L'AGEFI HEBDO
TOUS LES MÉTIERS DE LA FINANCE

PAYS : France
PAGE(S) : 36,37
SURFACE : 135 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

RUBRIQUE : Expertise retail et services
DIFFUSION : (20000)
JOURNALISTE : Benoît Menou

► **19 octobre 2017 - N°583**

Expertise UN HOMME, UNE ÉQUIPE

Gabriel Prévost peaufine le risque grands comptes chez Atradius

La « Deal Team » de l'assureur-crédit participe à l'optimisation des décisions d'arbitrage concernant ses principaux clients.

PAR BENOÎT MENOU
+ EMAIL *bmenou@agefi.fr*

Depuis les bureaux flambant neufs d'Atradius France en bord de Seine à Levallois-Perret, Gabriel Prévost joue l'équilibriste, car son équipe occupe « *un positionnement intéressant, à la frontière entre risque et commercial* ». Le numéro deux mondial de l'assurance-crédit (contrôlé par l'espagnol Catalana Occidente) a innové il y a dix ans en lançant cette « Deal Team », un nom interne à l'origine mais désormais « *reconnu comme un atout par nos assurés et les courtiers* », selon Mickaël Tachon, l'un de ses cinq membres. Elle a pour objet le suivi dédié des grands comptes du groupe en France. Soit environ 200 assurés, désignés par le montant des primes perçues, mais pas seulement : « *Nous nous adaptons aux besoins d'accompagnement exprimés par l'assuré, son courtier ou notre service commercial* », note Gabriel Prévost. Il s'agit d'« *aboutir, sur chaque décision d'arbitrage, au meilleur équilibre entre les enjeux commerciaux de l'assuré et les risques que nous sommes prêts à prendre* ».

Concrètement, toute demande de couverture d'un assuré est en premier lieu étudiée par un arbitre dans le pays de son client (l'« acheteur »). S'il envisage de ne pas garantir intégralement cette demande, l'arbitre la soumet instantanément à la Deal Team. Qui choisit alors de suivre ou d'aller au-delà de cette position, toujours de façon transparente pour le client. Membre de l'équipe, et comme chacun analyste crédit senior, Laura Brosseau assure « *faire du sur-mesure, en recherchant toujours le juste milieu entre satisfaction de l'assuré et maîtrise du risque* ». Le choix final d'Atradius sera justifié par la connaissance plus fine de l'assuré par la Deal Team, quand l'arbitre local est un expert de l'acheteur, de son secteur d'activité et de son environnement. Laura Brosseau soutient que leurs « *analyses sont complémentaires : de notre côté, nous savons par exemple qui, parmi nos assurés, a une culture commerciale plutôt agressive ou une sensibilité aux risques plus marquée* ».

Gabriel Prévost insiste sur la nécessité de rester objectif dans l'analyse des risques, la décision initiale de l'arbitre local étant le plus souvent confirmée. Et lorsqu'Atradius sait aussi prendre davantage de risques sous la responsabilité de la Deal Team, on parle d'« *overruling* », littéralement « passer outre ». « *C'est plus une affaire de bon sens et de relationnel que de procédure* », souffle Gabriel Prévost, qui rappelle que son équipe est là pour prendre en compte des éléments allant au-delà de la stricte analyse financière.

« *Nous sommes en contact quotidien avec de nombreux comptes clés*, relève Laura Brosseau. *Une relation de confiance se noue, nos assurés apprécient la réactivité d'un interlocuteur qui comprend leurs problématiques.* » Par exemple lorsqu'ils souhaitent étendre géographiquement leur présence commerciale. « *Nous sommes à leur disposition : renseignements sur un client ou un prospect, sur la situation économique ou politique d'un pays, sur l'application de leur contrat, et bien sûr pour expliquer nos décisions de couverture* », explique Mickaël Tachon, qui a comme Laura Brosseau découvert l'assurance-crédit lors d'un stage chez Euler Hermes avant d'entrer chez Atradius en tant qu'arbitre et qui apprécie la richesse des contacts chez l'assuré, du *risk manager* au directeur financier, voire au directeur général. Chaque membre de l'équipe dispose sur chaque décision d'une délégation d'arbitrage de plusieurs millions d'euros, de quoi lui permettre de « *gérer 99 % des missions en autonomie* », note Gabriel Prévost, qui intervient sur les montants supérieurs tout en restant « *disponible pour tous les cas difficiles* ».

