

**TRADE CREDIT RE,  
NOUVEL ACTEUR DE REFERENCE ET APPROCHE INNOVANTE  
DANS LE MARCHE DE L'ASSURANCE DU CREDIT**

**DOSSIER DE PRESSE**

- P 2. L'assurance du crédit, un secteur en évolution*
- P 3. Une approche originale de la couverture du risque crédit*
- P 6. Le marché cible de Trade Credit Re*
- P 7. Des solutions innovantes et flexibles*
- P 8. Des partenaires solides, en lien avec le crédit interentreprises*
- P 10. Une expertise exclusive*
- P 11. Présence internationale et commercialisation des produits*

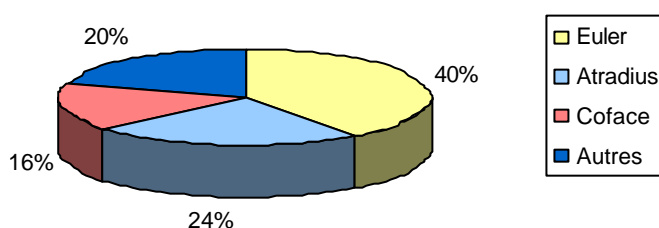
## 1. L'assurance du crédit, un secteur en évolution

Pour la plupart des entreprises actives dans le B2B, le crédit accordé à leurs clients est un risque majeur : en effet, plus d'une fermeture d'entreprise sur cinq survient à cause de la défaillance d'un ou de plusieurs de ses clients. Se protéger contre ce risque est devenu une préoccupation importante des entrepreneurs. Or, les formules d'assurance-crédit ne satisfont pas tout le monde. En effet, une étude menée par le bureau ITC a montré que pour nombre de responsables financiers, l'assurance-crédit est considérée comme chère, lourde et limitative.

Pour couvrir ce risque commercial, après une vague de fusions et d'acquisitions réalisées au cours de la dernière décennie, il reste 3 grandes compagnies d'assurance-crédit, toutes basées en Europe et réalisant plus de 80% du total de l'encaissement mondial des primes : Euler-Hermes (D), Atradius (NL) et Coface (F).

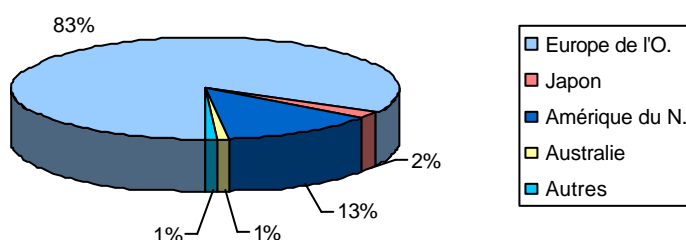
La répartition du marché entre les différents acteurs existants est la suivante :

Répartition des primes selon les assureurs



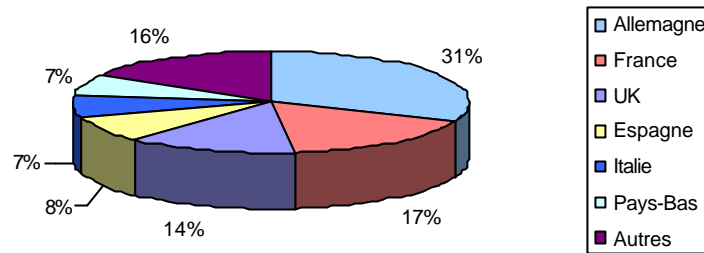
La ventilation géographique du marché est la suivante :

Répartition des assurées sur base des primes payées



Plus spécifiquement, le marché européen se présente de la façon suivante :

#### Répartition des assurées européennes



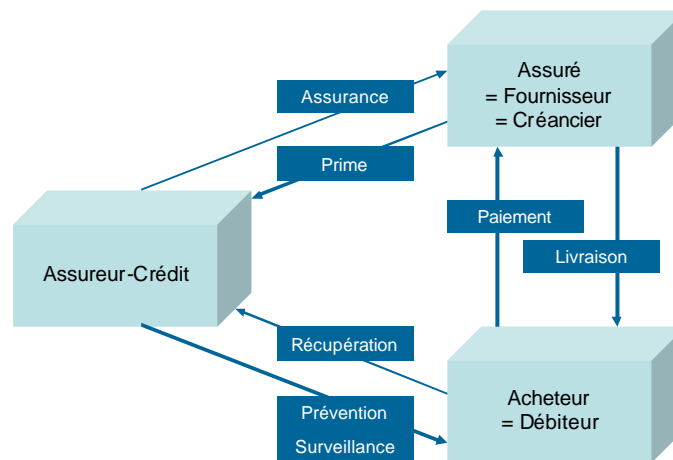
Or, la stratégie actuelle des principaux acteurs de ce marché est aujourd'hui de redéployer leurs activités vers la vente de produits complémentaires qu'ils connaissent bien, tels que le renseignement commercial arbitré et la récupération de créance, et d'autre part de se focaliser sur des produits qui ne sont pas de l'assurance pure.

