

# LIVRE BLANC



**L'export,**  
un axe de  
**développement**  
important pour  
l'économie  
française



e

**INTERNATIONAL**



**Ellisphere** est un acteur majeur du marché de l'information économique, financière et légale sur les entreprises du monde entier. L'entreprise a hérité de plus de 100 années d'expérience dans la collecte, la gestion, l'analyse et la diffusion d'informations qualifiées.

Inscrite dans l'ère du numérique, son équipe de plus de 300 collaborateurs, répartis sur six grands pôles d'excellence, développe des solutions 100% digitales qui proposent de l'information en ligne sur près de 225 millions d'entreprises de plus de 230 pays et territoires.

Depuis sa création, Ellisphere accompagne les directions marketing et commerciales dans leurs différents enjeux :

- Analyse de leurs marchés et développement de leur connaissance client
- Amélioration des performances de leurs opérations marketing et commerciales
- Qualification de leurs bases clients et prospects et industrialisation de la gestion de leur data.

## Développement du chiffre d'affaires à l'appui d'un portefeuille client fiable

La transformation numérique, la digitalisation, la personnalisation de la relation commerciale ainsi que la croissance exponentielle des données à traiter poussent les directions marketing et commerciales à se réinventer. Face à ces nouveaux enjeux, les organisations doivent faire preuve d'innovation pour répondre à ces défis et préparer demain.

Pour y faire face, l'identification des données internes à leur système d'information ou externes pertinentes afin de gagner en efficacité dans la segmentation de leur marché, dans la connaissance client et dans l'amélioration de leur prospection commerciale devient vitale.

Pour accomplir ses missions et accompagner au mieux ses clients, Ellisphere s'appuie sur :

- Un référentiel de data BtoB alimenté par nos équipes et un réseau de partenaires à l'international.

- Une équipe pluridisciplinaire en contact direct avec vos équipes marketing/commerciales/DSI,
- Une démarche structurée, quel que soit le profil de votre entreprise, avec un entretien contexte, un audit technique et une proposition d'accompagnement en 3 volets :
  - Un data-set personnalisé
  - Un mode de diffusion
  - Un accompagnement expert

Cette approche « par les enjeux » reposant sur le conseil, nous permet d'élaborer la solution la mieux adaptée à vos besoins.

L'ambition d'Ellisphere est d'être au service d'une croissance pérenne de l'activité de nos clients.

Dans ce livre-blanc dédié à l'international, nous verrons que l'export est très important pour développer l'économie française. La deuxième partie abordera les risques client/fournisseur BtoB à l'international suivi d'une interview de Stephen LORD, président de BIGnet. Les quatrième et cinquième parties seront consacrées aux bonnes pratiques. Enfin, ce livre-blanc s'achèvera sur un cas client ainsi que le témoignage de Michelin, client Ellisphere.





## **STEPHEN LORD** RESPONSABLE DE L'INTERNATIONAL

Responsable de l'International chez Ellisphere, Stephen Lord est diplômé de l'Université de Bradford (Royaume-Uni), ainsi que du Conservatoire National des Arts et Métiers.

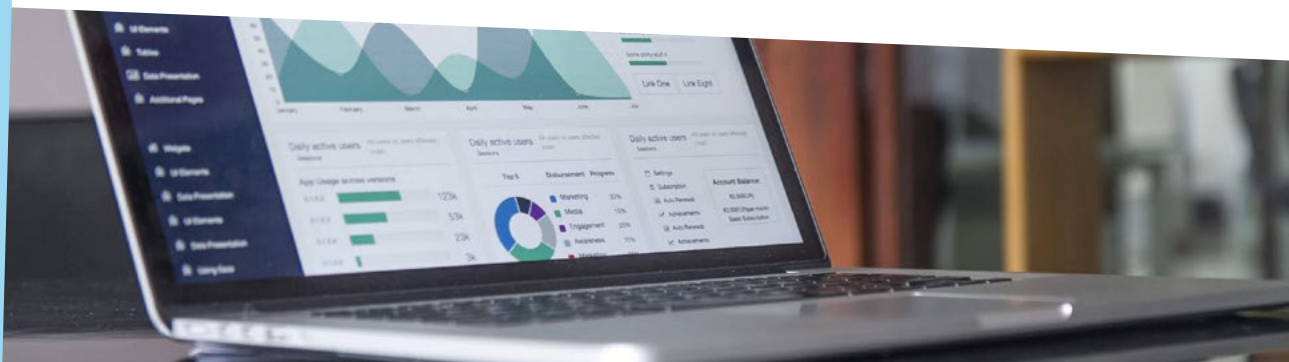
Avec plus de trente années d'expérience dans le métier de l'information sur les entreprises, il a tour à tour géré les volets commercial, production, développement des outils et de l'offre. Stephen est actuellement Responsable de l'International chez Ellisphere, et Président de BIGnet e.V, l'association regroupant les leaders européens de l'information sur les entreprises. Il a également contribué à consolider les réseaux de partenaires en Europe comme dans le monde. Enfin, Stephen Lord représente Ellisphere au sein de la FEBIS (Federation of Business Information Service).



## **OPHELIE LE DÛ** CHARGÉE D'ANIMATION OFFRE INTERNATIONAL

Ophélie Le Dû a rejoint Ellisphere en qualité de Chargée d'animation Internationale. Après un Master en Management & développement international des entreprises, elle a occupé différents postes à dominante commerciale dans des secteurs variés en France mais aussi à l'étranger.

Depuis janvier 2022, Ophélie développe des outils de communication, anime le réseau de partenaires et soutient les équipes commerciales d'Ellisphere pour apporter des solutions aux clients.



# Sommaire

**PARTIE 1**

---

Contexte : exporter pour développer l'économie française 5

**PARTIE 2**

---

Les risques client/fournisseur BtoB à l'international 7

**PARTIE 3**

---

Interview : découvrez BIGnet 11

**PARTIE 4**

---

Les bonnes pratiques de gestion de créances 13

**PARTIE 5**

---

Les bonnes pratiques pour exporter 15

**PARTIE 6**

---

Cas client & témoignage 17

**PARTIE 7**

---

Conclusion 19

**ANNEXES**

---

Les fiches pays Ellisphere 20

# Contexte

## **Exporter, un axe de développement important pour l'économie française**

*Exporter représente de réelles opportunités pour les entreprises françaises. Cela leur permet de tirer avantage d'un levier de croissance supplémentaire, de promouvoir l'innovation, de diversifier les débouchés commerciaux, et par la même occasion, de réduire les risques de dépendance sur un seul et unique marché.*

Au premier trimestre 2022, la France compte **138 700 entreprises exportatrices**, un record depuis 20 ans ! C'est le dynamisme des échanges intra UE qui permet de rétablir nos exportations. En comparaison au quatre premiers mois 2019 (avant crise), nos exportations de biens sont supérieures de 10% en 2022. Cette hausse est comparable à celle de l'Allemagne et s'inscrit en plus dans un contexte mondial peu porteur.

Les entreprises françaises exportent de plus en plus. L'international est un vrai levier de croissance.

En 2021, les exportations représentaient 29,4% du produit intérieur (PIB) de la France (soit +17% par rapport à 2020) qui la positionne au 6ème rang mondial des exportations de biens et de services.

A titre de comparaison, il y a environ **400 000 sociétés allemandes exportatrices** (presque 33% du PIB en 2021). Le pays est classé par l'OMC comme le 3ème exportateur mondial. Sur 2022, la France rattrape en revanche son retard, en matière de compétitivité coût par rapport à l'Allemagne.

Au-delà des mesures d'urgence décidées par l'Etat français dès le début de la crise sanitaire, le plan « France Relance », présenté en septembre 2020, prévoit un volet export avec de multiples aides permettant particulièrement le retour des PME-ETI sur les marchés étrangers.



Source : Douanes, INSEE, Diplomatie France

## **L'Europe**

est très active avec un projet de plan de relance NextGenerationEU à hauteur de 807 mrd €

NextGenerationEU est un instrument de relance temporaire de plus de 800 milliards d'euros destiné à réparer les dommages économiques et sociaux immédiats causés par la pandémie de coronavirus. C'est le plus gros plan de relance jamais signé en Europe.

L'objectif de ce projet est de construire une Europe de l'après-COVID-19 beaucoup plus respectueuse de l'environnement, plus digital et plus forte pour relever les défis actuels et à venir.

NextGenerationEU, constitue en réalité une partie de l'enveloppe globale de 672,5 milliards d'euros distribués aux 27 États membres, sous forme de prêts et de subventions. Elle permettra aux États de financer les investissements et les réformes nécessaires pour faire face aux exigences de la reprise, les aider dans leurs différentes transitions écologiques et digitales et leur permettre de faire face aux chocs futurs.

## UNE SÉRIE DE CRISES...

L'impact de la pandémie a été considérable pour les entreprises qu'elles opèrent à une échelle internationale ou bien locale. La plupart des gouvernements sont intervenus afin de soutenir l'économie et les entreprises pendant cette période. On pensait que le pire était derrière nous...

Aujourd'hui, le commerce mondial se trouve à nouveau confronté à de nouvelles crises notamment la guerre en Ukraine et les différentes tensions géopolitiques.

- L'effet a été une mise en évidence des dépendances fortes dans le secteur énergétique notamment.
- Les sanctions contre la Russie obligent certaines entreprises à revoir leurs approvisionnements ou leurs exports. Il est devenu impératif d'identifier ses clients et fournisseurs à tous les niveaux, jusqu'au bénéficiaires effectifs afin d'éviter des amendes potentielles.
- On assiste à une pénurie de certains produits et matières premières et tous les secteurs subissent des pressions inflationnistes.
- Alors que les industriels espéraient une normalisation de leurs approvisionnements en cours d'année, la guerre en Ukraine et les confinements chinois bouleversent la situation. La réflexion sur la résilience des chaînes de valeur et leurs éventuels raccourcissements devient urgente avec la succession de crises.

Le réseau mondial de partenaires d'Ellisphere, grâce à des bases de données exhaustives et leurs connaissances du tissu économique local, peuvent réagir à cette situation et proposer des solutions adaptées par pays.