STABILITÉ

L'équipe, au sein de laquelle la répartition des portefeuilles d'assurés satisfait à la fois expériences sectorielles passées et souhait de diversité, est responsable de ses décisions, parfaitement motivées, et répond bien sûr à des objectifs de maîtrise des risques. Atradius souhaite d'abord mettre en avant la stabilité dans l'accompagnement de ses assurés. « *Pour nous, il est important de prendre des décisions pérennes pour donner de la visibilité à nos assurés. Nous n'avons jamais largement ouvert les vannes pour ensuite les fermer brutalement* », illustre Gabriel Prévost, qui précise que « *20 % des assurés occupent 80 % de notre temps* ».

Tous droits de reproduction réservés

L'AGEFI HEBDO
TOUS LES MÉTIERS DE LA FINANCE

PAYS : France
PAGE(S) :36,37
SURFACE :135 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

RUBRIQUE : Expertise retail et services
DIFFUSION :(20000)
JOURNALISTE : Benoît Menou

► **19 octobre 2017 - N°583**

PIERRE CHIQUELIN

MICKAEL TACHON, analyste crédit senior, 33 ans

LAURA BROSSEAU analyste crédit senior, 33 ans

GABRIEL PRÉVOST responsable du pôle clients, 36 ans

LISA AVEDISSIAN analyste crédit senior, 35 ans

MARC CHAQUES analyste crédit senior, 30 ans

« Aboutir au meilleur équilibre entre les enjeux commerciaux de l'assuré et les risques que nous sommes prêts à prendre »

La Deal Team couvre des acheteurs du monde entier pour des assurés « *essentiellement français, auxquels s'ajoutent quelques groupes étrangers soucieux d'avoir une gestion des risques en France* », souligne Gabriel Prévost. Les situations locales particulières houleuses ne manquent pas, souvent en lien avec le contexte géopolitique. Pour certains pays « *compliqués* », comme au Moyen-Orient ou parfois en Amérique latine où le besoin d'assurance reste fort, « *nous déployons toute notre force de persuasion pour défendre les intérêts de nos assurés* », précise Laura Brosseau. Comme l'ensemble des arbitres, la Deal Team s'appuie sur le système d'information « Symphony », « *un excellent outil utilisable partout dans le monde de façon homogène* », souligne Mickaël Tachon. Un allié précieux alimenté par une multitude de sources révélant la santé financière des acheteurs. A ce sujet, Gabriel Prévost nuance : « *Au-delà des publications réglementaires obligatoires, la transparence fait parfois défaut, quand l'information financière ne fait pas partie de la culture locale* ». Ce qui est le cas notamment au Moyen-Orient, ou même aux Etats-Unis, quand il se félicite de pouvoir bénéficier pour la Chine de l'expertise d'arbitres locaux capables de déceler d'éventuelles « *incohérences* » dans les chiffres.

La Deal Team participe également à la conquête de nouveaux assurés, ce qui est « *motivant car nous contribuons à gagner de nouveaux contrats en optimisant avant la signature les garanties sur les acheteurs de notre futur assuré* », se félicite Gabriel Prévost. Cela, précise Mickaël Tachon, « *y compris pour des prospects qui ne seront pas forcément comptes clés par la suite* ».

Le travail de la Deal Team reflète ainsi, selon son responsable, « *la marque de fabrique d'Atradius* », soucieux de proximité afin de préserver autant que le sien l'intérêt des assurés comme celui de leurs clients. Tout est question d'équilibre. ■

LE PARCOURS DE GABRIEL PRÉVOST, 36 ANS

- **2005 : IEP Bordeaux, master 2 relations Internationales.**
- **2006 : Université Panthéon Sorbonne - Paris 1, master 2 d'économie internationale.**

Parcours professionnel au département des risques d'Atradius France :

2007 : analyse crédit, secteur des nouvelles technologies.

2010 : responsable de secteur, nouvelles technologies.

2015 : responsable du pôle clients.

Tous droits de reproduction réservés