## 2. Une approche originale de la couverture du risque crédit

L'originalité de la nouvelle compagnie Trade Credit Re est de proposer d'assurer la gestion exercée par l'assurée elle-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'assurée et qui exige d'exercer lui-même la récupération de créances impayées. Loin des solutions jugées chères, lourdes et limitatives, Trade Credit Re s'appuie sur la gestion du crédit effectuée par son assuré qui, d'ailleurs, détermine lui-même les paramètres de son assurance. Ce concept harmonise les besoins de sécurité, de développement et de pérennité de l'entreprise. En vendant à Trade Credit Re les risques pouvant mettre en péril sa survie, l'entreprise peut mieux se consacrer à l'expansion de son chiffre d'affaires.

**L'assurance-crédit** est un contrat par lequel l'assureur-crédit propose, sur une base juridique d'assurance, une prise en charge complète de la gestion du risque, qui peut se résumer comme suit :

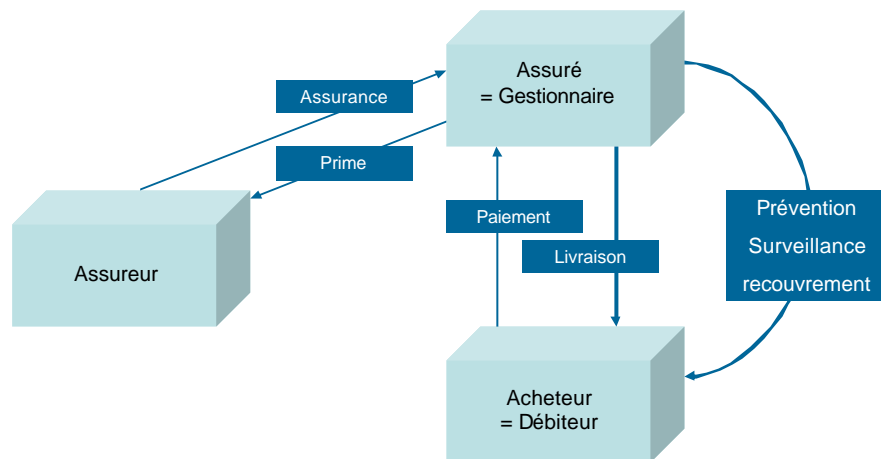
- la prévention et la surveillance permanente de la santé financière des débiteurs ;
- la récupération des créances, d'abord à l'amiable, et si nécessaire, avec une équipe de juristes spécialisés en droit commercial et international ;
- s'il y a défaillance, l'indemnisation dans le mois en cas d'insolvabilité déclarée ou après un délai de carence en cas d'insolvabilité présumée ;
- une prime calculée sur base du chiffre d'affaires ainsi géré.



L'assurance-crédit porte donc un nom paradoxal puisqu'elle n'est ni une opération de crédit ni une couverture d'assurance mais un renseignement commercial assorti d'une garantie de bonne fin. En effet, à la conclusion du contrat d'assurance-crédit, l'assureur-crédit s'est engagé à fournir des renseignements dont dépendront les autres services à fournir.

**L'assurance Excess of Loss**, par contre, est un contrat par lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assurée des pertes majeures dues à l'insolvabilité de droit de ses débiteurs. L'assuré exerce de façon autonome sa propre prévention et surveillance de la santé financière de ses débiteurs ;

- exerce elle-même les procédures de prévention et de recouvrement des créances ;
- est indemnisée en cas de défaillance, dans le mois qui suit l'insolvabilité déclarée du débiteur ;
- paie une prime calculée sur base des montants garantis et non sur base du C.A.