## LES PREMIERS RÉSULTATS DE 2021 :

- Les échanges commerciaux français sont en net redressement après la forte baisse induite par la crise sanitaire.
- En 2021, la France a importé des biens pour une valeur de 585,6 milliards d'euros (+18,8% par rapport à 2020) et exporté des biens représentant 500,9 milliards d'euros (+17% par rapport à 2020).

Ces résultats s'inscrivent dans un contexte mondial caractérisé par une reprise forte malgré des tensions sur les approvisionnements. L'activité mondiale a retrouvé son niveau d'avant-crise et l'export retrouve ses couleurs de 2019. Néanmoins, le rythme du commerce mondial décélère après avoir fortement rebondi. L'activité continuerait de progresser en 2022 mais les incertitudes pèsent notamment sur la reprise des pays émergents. Cependant, l'export continue de jouer un rôle prépondérant dans la stratégie des PME et ETI.

Source : TeamFranceExport, INSEE, Diplomatie

# À retenir - Plan de soutien aux sociétés françaises



### LES AIDES

pour traverser les crises



LE PLAN DE  
**RELANCE** pour les  
exportateurs



MIEUX INFORMER  
les entreprises



Faciliter  
les activités de  
**PROSPECTION**



**SOUTENIR LA JEUNESSE**  
avec le dispositif V.I.E.



Renforcer les  
**OUTILS DE FINANCEMENT**



**PROMOUVOIR**  
la marque France

# Les risques client/fournisseur BtoB à l'international

## LA GESTION DES RISQUES À L'EXPORT DIFFÈRE-T-ELLE EN FONCTION DES ZONES GÉOGRAPHIQUES ?

### L'ACCÈS À L'INFORMATION DANS LE MONDE

La gestion des risques client et fournisseur existe sous différentes formes depuis longtemps et ne cesse d'évoluer, en particulier avec les avancées technologiques permettant un meilleur accès aux informations. Cependant, encore aujourd'hui, des disparités persistent. On constate une évolution qui colle souvent à l'histoire de l'après-guerre mondiale. On pourrait alors croire que les pays occidentaux sont les plus avancés sur le sujet de par la stabilité et l'organisation de leurs institutions.

Prenons l'exemple de l'immatriculation des entreprises et leurs numéros d'identification. En France, toute entité économique dispose d'un numéro SIREN, alors qu'à l'étranger, les systèmes d'enregistrement des entités sont tous différents. En effet, même pour des économies proches de la nôtre, les cas varient. Ainsi, il n'existe pas d'identifiant national en Allemagne. Au Royaume-Uni, le « registration number » n'est attribué qu'aux sociétés à capital et non aux affaires personnelles. Vous l'aurez compris : autant de pays et autant de différences dans l'identification des acteurs économiques.

Pour mieux comprendre l'accessibilité de la *business information* à travers le monde, nous avons divisé celui-ci en 4 grandes zones :



### EUROPE DE L'OUEST : UN MARCHÉ MATURE

On parle ici de **l'Europe de l'Ouest, du Nord et du Sud**. La présence de registres informatisés avec les informations d'identification, la possibilité de récupération des données financières de la plupart des entreprises et la réglementation ont favorisé le développement d'outils de traitement en masse. Hormis quelques exceptions telles que les TPE et certaines PME exemptées par les législations européenne et/ou locale, l'accès aux bilans est généralement bon, facilitant ainsi la récupération d'informations

financières utilisées dans les algorithmes de scoring d'entreprises.

Il est important d'ajouter que les institutions Européennes souhaitent mettre en place l'Open Data qui révolutionnera l'accès à l'information. La question ne sera alors plus de savoir comment accéder à l'information, mais comment la traiter et la comprendre. Si l'Europe de l'Ouest est une zone dans laquelle l'information est la plus accessible, l'Europe Centrale, pourtant proche géographiquement parlant, a une autre histoire.



### EUROPE CENTRALE : UN DÉVELOPPEMENT PLUS TARDIF

Avant la chute du mur de Berlin et le retour du libre-échange, nul besoin d'information sur les entreprises en BtoB. L'avènement d'internet dans les années 90s, l'intégration de certains pays du bloc soviétique dans l'Union Européenne, puis le développement des nouvelles technologies de l'information ont finalement permis de rattraper ce retard en termes de régularité de l'obtention de l'information. Aujourd'hui, malgré des débuts moins évidents que pour le reste de l'Europe, l'accès aux renseignements

sur les entreprises est bien plus simple que dans le reste du monde. A tel point qu'il est possible, via les outils d'Ellisphere, d'être alerté en direct de tout changement propre à un partenaire commercial en le mettant sous surveillance, permettant ainsi de sécuriser une transaction internationale aussi simplement qu'une transaction locale.

➡ En raison de la guerre en Ukraine, la zone est déstabilisée et les informations sur les entreprises plus difficiles à obtenir.



## DE L'OCCIDENT À L'ORIENT

Lorsque l'on parle de pays occidentaux, l'Europe n'est pas le seul continent concerné. L'Amérique du Nord et notamment les États-Unis et le Canada sont tous deux des pays aux institutions stables. L'information sur les entreprises existe depuis plus d'un siècle dans ces pays, mais son organisation et son accès ont pris un autre chemin, principalement pour des raisons culturelles. Par exemple, aux États-Unis, la culture du secret d'affaires est très forte et seule la petite minorité des entreprises cotées en

bourse a pour obligation de publier ses bilans annuels. Ceci ne favorisant pas le calcul d'un score à partir d'un bilan, les acteurs locaux ont donc pris le parti d'utiliser les expériences de paiement dans les algorithmes de score. Pour ce faire, ils ont bâti des référentiels très importants de balances âgées et d'expériences de paiement.

Pour ce qui est du reste du monde, particulièrement en Amérique Latine et en Afrique, les systèmes institutionnels proches des pays européens. Ainsi, nous retrouverons parfois des registres, des documents officiels et bilans. Mais l'organisation et la conjoncture de certains pays influence souvent sa capacité à ressembler de l'information qualitative de manière régulière. Celle-ci reste possible, mais nécessite parfois une intervention humaine qui peut augmenter les coûts d'obtention de l'information.

Le Moyen-Orient, quant à lui, a eu une actualité mouvementée depuis les cinquante dernières années. L'accès à l'information sur les entreprises varie considérablement d'un pays à l'autre et sera fonction du type d'entreprise à connaître. Il est donc particulièrement important d'avoir des partenaires locaux ayant les contacts, les connaissances terrain, la maîtrise de la langue et de la culture afin de permettre au mieux la récupération de l'information en direct. De plus, n'existant pas de bases de données exhaustives sur ces territoires, les prestataires d'information se focalisent sur les entreprises ayant un intérêt import/export, et orientent leurs recherches et mises à jour sur cette population d'entreprises. Si l'acteur économique recherché n'est pas dans la base de données du prestataire local, il est tout à fait possible de demander une enquête spécifique pour obtenir l'information.



## ASIE ET OCÉANIE : GRAND EXPORT, LAST BUT NOT LEAST

Si l'Océanie reste une zone d'échange commercial timide pour la France, la situation est bien différente pour l'Asie avec la mondialisation des échanges. En Asie, la disponibilité et la facilité d'accès aux informations varient énormément ; la question de la langue complique encore les choses. Par exemple, un nom anglicisé pour un usage à l'international ne correspondra pas forcément à la dénomination enregistrée dans le pays d'origine. En Chine plus précisément, il existe sept registres. Les

informations sur chaque entreprise enregistrée en Chine sont accessibles au public et peuvent être consultées via la base de données électronique de chaque administration locale de l'industrie et du commerce (AIC). Ce registre peut indiquer, entre autres détails, si l'entreprise est une société officiellement enregistrée en Chine, le nom du représentant légal, quelle est la portée commerciale de l'entreprise et où celle-ci opère. Cependant, le site n'est proposé qu'en chinois...



# Les risques client/fournisseur BtoB à l'international

## LE RÉSEAU D'ELLISPHERE

Depuis plus d'un siècle, Ellisphere est la référence française de l'information sur les entreprises. Ses clients et partenaires reconnaissent la qualité de ses solutions digitales. Fort de l'expertise de ses collaborateurs et de son réseau de partenaires à l'international, Ellisphere se positionne comme acteur de premier choix dans la collecte, le traitement et l'analyse d'informations sur les entreprises du monde entier.

Afin d'assurer une qualité d'information sur les entreprises à l'international équivalente à celle obtenue sur les entreprises françaises, Ellisphere s'est entouré des leaders de l'information dans de nombreux pays. Avec le réseau BIGnet Alliance dont Ellisphere assure la présidence, il est dorénavant possible d'accéder à la qualité de toutes ces bases de données, tant en nombre d'entreprises renseignées, qu'en profondeur des informations proposées. A ce titre, le calcul de scores diffusés par certains membres de BIGnet Alliance est reconnu par l'ESMA (European Securities and Markets Authority).

Comme Ellisphere, chacun des membres du réseau est reconnu localement pour l'expertise de ses analystes. C'est grâce à ce réseau qu'Ellisphere peut proposer à ses clients de l'information en ligne sur les entreprises de 230 pays et territoires, avec une surveillance sur les entreprises de 40 pays.

## LA STANDARDISATION DE LA RESTITUTION DE L'INFORMATION

Nous avons vu que nous étions capables de collecter beaucoup d'informations sur les entreprises du monde entier. Cependant, est-il envisageable de restituer telles quelles ces informations ? Pas tout à fait... Il faut non seulement les **traduire**, mais surtout les **analyser** pour les rendre **facilement exploitables** ! Ellisphere a ainsi structuré toutes les informations collectées dans un référentiel afin de pouvoir les restituer à ses clients dans un format standard, et ce quel que soit le pays de l'entreprise. Il est ainsi possible de trouver les mêmes informations au même endroit, analysées de la même façon, et ce, qu'il s'agisse d'une **société française, chinoise ou péruvienne**.

