit protège contre certains risques spécifiques, notamment en ce qui concerne les biens d'équipement. C'est le cas du **risque de fabrication**. Certains biens nécessitent des études préalables, des investissements en R & D, des adaptations de l'outil industriel ou des outillages. Que faire du moule spécialement conçu ou de la machine-outil acquise pour réaliser la commande ? L'assurance-crédit protège contre ce risque, en plus de celui de l'impayé.

Elle peut aussi indemniser, en cas de **défaut de paiement**, pour des contrats à exécution successive dont vous ne pouvez pas vous désengager. Dans tous les cas elle constitue une solution efficace et facile à mettre en œuvre pour toutes les entreprises souhaitant couvrir des opérations ponctuelles à moyen terme contre les risques d'impayés et d'interruption du contrat.

Lancée en 2010 en France, l'activité moyen terme d'Euler Hermes s'est enrichie de la solution EH Cover One en 2013, suivie de EH Cover Lease en 2016, cette dernière étant destinée à couvrir certains risques de location.

Voici les principales caractéristiques de la garantie EH Cover One :

Zones couvertes	France et international
Secteurs	Tous secteurs
Type d'opération garantie	Vente de biens d'équipement Prestations de services
Validité de la garantie	Ferme pendant toute la durée de l'opération
Risques couverts	Risques commerciaux et politiques : – interruption de contrat ou contrats à exécution successive dont vous ne pouvez vous désengager – risque de non-paiement à l'issue de la livraison
Type d'acheteurs couverts	Privés et publics
Indemnisation	Jusqu'à 90 % de la perte HT
Tarifification	Taux de prime appliqué au montant de la garantie, en fonction de la nature et de la durée de l'opération – Frais d'étude de dossier

9 Euler Hermes et vous : ensemble pour gagner l'export



À tous ces défis, l'assurance-crédit moyen terme apporte une solution sûre : la garantie accordée est irrévocable, le risque de production est sous contrôle, le risque d'impayé sous protection.

Euler Hermes est le numéro 1 mondial de l'assurance-crédit. Il a reçu la distinction de « Meilleur assureur-crédit mondial » par le magazine Global Finance, magazine mensuel destiné aux chefs d'entreprises, banquiers et investisseurs lu dans 163 pays.

Euler Hermes c'est :

- 1 500 analystes
- 600 spécialistes du recouvrement
- 40 millions d'entreprises analysées
- 890 milliards de transactions commerciales garanties dans le monde
- 20 000 décisions de crédit par jour
- 1 500 créances indemnisées chaque semaine

Assurance

Euler Hermes France
Succursale française d'Euler Hermes SA
RCS Nanterre B 799 339 312

Délivrance de garanties et surveillance de la situation financière des entreprises

Euler Hermes Crédit France
Société par actions simplifiée
au capital de 51 200 000,00 €
RCS Nanterre B 388 236 853
Société de financement soumise au CoMoFi

Recouvrement

Euler Hermes Recouvrement France
Société par actions simplifiée
au capital de 800 000,00 €
RCS Nanterre B 388 237 026

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 - 1 000 Bruxelles, Belgique - Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596

Plus d'informations ?

Contactez-nous au : **01 84 11 50 54**
ou consultez notre site : **www.eulerhermes.fr**