Les acteurs actuels négligent l'Excess of Loss :

- en concentrant leurs efforts vers la vente de services dont ils possèdent la technique : le renseignement commercial et le recouvrement de créances. Ils tentent ainsi de surmonter la stagnation du marché ;
- parce que l'Excess of Loss ne représente que 2% de leur encaissement actuel et ne justifie pas la formation ou le maintien d'un personnel hautement qualifié et plus cher que celui nécessaire à la vente des services ;
- car le réseau de distribution de l'Excess of Loss est différent de celui de l'assurance crédit et des services connexes et que le maintien de deux réseaux implique des frais de marketing trop importants.

### **3. Le marché cible de Trade Credit Re**

Le client-cible de Trade Credit Re est une entreprise au chiffre d'affaires annuel supérieur à € 20 millions, et qui considère les services de l'assureur-crédit comme « coûteux », « administrativement lourds » et « commercialement limitatifs. Il s'agit des entreprises grandes et moyennes qui possèdent une gestion autonome et descriptible du crédit interentreprises et qui ne trouvent pas de réponse à leur demande de protection de leur bilan par une assurance.

Elles sont de première qualité, situées en Europe ou dans un pays de l'OCDE, et ont le profil suivant :

- elles sont situées en amont de la chaîne de distribution économique : fabricant, importateur, distributeur, grossiste, etc. ;
- elles ont un compte-clients dont le profil de risque demande une protection, et qui correspond au principe universel de Pareto, communément appelé la « loi des 80/20 », selon laquelle 20% des débiteurs, les plus importants, représentent 80% ou plus du total des encours ;
- elles possèdent une gestion du crédit interentreprises fiable et pouvant être clairement décrite.

Le marché de Trade Credit Re est donc un marché de niche. Par une approche prudente de son business plan, Trade Credit Re ambitionne de posséder dans 5 ans 1,6% de part de marché soit €100 millions de primes sur €6,25 milliards du marché potentiel global.

## **4. Des solutions innovantes et flexibles**

Aujourd'hui, arrivée à maturité, la couverture Excess of loss est devenue le concept moderne de l'assurance du crédit interentreprises auto arbitré. Trade Credit Re concrétise ce concept en proposant à ses assurés un éventail de formules innovantes et créatives.

### **Un concept unique : le libre choix des paramètres de la police**

La police de Trade Credit Re se caractérise par 3 paramètres : *A. La somme assurée* : c'est le risque cédé à l'assureur ; *B. La franchise* : c'est le risque conservé par l'assuré ; *C. La prime* : c'est la rémunération de la somme assurée. L'assuré détermine lui-même deux de ces paramètres, Trade Credit Re fixe le troisième.

La multitude de formules proposées permet de tenir véritablement compte des besoins de l'entreprise et du profil de ses dirigeants. Ainsi, pour maintenir la prime à un niveau attractif, l'assuré se voit offrir de nombreuses possibilités, comme par exemple :

**La franchise financée** : Une augmentation de la franchise permet de bénéficier d'une meilleure prime. Cette augmentation peut être financée par Trade Credit Re.

**La somme assurée financée** : Trade Credit Re assortit la couverture d'un financement d'une partie de la somme assurée, ce qui influence favorablement la tarification.

**La somme assurée pluriannuelle** : En permettant à l'assuré de répartir la somme assurée sur plusieurs années, Trade Credit Re optimise le montant de la prime annuelle.

En outre, ce concept permet de répondre à des besoins très spécifiques, tels que par exemple :

**La « Top Up »** : Cette formule couvre le dépassement des limites arbitrées par un assureur-crédit.

**La captive de réassurance** : Cette formule permet de gérer des programmes d'auto-assurance, soit via une formule de captive d'assurance en propriété, soit via une location de captive.

## **5. Des partenaires solides, en lien avec le crédit interentreprises**

### **Les actionnaires**

L'actionnariat 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** est une société holding de droit belge, cotée sur Euronext Bruxelles, dont l'actionnariat majoritaire est familial et stable. Sa vocation est de prendre des participations dans des sociétés, cotées ou non. Elle souhaite accompagner des hommes et des femmes d'affaires talentueux, industriels ou financiers, qui, à un moment de l'existence de leur entreprise, sont à la recherche d'un appui. Elle apporte ainsi une aide à la gestion financière, à la structure et à la stabilité du capital de ces dernières.