Ce format standard ne facilite pas seulement la compréhension du rapport d'information, mais il permet surtout aux clients travaillant à l'international d'intégrer simplement ces données dans leur propre système d'information. Enfin, la structuration des informations permet également de proposer un score de probabilité de défaillance à la même échelle pour toutes les entreprises.



Mais alors, comment recevoir ces informations ? Tout simplement par le biais d'une interface web sécurisée, qui permet à la fois d'identifier ses partenaires commerciaux et de recevoir les rapports sur le monde entier. Cette application facilite la gestion de cette masse d'informations grâce à des accès multi-sites, des options de filtrage, la création de listes personnalisées et d'exports de données. Il existe également l'option d'implémentation de web services qui est un moyen de plus en plus utilisé, notamment par les grandes entreprises qui ont des systèmes d'information complexes et multiples type CRM-ERP.

## LES CONTRÔLES, INDISPENSABLES POUR ASSURER LA QUALITÉ

Une entreprise peut, si elle le souhaite, se débrouiller seule dans le traitement des informations, mais attention danger, pour l'agrégation, le traitement et l'analyse de toutes ces informations. La qualité de l'information brute n'est pas toujours au rendez-vous. Il peut y avoir des erreurs ou des incohérences entre les différentes sources d'informations. Ces incohérences doivent être détectées par des contrôles sophistiqués et doivent être impérativement traitées.

Un prestataire d'information dont c'est le métier sera plus à même de répondre à ces exigences. En effet, le brassage de milliers, voire de millions de données, et leur qualification nécessitent des connaissances et une mobilisation importante de ressources (humaines, techniques, financières).



## **STEPHEN LORD**

Responsable de l'International  
chez Ellisphere  
et président de BIGnet

### **QU'EST-CE QUE BIGNET ?**

Créée voici plus de 30 ans, BIGnet est une association regroupant les leaders en information économique et financière sur les entreprises, européennes et nord-américaines. Sa mission est de faciliter les échanges internationaux et le commerce grâce à la mise à disposition de rapports d'information sur les entreprises de grande qualité, dans un format standardisé.

### **COMMENT LE RÉSEAU FAIT-IL FACE AUX ENJEUX DE L'EXPORT POUR LES ENTREPRISES ?**

En BtoB, la maîtrise d'une politique de crédit interentreprises nécessite d'aller bien au-delà de la simple collecte de données brutes auprès de nos partenaires commerciaux. L'enjeu est de taille. La fiabilité et la finesse des informations utilisées sont donc primordiales, les services valeur ajoutée qui peuvent vous aider à prendre des décisions éclairées sont la clef pour mener à bien votre gestion du risque de crédit.

La mondialisation prend aujourd'hui différentes formes. Elle peut être économique, financière, écologique ou encore culturelle. Dans ce contexte, nombreuses sont les entreprises qui cherchent des opportunités de développement à l'étranger notamment lorsque le marché domestique est morose ou tout simplement mature. Néanmoins, vendre à l'export relève d'une approche commerciale différente de celle utilisée traditionnellement sur le marché domestique. Cela nécessite de bien connaître ses partenaires commerciaux en tenant compte des spécificités de chaque pays, plus particulièrement réglementaires et culturelles concernant l'accès à l'information. Une démarche qui reste souvent complexe à mener sans accompagnement, avec un risque accru, si l'on n'y est pas suffisamment préparé.

BIGnet apporte la couverture, la profondeur et l'analyse des informations nécessaires.

### **FACE AUX CRISES, COMMENT BIGNET A RÉAGI ?**

Nous avons tous été surpris par la crise sanitaire et la guerre en Ukraine, impactant plusieurs secteurs d'activité des économies du monde entier. Personne n'y était préparé.

Si la crise sanitaire a impacté l'ensemble des économies sans distinction, certains secteurs d'activité ont souffert plus que d'autres (transport aérien, tourisme, restauration...). Il s'avère ainsi essentiel de suivre de près la santé financière des entreprises, précisément des secteurs les plus touchés.

Le réseau BIGnet grâce à ses bases de données exhaustives sur les entreprises de chaque pays ainsi que ses outils d'analyse est idéalement placé pour suivre les risques.

Dans le contexte de guerre que connaît l'Europe, les sanctions économiques prononcées par la communauté internationale à l'encontre de la Russie impacteront les économies des deux côtés. Gel des avoirs et embargos auront des conséquences directes sur l'économie russe, mais également sur les opérateurs occidentaux qui se verront privés de possibilités d'exportations.

Tous ces événements font monter des incertitudes (inflation, hausse des taux d'intérêt, incertitude politique...). L'expertise du réseau BIGnet, nos enquêtes, nos analyses aident nos clients à prendre des décisions de crédit plus sereinement.

Par ailleurs, la digitalisation a fait une percée fracassante. Les entreprises vendront et trouveront des clients différemment. Les membres du réseau BIGnet doivent s'adapter perpétuellement pour éclairer efficacement les décideurs d'entreprise sur la situation de leurs relations d'affaires.

## QU'ATTENDRE DE BIGNET DANS LES PROCHAINES ANNÉES ?

Le réseau BIGnet sera amené à relever de nouveaux défis. Quels sont-ils ?

### LES RÉGLEMENTATIONS

Elles imposent de nouvelles contraintes tant pour les industriels de l'information que pour les entreprises elles-mêmes.

- Le RGPD (règlement général sur la protection des données) impose des règles très strictes sur l'utilisation des données personnelles. Cela s'applique aux process internes des entreprises (la paie, les statistiques...), ainsi qu'au transfert d'informations sur les partenaires comme dans la gestion des risques client et fournisseur.
- La mise en conformité aux réglementations visant les luttes contre l'évasion fiscale, le blanchiment de l'argent et le financement du terrorisme.

### LA DIGITALISATION DES PROCESS

- L'intégration de data dans les systèmes d'information des entreprises (CRM, ERP) et l'attention portée à l'expérience utilisateur – les mots d'ordre sont : simplicité et efficacité.
- La position de l'information dans la supply chain (chaîne d'approvisionnement).

### LE PARTAGE DE L'INFORMATION

- La possibilité d'intégrer et de combiner les sources d'informations officielles (externes) avec celles des entreprises (internes) afin de profiter d'une vision 360° et ainsi pouvoir proposer une information sur-mesure.
- L'open data : même si le développement de l'accès gratuit à certaines informations a déjà cours, le traitement en masse de milliards de données nécessitera toujours le recours à des spécialistes de l'information comme Ellisphere. En effet, ces prestataires ont les ressources humaines et technologiques pour mettre en place des contrôles de qualité et pour réaliser des analyses à forte valeur ajoutée. Si jusqu'à un passé récent, il s'agissait principalement de fournir de l'information brute, il est indispensable aujourd'hui de délivrer de la data qualifiée, actualisée et à la traçabilité établie, associée à des solutions de type scoring reposant sur le meilleur des nouvelles technologies.



BIGnet doit continuer de conforter sa position de leader international de l'information sur les entreprises, en privilégiant trois axes majeurs de développement :

- Maintenir un haut niveau de satisfaction des clients existants
- Développer sa stratégie de communication digitale
- Se positionner en tant qu'Expert dans les événements du secteur

# Les bonnes pratiques de gestion de créances



## Soigner sa trésorerie et identifier les créances douteuses

L'objectif est de conquérir les marchés étrangers durablement et/ou de s'assurer de la pérennité de ses fournisseurs. Si cela sous-entend prendre des risques, ceux-ci doivent néanmoins être maîtrisés. Pour cela, il faut s'entourer des bons partenaires, et se procurer les bons outils. Un décideur doit cartographier, s'informer suffisamment sur ses partenaires commerciaux potentiels et suivre ses risques dans le temps.

A ce titre, Ellisphere accompagne les entreprises exportatrices afin d'obtenir les bonnes informations que cela soit pour le recrutement de nouveaux clients fiables et la fidélisation des clients existants, la gestion des risques de crédit (clients) et d'achat (fournisseurs), ainsi que la mise en conformité aux réglementations de lutttes contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et la corruption.

## La digitalisation de la gestion de la relation client-fournisseur



La pandémie a été un « wake-up call »\* pour les départements de credit management et des achats, en mettant en exergue l'impact d'événements exogènes sur la trésorerie des entreprises. Le défaut de paiement touche plus particulièrement les PME, et ce dans tous les pays, avec souvent un effet boule de neige. Parallèlement, le retrait total ou partiel des assureurs crédit oblige les entreprises à agir et rapidement.

\*rappel à l'ordre

### Dans ce contexte, les actions indispensables à mener sont :

- Mettre en place des solutions d'information digitalisées favorisant l'efficacité des process
- Obtenir une cartographie précise et complète des clients et fournisseurs
- Evaluer les risques en amont d'une nouvelle entrée en relation
- Suivre les risques dans le temps





## Agilité et surveillance

- **PLANS DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ** : les fournisseurs devront de plus en plus mettre en évidence leur capacité à continuer de répondre à leurs engagements, même dans des circonstances de crise économique. Ces plans de continuité d'activité mettent en évidence la résilience de l'entreprise.
- **STRESS TESTS** : dans différents domaines, les services achats multiplieront les tests de résistance aux crises pour s'assurer de la capacité de leurs fournisseurs à faire face aux chocs exogènes.
- **VERDISSEMENT** : de nombreuses entreprises vont accélérer le « verdissement » de leur offre (et de leurs achats), soit sous la contrainte du marché (évolution du consommateur, de l'opinion publique), soit sous la contrainte des Etats qui les auront financés et qui attendront d'eux (sous la forme d'un engagement formel ou informel) une trajectoire plus verte, notamment dans les secteurs suivants : énergie, automobile et services associés, aéronautique, tourisme, etc.
- **RSE** : au-delà des questions purement environnementales, l'entier périmètre de la RSE (Responsabilité Sociétales des Entreprises), pourrait gagner en importance. Selon David Bousquet, expert en RSE, les entreprises qui, avant la crise de la Covid, avaient déjà cherché à « moderniser leur gouvernance tout en jetant les bases d'un développement vertueux et responsable ont mieux résisté à la crise sanitaire que les autres ».

## Data et conformité

*Exporter oui, mais pas n'importe où ni avec n'importe qui*



Les nombreuses réglementations et directives anti-corruption (Loi SAPIN II - Article 17), anti-blanchiment et de lutte contre le financement du terrorisme (AML - Anti Money Laundering / KYC - Know Your Customer) imposent aux entreprises de se mettre en conformité dans le cadre de leur gestion des risques des tiers (clients, fournisseurs, intermédiaires).

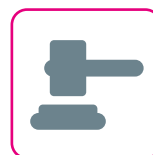
### LES ÉTAPES :



**Identifier  
avec certitude  
la contrepartie (tiers)**



**Analyser le risque  
financier**



**Vérifier les listes  
de sanctions**



**Détecter  
les personnes  
politiquement  
exposées**

# Les bonnes pratiques pour exporter



**ÊTRE LES PREMIERS À REVENIR SUR LES MARCHÉS**

## REPRENDRE PIED AU PLUS VITE SUR VOS MARCHÉS

- Suivre finement l'évolution des pays, secteurs et canaux de distribution et s'y positionner au plus vite.
- Externaliser certaines fonctions commerciales pour être au plus près des marchés dès le premier jour sans avoir à voyager.
- Suivre de près les solutions logistiques qui fonctionnent dans chaque pays visé.

## ABORDER DE NOUVEAUX MARCHÉS

- Anticiper les nouveaux besoins de marchés et y identifier les nouveaux acteurs.
- Trouver des formes de présence commerciale agiles pour toucher rapidement les clients potentiels.

## ADOPTER LES NOUVELLES PRATIQUES DE L'EXPORT ET DE L'INTERNATIONALISATION

- Maîtriser tous les aspects du travail en mode remote et ses outils digitaux, transformer son management et son organisation opérationnelle en conséquence.
- Repenser ses modes de prospection pour compenser la réduction des déplacements et des salons professionnels.
- Développer une approche collaborative de l'exportation (réseaux, pools d'exportateurs) pour partager des ressources, aller plus vite, être plus efficace ensemble.

## CONNAÎTRE LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS

**Bien qu'ils puissent être propres à chaque secteur d'activité, voire à chaque entreprise, les signaux faibles relèvent plus particulièrement des raisons suivantes :**

- Changements dans les comportements d'achat : nouvelles attentes des clients.
- Évolution du niveau de prix cible du consommateur.
- Transformation des canaux de distribution : e-commerce, convenience stores.
- Évolution des modes de paiement.
- etc.

### Nouvelles pratiques marketing :

- Nouveaux leviers de promotion : réseaux sociaux, communications vidéo, influenceurs, etc.
- Tendances pour s'adresser aux clients : nouveaux types de messages utilisés par les concurrents, etc.

### Evolutions des acteurs du marché :

- Apparition de nouveaux acteurs.
- Retrait de certains acteurs (entreprises qui cessent d'exporter) et disparition d'acteurs existants (dépôts de bilan).

### Plans de relance dans les différents pays :

- Mesures sectorielles.
- Projets de recherche et politique de l'offre adoptés.
- Financement du commerce extérieur.

**ADAPTER SON INTERNATIONALISATION**

(PROSPECTION ET DISTRIBUTION)





#### **Influence de la société civile :**

- Attentes exprimées par les acteurs engagés (ONG, think tanks, etc.).
- Prises de position des partis politiques.
- etc.

#### **Evolutions du cadre réglementaire :**

- Éventuelles limitations à l'accès au marché.
- Nouvelles normes, barrières non-tarifaires en préparation.

#### **Conditions de financement :**

- Accès au crédit.
- Évolution des délais de paiement.
- Comportement des bailleurs de fonds internationaux.

#### **Evolutions des marchés et des conditions de reprise :**

- Vous devez être en mesure de détecter en amont la reprise sur chacun de vos marchés
- Il est possible d'utiliser des variables « proxies », variables plus faciles à mesurer que les indicateurs de vos marchés et corrélées avec eux. Par exemple, le niveau des embouteillages du samedi est un « proxy » de la consommation retail.
- Selon le BCG Henderson Institute, l'intensité des mouvements des personnes et des biens, le niveau de la production et de la confiance seraient des « proxies » intéressants pour anticiper la reprise sur vos différents marchés (et pays).

**Dans tout secteur d'activité, l'export va impacter votre trésorerie, que ce soit pour investir, recevoir les paiements de vos clients et/ou parfois même payer une amende si vous ne respectez pas la législation locale en vigueur. C'est pourquoi il est important de se renseigner en amont.**

**Pour exporter et gagner des parts de marché à l'international, il faut avoir une bonne connaissance du marché et des entreprises avec lesquelles on commerce.**

## **LES 5 ÉTAPES À SUIVRE**

- 1** Repenser la prospection : introduire des notions sur un secteur précis avec des critères de recherche (pays, secteur, chiffre d'affaires, effectif, typologie d'entreprise...) solvabilité, résilience.
- 2** Analyser les résultats de recherche en observant le score de chaque entité et faire un tri sur les scores les plus élevés.
- 3** Observer les bénéficiaires effectifs et liens capitalistiques des entreprises définitivement ciblées pour répondre aux obligations KYC/KYS et SAPIN II qui protègent contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme, le grand banditisme et la corruption (voir [article](#) Michel Afonso).
- 4** Contacter les entreprises correspondant à vos critères sur lesquelles Ellisphere fournit des informations et un score de probabilité de défaillance satisfaisants, et répondant aux normes pour développer une activité commerciale à l'export pérenne.
- 5** Suivre les entités à risque grâce à la surveillance ou en commandant de nouvelles enquêtes pour obtenir des informations précises.



# Cas client et témoignage

« Comment harmoniser sa base de données clients en Europe et optimiser sa politique de crédit ? »

## NOS CONSEILS

Étape 1

### DÉLIMITER SES BESOINS RÉELS

S'agit-il d'une seule base de données ou faut-il consolider plusieurs bases utilisées par différents services au sein de l'entreprise ? Tous les comptes client sont-ils actifs ou certains peuvent-ils être supprimés ?



Étape 2

### RAPPROCHER ET NETTOYER SON RÉFÉRENTIEL

Identifier avec certitude les entreprises et si nécessaire corriger les données correspondantes.



Étape 3

### MESURER SON RISQUE

Enrichir son portefeuille client des informations permettant d'évaluer les entreprises et prendre les bonnes décisions pour optimiser les relations d'affaires.





## TÉMOIGNAGE MICHELIN

Porté par Alexia Claire,  
Groupe Crédit Director chez Michelin.

### Quel était votre besoin initial et quels problèmes cela vous posait-il dans votre organisation ?

Michelin est leader de la mobilité durable, l'innovation ou encore l'aide aux déplacements et à la réservation de restaurants. Le siège est situé à Clermont-Ferrand ; l'entreprise est présente dans plus de 170 pays et compte un effectif de plus de 110 000 collaborateurs.

Soucieux d'harmoniser sa base clients en Europe et d'optimiser la gestion de son crédit-clients, Michelin recherchait pour son organisation en Europe une solution capable d'apporter une réponse à ce besoin avec un accès multi-sites aux données économiques et financières de ses clients ainsi qu'un accès à un système de scoring unique et performant pour tous les pays.

Michelin demandait également l'implémentation d'un connecteur avec son outil interne pour une alimentation et mise à jour en temps réel de son portefeuille client.

### Pourquoi avoir fait appel à Ellisphere pour répondre à ces enjeux ?

Tout d'abord la couverture et la qualité de sa base internationale.

L'audit du portefeuille client de Michelin dans plus de 40 pays a démontré l'excellente couverture apportée par la solution Ellisphere. Un travail sur la disponibilité des informations et notamment des éléments financiers a confirmé qu'il était possible de fournir le type d'information recherchée.

D'un point de vue technique, Ellisphere proposait une solution unique et pouvait faire appel à son expérience d'intégration de données, un projet d'accompagnement avec une feuille de route et des interlocuteurs dédiés. S'agissant d'un projet européen, il fallait également des interlocuteurs anglophones.

### Comment s'est déroulée la collaboration entre vos équipes et celles d'Ellisphere ?

Une fois l'équipe projet constituée des deux côtés, les travaux ont pu commencer. Il a été important de maintenir des participants dédiés et stables tout au long du projet. D'un côté, il était question d'avancer sur l'implémentation technique, et de l'autre, de traiter les aspects utilisateurs avec des interlocuteurs basés à Clermont-Ferrand et/ou sur d'autres sites en Europe.

### Qu'est-ce que cette nouvelle organisation vous a permis d'améliorer ?

Un accès unique pour tous les pays avec une information qualifiée, standardisée et automatiquement intégrée dans le système crédit de Michelin pour l'Europe.

Nous avons pu simplifier et centraliser nos achats d'informations françaises et internationales au sein d'un même contrat avec un process simple et unique.

# Conclusion

## STEPHEN LORD

Responsable de l'International  
chez Ellisphere



« Le commerce international ouvre de réelles opportunités de développer son chiffre d'affaires en diversifiant ses sources de revenus. Toute stratégie commerciale doit répondre à des étapes incluant la recherche de partenaires commerciaux, la gestion du risque imputable à ces mêmes partenaires et le suivi de la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et la corruption.

Chaque pays a ses spécificités ; il est donc primordial d'être accompagné d'un prestataire de confiance, leader sur le marché de l'information.

Ellisphere et ses partenaires sont des acteurs qui ont autorité pour exploiter les données économiques légales et financières sur les entreprises. Les accréditations de la European Securities and Market authorities, du Trésor de Sa Majesté au Royaume-Uni (Credit Reference agency), ainsi que différents labels tels le Label Privacy Protection Pact, l'ISO 90001:2015\* (et autres) en attestent.

Cette expertise est mise à la disposition de tous les acteurs économiques afin de leur permettre de mener à bien tout type de projets internationaux. Et ce, en tenant compte de leurs besoins et leurs enjeux ».