Egalement société foncière, elle détient un patrimoine immobilier de qualité, source de revenus stables et récurrents. Très vigilante à l'intérêt de ses propres actionnaires elle distribue, depuis 1988, un dividende en croissance régulière, supérieur à l'inflation. La Compagnie se veut citoyenne. Ainsi est-elle attentive au respect des directives du "corporate governance". Elle entend aussi contribuer au maintien en Belgique de centres de décision économique. De même, dans un souci d'intégration à la Cité, elle soutient des initiatives d'intérêt social, culturel ou historique.

**L'Office National du Ducroire belge.** Le Ducroire est une entreprise publique autonome qui a pour mission de protéger ses clients contre les risques liés aux transactions internationales, principalement dans les marchés émergents et les pays en développement. Il a pour objectif de favoriser les relations économiques internationales, essentiellement par la couverture des risques dans le domaine de l'exportation, de l'importation et des investissements à l'étranger. Le Ducroire est également habilité à couvrir les risques de change, à assurer des opérations de transit, à intervenir dans le financement des exportations et à exercer pour le compte de l'Etat toute mission que celui-ci lui confierait en matière technique, financière ou de représentation. L'assurance s'applique principalement aux marchés hors OCDE.

Les obligations assumées par le Ducroire bénéficient de la garantie de l'Etat, sauf s'il s'agit d'activités exercées de façon habituelle et sans soutien public par des assureurs-crédit privés. Dans ce cas, le Ducroire se positionne de manière concurrentielle sur le marché belge de l'assurance-crédit. Lorsque l'intensité et la durée des risques dépassent ses capacités techniques, le Ducroire peut intervenir pour le compte direct de l'Etat. Le Ducroire exerce également sa fonction à travers sa participation dans les autres instruments du commerce extérieur, parallèles à ses activités d'assurance.

**L'office Du Ducroire Luxembourgeois.** Le Ducroire luxembourgeois, créé en 1961, est un établissement public jouissant de la personnalité juridique. Il est placé sous l'autorité du Ministère des Finances luxembourgeois. Le secrétariat de l'Office du Ducroire est rattaché à la Chambre de Commerce. L'office du Ducroire a pour objet de favoriser les relations économiques et financières internationales dans l'intérêt du Luxembourg, principalement par l'acceptation de risques dans le domaine de l'exportation, de l'importation et des investissements internationaux.



Un accord de principe, à finaliser, a été conclu avec **Fortis Venturing**, un département du **groupe FORTIS** qui est dédié au développement de projets innovateurs.

Enfin, **Berger Management S.A.** est une société holding créée et capitalisée par le Management de Trade Credit Re.

A ce jour, le capital souscrit par les actionnaires actuels est de €5.000.000 par l'Office National du Ducroire, €2.500.000 par la Compagnie du Bois Sauvage et €2.500.000 par Berger Management.

Bien que le capital minimum légal requis soit de €3.000.000, TCRé a suivi les recommandations prudentielles de la Commission Bancaire, Financière et des Assurances – la CBFA – en ne démarrant ses activités qu'après avoir réuni un premier capital de € 10.000.000. Grâce aux accords conclus à ce jour et en phase de finalisation, ce capital sera porté à €20.000.000 tout prochainement. Pour accompagner le développement international de TCRé, ce capital sera progressivement porté à €100 millions en 5 ans, en partie par investissement et en partie par auto financement.

## **Les réassureurs**

Les réassureurs professionnels qui font confiance à Trade Credit Re sont de premier ordre, tous notés au moins –A– par les agences de notation, et ont une expertise mondialement reconnue. Tous sont spécialisés dans les produits d'assurance crédit et les techniques Excess of Loss. Plusieurs d'entre eux connaissent le produit ainsi que les membres fondateurs de Trade Credit Re depuis de nombreuses années.

## **6. Une expertise exclusive**

Les fondateurs de la nouvelle compagnie sont M. Bernard Rosen, M. Gérald Massin et M. Vincent Vande Weyer.

**Bernard Rosen** s'est, tout au long de sa carrière, illustré en tant qu'innovateur dans le domaine de la gestion du compte client. Dans le courtage d'assurance d'abord, où il conféra un statut particulier au métier crédit. En tant qu'entrepreneur et chef d'entreprise ensuite, par la création et promotion visionnaire de l'excess loss en Belgique et à l'étranger. Avant de cofonder Trade Credit Re, il fut fondateur de la compagnie d'assurance Firm, fondateur de l'agence de souscription RBB et ensuite Directeur Général de Coface en Belgique, filiale du leader mondial de l'assurance-crédit à l'exportation.