\*Design, production and sale of databases, reports and similar products of credit, business, and marketing information. Invoice management and debt collection services.


# Les fiches pays Ellisphere

Les opportunités commerciales sont nombreuses, quels que soient les pays. Ci-après, vous en trouverez quelques exemples concrets selon des particularismes nationaux très précis.

**AFRIQUE DU SUD** : Après avoir été fortement affecté par la crise, le commerce entre la France et l’Afrique du Sud a augmenté de plus de 20% en 2021, pour atteindre 2,6 Mds EUR. L’Afrique du Sud est très ouverte au commerce international, qui représente 56% du PIB du pays (Banque mondiale).

## FICHE PAYS ELLISPHERE

### PAYS



**AFRIQUE DU SUD**

**Population**  
58,7 millions

**Entreprises**  
855 mille

**PIB**  
371 milliards

**Devise**  
ZAR rand

**Délai de paiement moyen**  
30-45 jours

**Taux de défaillance**  
0,33%

Pays Partenaires

6,1 Mds \$

IMPORTATIONS

Chine	Chine
Allemagne	Allemagne
Etats-Unis	Etats-Unis
Arabie Saoudite	Royaume-Uni
Inde	Japon

7,2 Mds \$

EXPORTATIONS

### PARTENAIRE



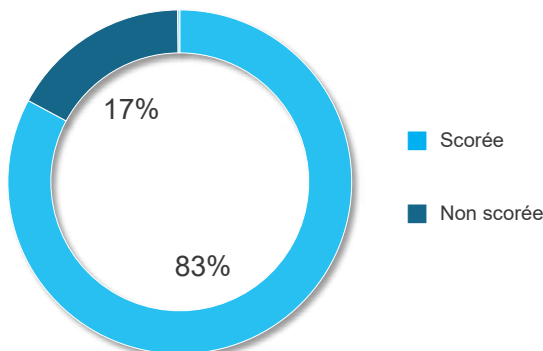
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

#### Sources d'informations

Actualisation : annuelle sur panel et/ou sur demande

- Commission des entreprises et de la propriété intellectuelle
- Chambre du commerce et de l'industrie Sud-Africaine
- Douane et accise
- Sources internes

#### Base de données



### IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>N° de registre (CIPC)</b> Identifiant local composé de la date de création, 1 slash, 6 numéros, un autre slash et les trois numéros finaux.			2007/123456/01
<b>N° TVA (SARSO)</b> Identifiant local composé de 10 numéros.			1234567890

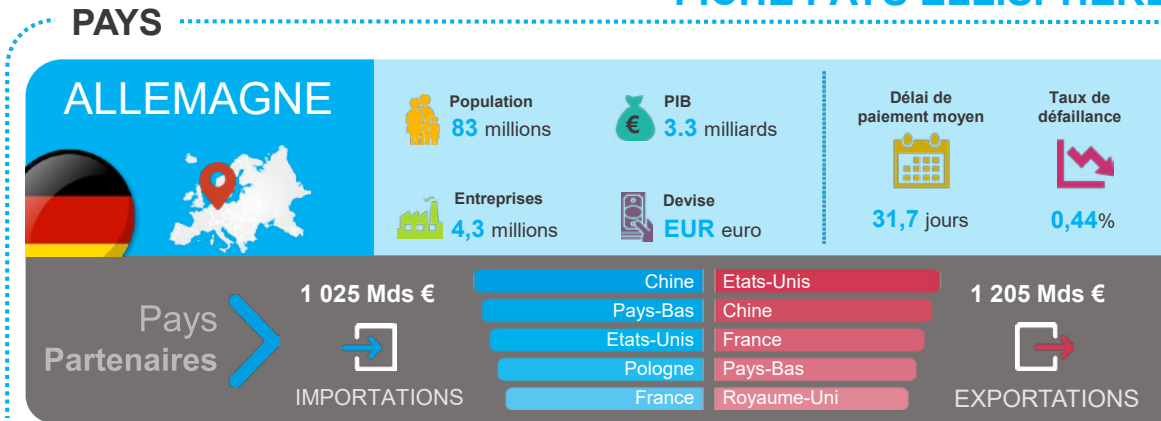
### DATA

- |   |     |
|---|-----|
| 1. Dénomination de l'entreprise - anglaise      | ✓   |
| 2. Dénomination de l'entreprise - langue locale | n/a |
| 3. Adresse officielle                           | ✓   |
| 4. Capital social libéré                        | ✓   |
| 5. Numéro d'identification & types              | ✓   |
| 6. Secteur d'activité                           | ✓   |
| 7. Directeurs/Propriétaire                      | ✓   |
| 8. Liste des actionnaires                       | ✓   |
| 9. Bilans                                       | ✗   |
| 10. Changement de nom de raison sociale         | ✓   |
| 11. Litiges & décisions collectives             | ✗   |
| 12. Impayés                                     | ✗   |
| 13. Hypothèques                                 | ✗   |
| 14. Actifs immobilisés                          | ✗   |

**Légende**  
 ✓ Oui      ✗ Pas divulgation

**ALLEMAGNE** : La Journée franco-allemande met en avant l'amitié unique entre nos deux pays et invite toutes les citoyennes et tous les citoyens à la célébrer – ou à la découvrir ! La Journée franco-allemande est fêtée tous les ans le 22 janvier – une date particulière dans l'histoire des relations franco-allemandes : Le 22 janvier 1963, Charles de Gaulle et Konrad Adenauer signent le traité de l'Elysée – l'acte de naissance de l'Office franco-allemand pour la Jeunesse.

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE

**Creditreform**

Fondée en 1891, Creditreform est synonyme d'informations commerciales, de gestion des créances, de services marketing, de systèmes et de conseil. Avec 167 agences indépendantes en Europe et en Chine et plus de 4 400 employés, nous offrons des services de qualité pour sécuriser vos activités dans le monde entier.

Membre de

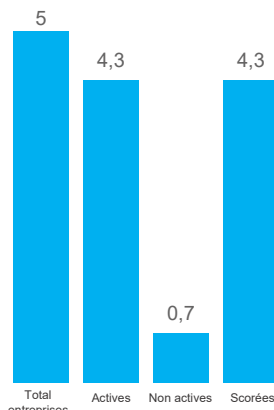


### Sources d'informations

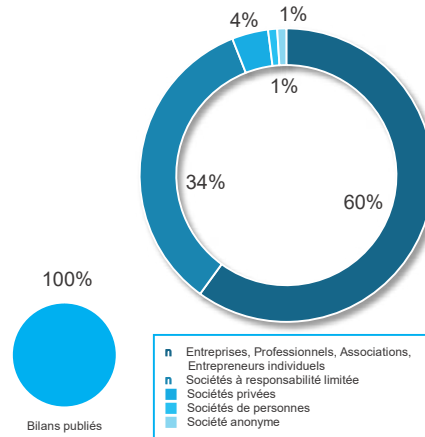
Actualisation : quotidienne

- Registre du commerce
- Registre des sociétés coopératives
- Registre des associations
- Registre de la Chambre de commerce (dont IHK, HWK et autres)
- Expériences de paiement
- Recouvrement de créances et informations négatives, évaluation quotidienne d'informations ad hoc, journaux régionaux, internet, contact direct et visites d'entreprises

### Base de données (en millions)



### Structures d'entreprises



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b>	✓	✓	1234567890
Identifiant fourni par notre partenaire local composé de 10 numéros			
<b>Handelsregister</b>			HRB 12345
Numéro de registre local composé de 3 lettres majuscules et suivi de 5 numéros.			
<b>N° fiscal</b>			12/123/00012
Numéro fiscal composé de 10 numéros et séparé par des slash, le premier après 2 numéros, le second, trois numéros après.			
<b>Mehrwertsteuer nummer</b>	✓		DE123456789
Numéro de TVA local commençant par DE en lettres majuscules et suivi de 9 numéros. L'espace entre les lettres et les numéros est optionnel. L'Allemagne est un état fédéral, permettant à chaque Etat de fournir un numéro TVA potentiellement équivalent à celui d'un autre. Il est donc important de connaître l'adresse de l'entreprise recherchée.			

## DATA

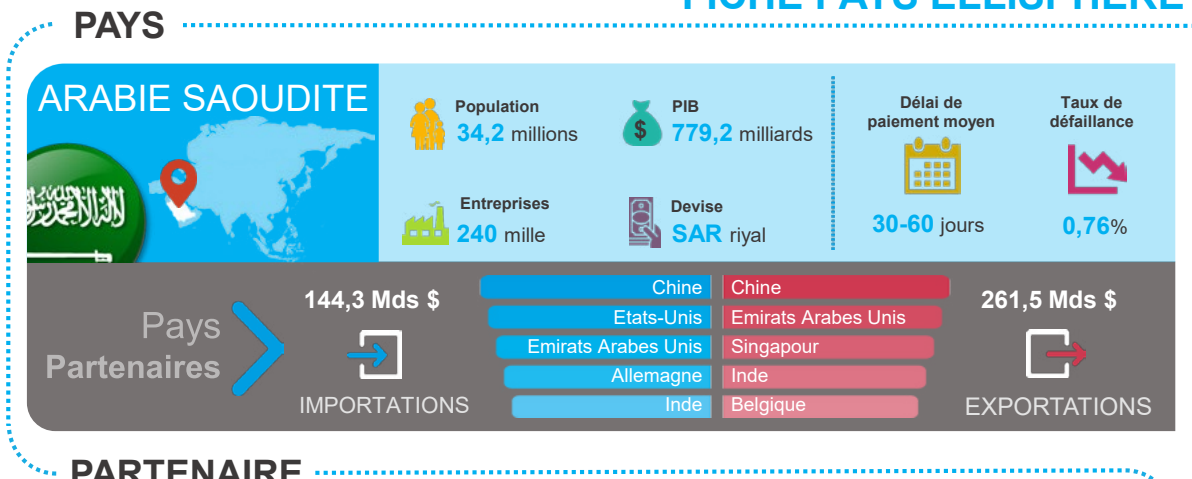
1. Dénomination de l'entreprise - anglaise
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale
3. Adresse officielle
4. Capital social libéré
5. Numéro d'identification & types
6. Secteur d'activité
7. Directeurs/Propriétaire
8. Liste des actionnaires
9. Bilans
10. Changement de nom de raison sociale
11. Litiges & décisions collectives
12. Impayés
13. Hypothèques
14. Actifs immobilisés

**Légende**

- ✓ Oui
- ✗ Accès limité
- ⚠ Les entreprises privées n'ont pas d'obligation de publication
- 🚫 Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée

**ARABIE SAOUDITE** : En 2021, les échanges de biens entre la France et l'Arabie saoudite se sont élevés à 6 Mds EUR, en hausse de 25% par rapport à 2020. Nos exportations ont enregistré une hausse de 18% à 2,7 Mds EUR, principalement grâce à l'augmentation des livraisons aéronautiques.