Sa vision du métier consiste à aborder celui-ci non pas sous l'angle de l'analyse et d'un suivi limitatif du risque crédit, mais sous l'optique d'une transformation du compte-client en une valeur sûre. Son ouvrage récent « Le financement des ventes », paru aux éditions De Boeck - Larcier, développe cette approche originale.

**Gérald Massin** a forgé sa carrière dans le monde de la réassurance depuis plus de 25 ans. Il y a développé une expérience dans la gestion des risques au niveau mondial. Avant de rejoindre TCRE, il a assuré la direction générale d'American Re pour l'Europe et le Moyen Orient.

**Vincent Vande Weyer** conçoit et met en œuvre des systèmes de gestion informatisée depuis plus de 20 ans, en particulier dans le monde de l'assurance.

Les fondateurs ont rallié à leur cause une équipe de direction et de spécialistes bénéficiant sans exception d'une expertise très pointue en assurance-crédit, réassurance ou excess of loss tant au niveau national qu'international. Avant de rejoindre Trade Credit Re, la plupart d'entre eux ont occupé des postes à responsabilités couvrant l'actuariat, le management commercial, la gestion financière, les questions juridiques et la gestion de la technologie dans le cadre de ce métier spécifique. Cette complémentarité des compétences confère à Trade Credit Re une expertise tout à fait exclusive dans ce secteur spécialisé.

## **7. Présence internationale et commercialisation des produits**

L'offre de service de la nouvelle compagnie est dès à présent disponible en Belgique, au Luxembourg, en France et en Italie, à travers un **réseau de courtiers sélectionnés** pour leur compétence technique, leur expérience, leur capacité d'écoute du client et leur éthique professionnelle.

**Des agences générales** sont implantées progressivement et prioritairement en France, en Italie, en Espagne, en Grande Bretagne et en Allemagne. Elles sont confiées à du personnel autochtone, agent exclusif selon un concept proche de celui d'un réseau de franchisés. L'agent Général est un professionnel de l'assurance, de la réassurance et/ou de la gestion des crédits interentreprises. Il bénéficie d'une formation continue et d'une guidance assurées par la maison mère. Il est chargé d'offrir aux assurés et aux courtiers un service rapide et d'excellente qualité, soumis à une éthique commerciale de haut niveau et soutenu par une technologie de pointe.

Trade Credit Re a pour ambition de devenir le premier assureur mondial de la gestion autonome du crédit commercial interentreprises. L'offre de Trade Credit Re repose sur l'écoute des besoins et des attentes des entreprises qui forment son cœur de cible, sa clientèle étant la source de la recherche & du développement. Trade Credit Re voit son marché comme un ensemble constitué de consommateurs qui votent chaque matin pour un produit qui correspond à des besoins exprimés ou latents, reconnu comme tel et proposé à un prix accepté.

La connaissance des caractéristiques de ce marché est maintenue par une analyse SWOT effectuée régulièrement afin de soutenir une recherche permanente de la relation « win/win » par l'écoute de l'assuré et le respect de sa gestion afin de créer pour lui la solution parfaite. Loin des solutions jugées chères, lourdes et limitatives, Trade Credit Re s'appuie sur la gestion effectuée en toute autonomie par l'assuré qui détermine lui-même les paramètres de son assurance. Ainsi, Trade Credit Re préserve également la gestion financière de l'assuré. Ce concept harmonise les besoins de sécurité, de développement et de pérennité de l'entreprise. En effet, les risques pouvant mettre en péril sa survie, sont pris en charge par Trade Credit Re et l'entreprise peut mieux se consacrer à l'expansion de son chiffre d'affaires.

### Contact :

Charles Reuland

Communication Manager

Direct : + 32 477 42 36 64

E-mail : [charles.reuland@tc-re.com](mailto:charles.reuland@tc-re.com)

Bernard Rosen

Président du Comité de Direction

Tel. + 32 2 774 42 40

E-mail : [bernard.rosen@tc-re.com](mailto:bernard.rosen@tc-re.com)

TCRe SA  
Avenue Roger Vandendriessche, 18  
1150 Brussels  
Belgium  
Tel. : +32.2.774.42.40  
Fax : +32.2.774.42.41  
Email : [welcome@tc-re.com](mailto:welcome@tc-re.com)