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE



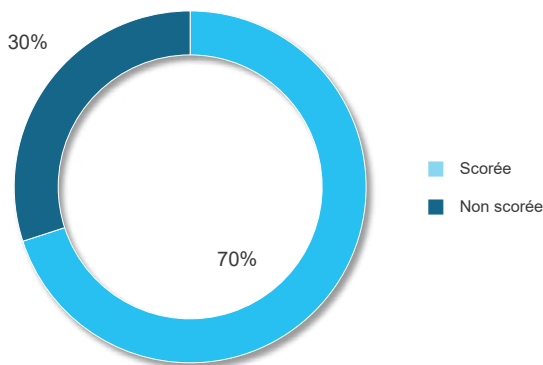
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Chambre du commerce
- Ministère du commerce - Service entreprises
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>Registre de commerce (MOC)</b> Identifiant local composé de 10 numéros.			1234567890

## DATA

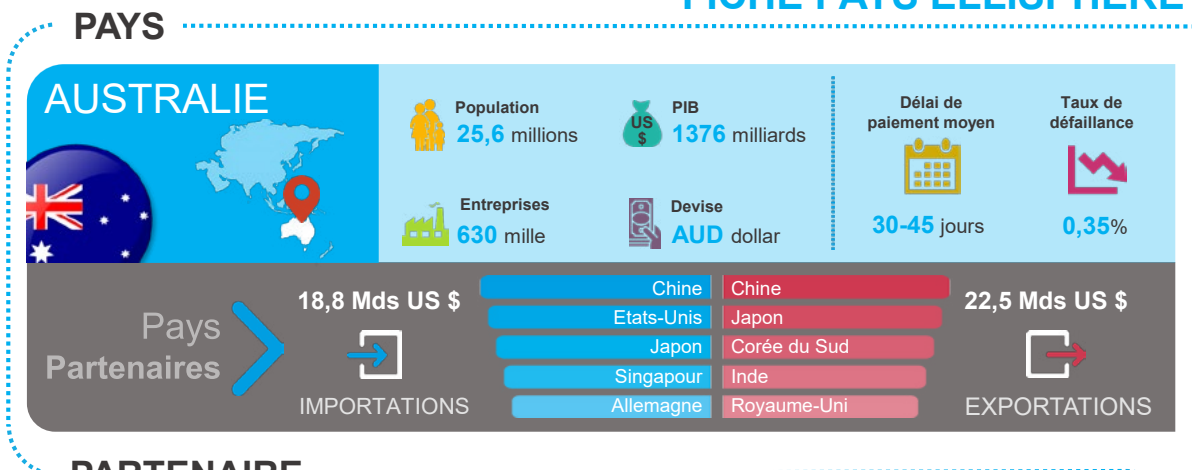
1. Dénomination de l'entreprise - anglaise ✓
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale ✓
3. Adresse officielle ✓
4. Capital social libéré ✓
5. Numéro d'identification & types ✓
6. Secteur d'activité ✓
7. Directeurs/Propriétaire ✓
8. Liste des actionnaires ✓
9. Bilans ⚠
10. Changement de nom de raison sociale ✓
11. Litiges & décisions collectives ✗
12. Impayés ✗
13. Hypothèques ✗
14. Actifs immobilisés ✗

**Légende**

✓ Oui	✓ Accès limité	✗ Pas de divulgation
⚠ Les entreprises privées n'ont pas d'obligation de publication		

**AUSTRALIE** : Lors de son séjour en Septembre 2022 à Sydney, Olivier Becht, chargé du Commerce extérieur a notamment vanté les mérites des champions français du transport urbain, tels que Keolis ou Transdev, déjà très bien implantés en Australie, et le rôle qu'ils pourraient jouer pour réduire la dépendance des villes et des Etats australiens à la voiture.

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE



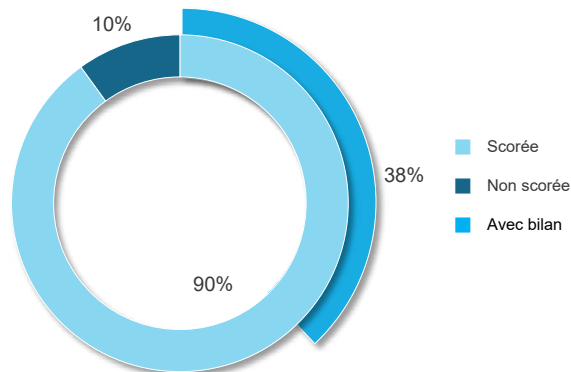
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Commission Australienne des valeurs mobilières et des investissements
- Chambre australienne du commerce et de l'industrie
- Chambre Australienne des manufactures
- Service des douanes et accise
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	<b>P1234567</b>
<b>N° de registre (ACN)</b> Identifiant local composé des trois lettres majuscules du registre ACN, plus 9 numéros.			<b>ACN023 456 789</b>
<b>N° de registre (ABN)</b> Identifiant local composé de 11 numéros.			<b>12345678901</b>

## DATA

- |   |     |
|---|-----|
| 1. Dénomination de l'entreprise - anglaise      | ✓   |
| 2. Dénomination de l'entreprise - langue locale | n/a |
| 3. Adresse officielle                           | ✓   |
| 4. Capital social libéré                        | ✓   |
| 5. Numéro d'identification & types              | ✓   |
| 6. Secteur d'activité                           | ✓   |
| 7. Directeurs/Propriétaire                      | ✓   |
| 8. Liste des actionnaires                       | ✓   |
| 9. Bilans                                       | ⚠   |
| 10. Changement de nom de raison sociale         | ✓   |
| 11. Litiges & décisions collectives             | ✓   |
| 12. Impayés                                     | ✓   |
| 13. Hypothèques                                 | ✓   |
| 14. Actifs immobilisés                          | ✓   |


**Légende**

✓	Oui
✓	Accès limité
⚠	Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée

**BRÉSIL** : Le Brésil fait partie des 30 plus grands exportateurs et importateurs mondiaux et le pays dispose d'un énorme potentiel économique. Etant donné que l'UE est le deuxième partenaire commercial du Brésil, ils travaillent sur un accord de libre-échange - dans le cadre des négociations de l'accord d'association de l'UE avec les pays du Mercosur.

## FICHE PAYS ELLISPHERE

**PAYS**



**BRÉSIL**

**Population**  
210,1 millions

**Entreprises**  
1,85 million

**PIB**  
1893 milliards

**Devise**  
BRL real

**Délai de paiement moyen**  
45-65 jours

**Taux de défaillance**  
1,34%

**Pays Partenaires**

IMPORTATIONS	177,3 Mds \$	EXPORTATIONS	224 Mds \$
Chine	Chine	Chine	
Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	
Argentine	Argentine	Argentine	
Allemagne	Pays-Bas	Pays-Bas	
Corée du Sud	Chili	Chili	

## PARTENAIRE



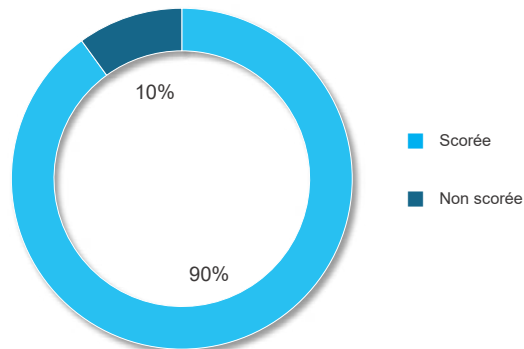
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Département National du Registre du Commerce
- Chambre Brésilienne du commerce et de l'industrie
- Trésor Public
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>C.N.P.J.</b> Identifiant local composé de 8 numéros, un slash, trois zéros et un 1, un tiret et les 3 derniers numéros.			01234567/0001-89
<b>N.I.R.E.</b> Identifiant local composé de 11 numéros.			12345678901

## DATA

1. Dénomination de l'entreprise - anglaise ✓
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale ✓
3. Adresse officielle ✓
4. Capital social libéré ✓
5. Numéro d'identification & types ✓
6. Secteur d'activité ✓
7. Directeurs/Propriétaire ✓
8. Liste des actionnaires ✓
9. Bilans ⚠
10. Changement de nom de raison sociale ✓
11. Litiges & décisions collectives ✓
12. Impayés ✓
13. Hypothèques ⚠
14. Actifs immobilisés ✓

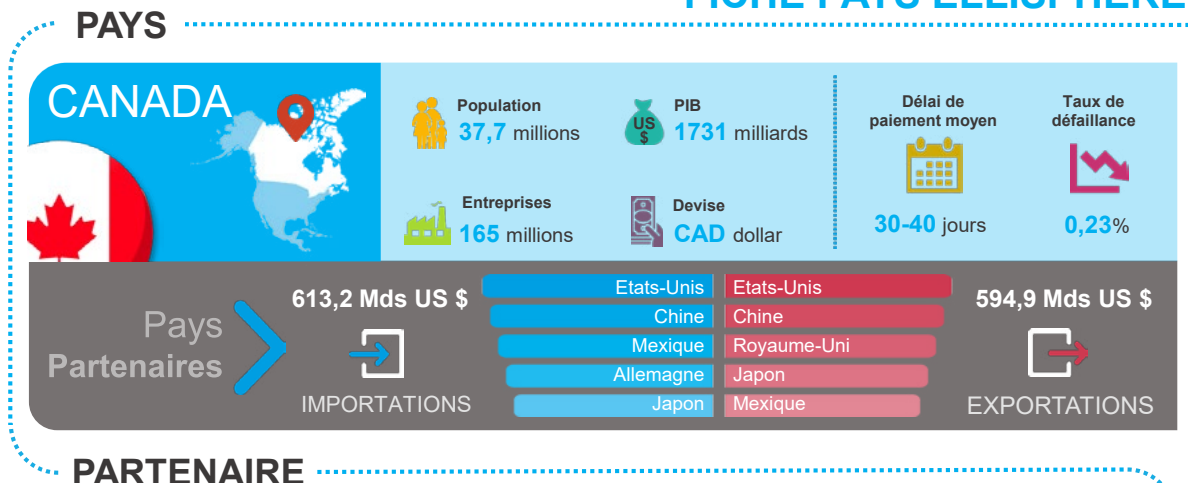
**Légende**

- ✓ Oui
- ✓ Accès limité
- ⚠ Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée
- ⚠ Les entreprises privées n'ont pas d'obligation de publication



**CANADA** : Suivant la tendance mondiale, le commerce canadien a vigoureusement rebondi au cours de l'année 2021 (+16,7%). Le Canada a profité du dynamisme du secteur énergétique pour enregistrer son premier excédent commercial depuis 2014 (4,5 Md CAD/3,4 Md EUR).

## FICHE PAYS ELLISPHERE



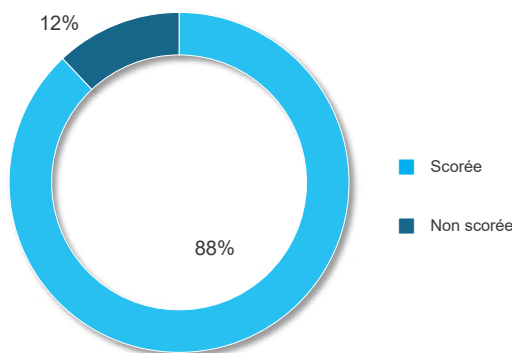
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Ministère des services aux consommateurs et aux entreprises
- Chambre Canadienne du commerce
- Douane et accise
- Manufacturiers & Exportateurs canadiens
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>N° d'incorporation</b> Identifiant local composé de 7 numéros, le dernier peut-être séparer par un tiret.			1234567
<b>N° fiscal</b> Identifiant local composé de 9 numéros; 2 lettres majuscules et 4 numéros.			123456789RC1234

## DATA

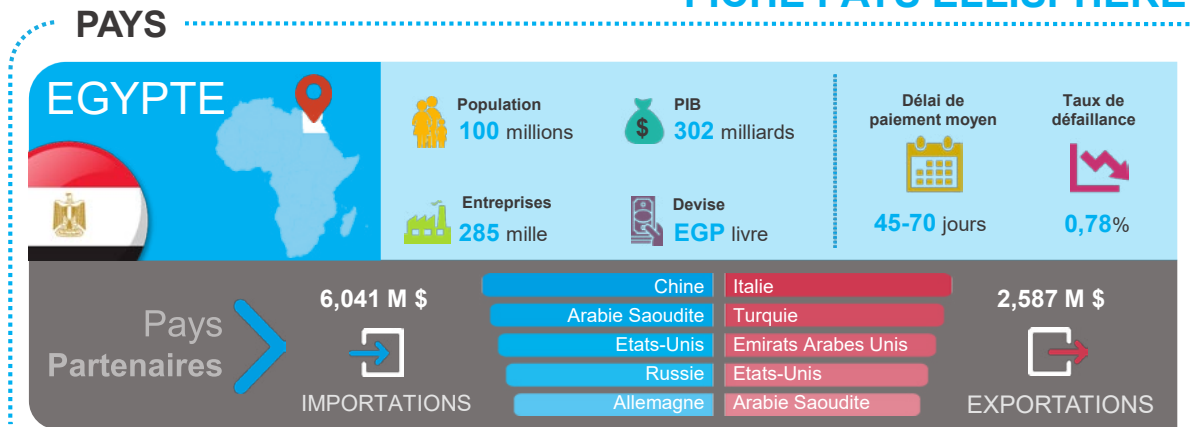
- |   |     |
|---|-----|
| 1. Dénomination de l'entreprise - anglaise      | ✓   |
| 2. Dénomination de l'entreprise - langue locale | n/a |
| 3. Adresse officielle                           | ✓   |
| 4. Capital social libéré                        | ✓   |
| 5. Numéro d'identification & types              | ✓   |
| 6. Secteur d'activité                           | ✓   |
| 7. Directeurs/Propriétaire                      | ✓   |
| 8. Liste des actionnaires                       | ✓   |
| 9. Bilans                                       | ⚠   |
| 10. Changement de nom de raison sociale         | ✓   |
| 11. Litiges & décisions collectives             | ✓   |
| 12. Impayés                                     | ✓   |
| 13. Hypothèques                                 | ⚠   |
| 14. Actifs immobilisés                          | ✓   |

**Légende**

- ✓ Oui
- ⚠ Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée
- ⚠ Les entreprises privées n'ont pas d'obligation de publication
- ✓ Accès limité

**EGYPTE** : L’Egypte reste, avant tout, un partenaire commercial et géostratégique pour l’État français. Les deux pays ont beaucoup d’intérêts politiques, en Libye notamment ou encore en Méditerranée orientale, où la France veut contrecarrer l’extension turque.

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE



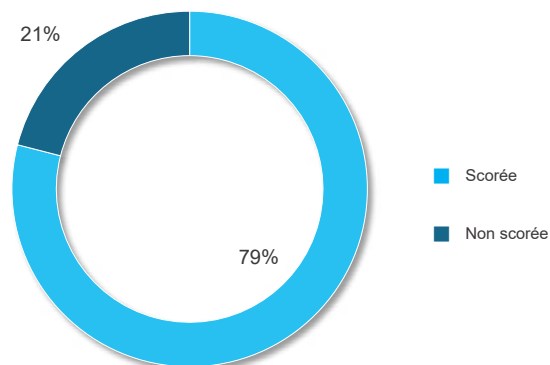
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Registre du commerce
- Chambre de commerce d'Egypte
- Autorité générale pour l'investissement & les zones franches
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	<b>P1234567</b>
<b>Registre de commerce</b> Identifiant local composé de 5 ou 6 numéros.			<b>12345(6)</b>
<b>N° fiscal</b> Identifiant local composé de trois numéros, un tiret, trois autres numéros, un autre tiret et enfin trois numéros.			<b>123-456-789</b>

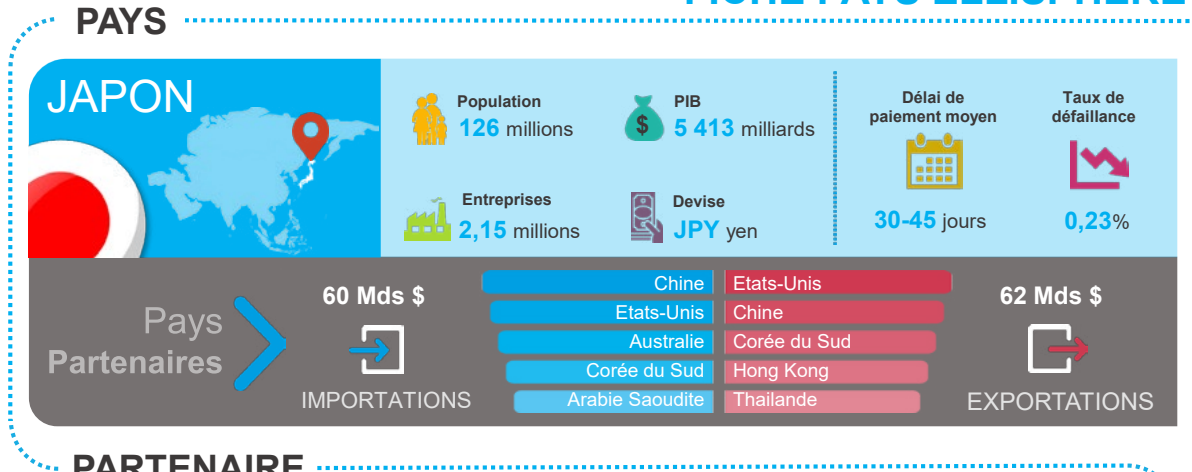
## DATA

1. Dénomination de l'entreprise - anglaise ✓
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale ✓
3. Adresse officielle ✓
4. Capital social libéré ✓
5. Numéro d'identification & types ✓
6. Secteur d'activité ✓
7. Directeurs/Propriétaire ✓
8. Liste des actionnaires ✓
9. Bilans ✓
10. Changement de nom de raison sociale ✓
11. Litiges & décisions collectives ✗
12. Impayés ✗
13. Hypothèques ✗
14. Actifs immobilisés ✗

**Légende**  
 ✓ Oui    ✓ Accès limité    ✗ Pas de divulgation

**JAPON** : En 2021, le commerce franco-japonais regagne une partie de ses pertes, avec une augmentation de 8% des exports vers le Japon sur le premier semestre 2021. Les perspectives restent prometteuses dans de nombreux secteurs qui bénéficient déjà d'une reprise dynamique : en aéronautique, les livraisons d'aéronefs sur le 1er semestre ont contribué à une hausse de 65% des exportations du secteur.

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE



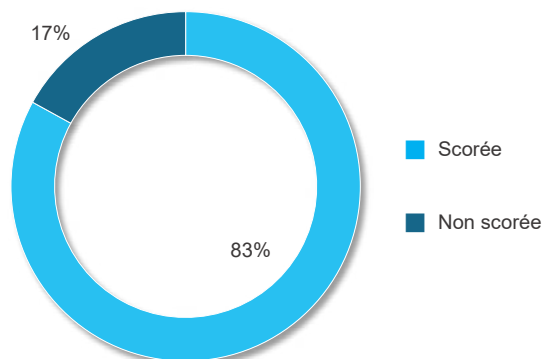
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Bureau des affaires juridiques, Ministère de la Justice
- Chambre du commerce et d'industrie du Japon
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
ID interne	✓	✓	P1234567
Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.			
N° de registre			0100-01-008650
Identifiant local composé de quatre numéros, un tiret, deux autres numéros, un autre tiret et de six derniers numéros.			

## DATA

1. Dénomination de l'entreprise - anglaise
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale
3. Adresse officielle
4. Capital social libéré n/a
5. Numéro d'identification & types n/a
6. Secteur d'activité n/a
7. Directeurs/Propriétaire
8. Liste des actionnaires
9. Bilans
10. Changement de nom de raison sociale
11. Litiges & décisions collectives
12. Impayés
13. Hypothèques
14. Actifs immobilisés

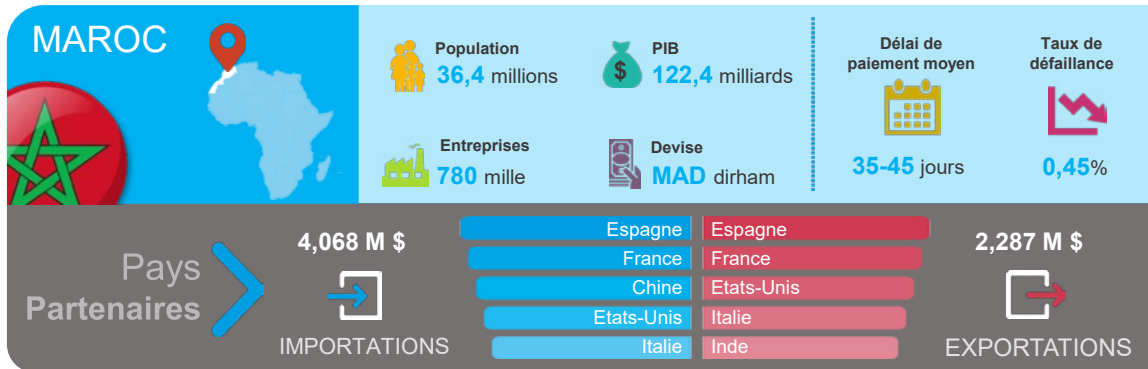
**Légende**

	Oui		Accès limité
	Les entreprises privée n'ont pas d'obligation de publication		
	Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée		
	Entreprise privée selon les conditions suivantes :		
	1. Capital libéré inférieur au minimum requis		
	2. Nombre d'employés ne dépassant pas 50		

**MAROC** : En dépit de tous les soucis qui puissent subsister, les relations entre Paris et Rabat sont très enracinées. La France est le deuxième partenaire commercial et le premier investisseur étranger au Maroc avec un réseau de 1000 entreprises implantées. Raison pour laquelle les deux pays sont condamnés à coopérer.

## FICHE PAYS ELLISPHERE

### PAYS



### PARTENAIRE



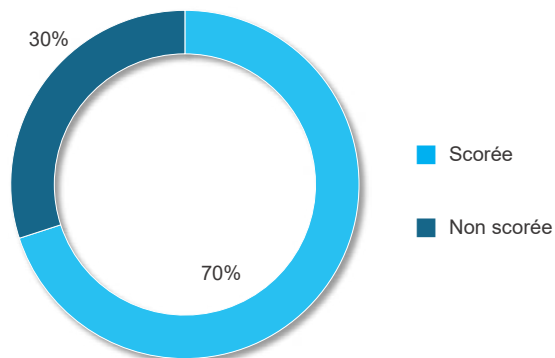
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

#### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Registre du commerce
- Chambre du commerce et d'industrie du Maroc
- Sources internes

#### Base de données



### IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>Registre de commerce</b> Identifiant local composé de 5 numéros.			12345
<b>N° de brevet</b> Identifiant local composé de 8 numéros.			12345678

### DATA

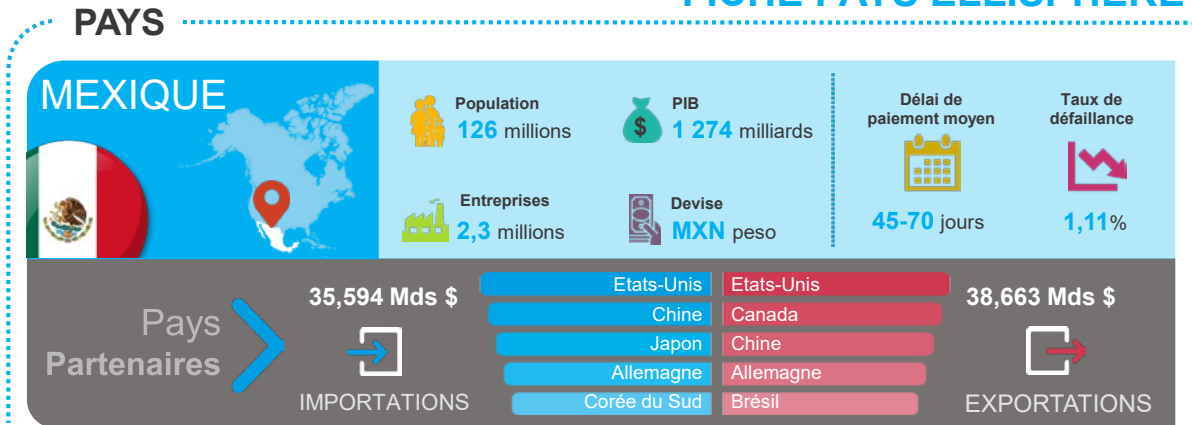
- Dénomination de l'entreprise - anglaise ✓
- Dénomination de l'entreprise - langue locale français ✓
- Adresse officielle ✓
- Capital social libéré ✓
- Numéro d'identification & types ✓
- Secteur d'activité ✓
- Directeurs/Propriétaire ✓
- Liste des actionnaires ✓
- Bilans ⚠
- Changement de nom de raison sociale ✓
- Litiges & décisions collectives ✗
- Impayés ✗
- Hypothèques ✗
- Actifs immobilisés ✗

#### Légende

- ✓ Oui
- ✗ Pas de divulgation
- ⚠ Les entreprises privée n'ont pas d'obligation de publication

**MEXIQUE** : Le Mexique est fortement dépendant des relations commerciales avec son principal partenaire commercial - les États-Unis - qui représentent plus des trois quarts des exportations du pays. Les autres destinations des exportations mexicaines sont l'UE (6,7%) et le Canada (4,4%). En ce qui concerne les importations, les principales origines sont les États-Unis (54,4%), la Chine (14,4%), l'UE (11,3%) et le Japon (2,9%).

## FICHE PAYS ELLISPHERE



## PARTENAIRE



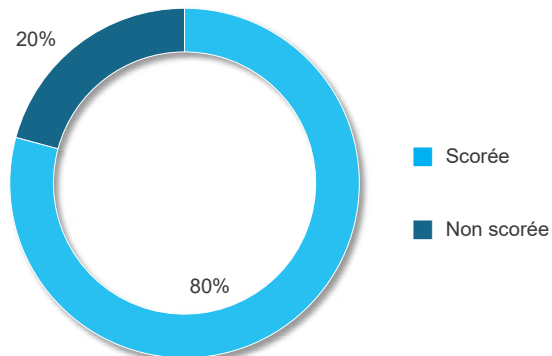
Les entreprises qui réussissent au niveau mondial s'appuient sur des prestataires qui connaissent l'analyse d'entreprises. L'équipe de GlobalCIS® est composée de professionnels reconnus dans l'évaluation du risque crédit des entreprises depuis plus de 48 ans. Ses bureaux et distributeurs sont présents dans 230 pays, et son staff est composé de 1 540 personnes se consacrant à la mise à jour de la base de données et des rapports sur les entreprises.

### Sources d'informations

Actualisation : quotidienne

- Registre public de la propriété et du Commerce
- Chambre internationale du commerce & d'industrie mexicaine
- Sources internes

### Base de données



## IDENTIFIANT

ID légal	Recherche manuelle	Commande en masse	Exemple
<b>ID interne</b> Identifiant fourni par notre partenaire local composé de la lettre P et 7 numéros.	✓	✓	P1234567
<b>RFC</b> Identifiant local composé de trois lettres majuscules, un tiret, six numéros, un autre tiret et trois lettres OU numéros.			ABC-123456-X0X
<b>N° de registre</b> Identifiant local composé de 5 numéros.			12345

## DATA

1. Dénomination de l'entreprise - anglaise ✓
2. Dénomination de l'entreprise - langue locale ✓
3. Adresse officielle ✓
4. Capital social libéré ✓
5. Numéro d'identification & types ✓
6. Secteur d'activité ✓
7. Directeurs/Propriétaire ✓
8. Liste des actionnaires ✓
9. Bilans ⚠
10. Changement de nom de raison sociale ✓
11. Litiges & décisions collectives ✓
12. Impayés ✓
13. Hypothèques 🏠
14. Actifs immobilisés ✓

**Légende**

✓	Oui	✓	Accès limité
🏠	Impossible d'obtenir cette information car non répertoriée		
⚠	Les entreprises privée n'ont pas d'obligation de publication		

# SUIVEZ

## L'ACTUALITÉ D'ELLISPHERE



[www.ellisphere.com](http://www.ellisphere.com)



@ellisphere



@ellisphere



@ellisphere



@\_ellisphere\_



Découvrez nos publications :  
[www.ellisphere.com](http://www.ellisphere.com)

# ellispherē

Pour un monde économique fiable et une croissance durable

[www.ellisphere.com](http://www.ellisphere.com)

Siège social : Tour Franklin - 100-101 Terrasse Boieldieu - 92042 Paris La Défense Cedex  
Adresse postale : 37 rue Sergent Michel Berthet - CS 99063 - 69255 Lyon Cedex 09  
S.A.S. au capital de 2 519 229 euros - 482755741 RCS Nanterre