

Euler Hermes France
Témoignage Client
Groupe Tereos



« Nous accompagner dans notre développement en Europe »

Numéro deux mondial du sucre, le groupe Tereos a trouvé en Euler Hermes SFAC un partenaire pour accompagner ses nouvelles implantations européennes. Les explications d'André Tavan, directeur des flux financiers et Risk Manager du groupe.

Pouvez-vous nous rappeler la nature et la spécificité de votre activité ?

Né en 2004 du rapprochement de deux grands groupes industriels, Béghin-Say et Union SDA, le groupe Tereos est leader en France et numéro deux mondial dans la production de sucre. Constitué en groupement coopératif, nous produisons chaque année près de 3 millions de tonnes de sucre depuis la France, le Brésil, la Réunion et la République Tchèque pour le vendre en tant que matière première aux industriels de l'agro-alimentaire et en produit de bouche aux particuliers. Nous produisons également de l'alcool utilisé pour le médical, l'alimentaire et les carburants, ainsi que des coproduits issus de la transformation de la betterave et de la canne à sucre, et collectons des céréales. Nos clients sont de grands groupes dans l'industrie et la grande distribution et des professionnels de la restauration hors foyer. Au total, 40% de notre chiffre d'affaires est réalisé à l'export.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec Euler Hermes SFAC ?

Tous nos risques liés à l'activité sucrière sont couverts auprès d'Euler Hermes SFAC depuis 1992, ce qui correspond aujourd'hui à un milliard d'euros de chiffre d'affaires. Pendant longtemps, nous faisons appel à eux comme à une classique compagnie d'assurance, afin de sécuriser notre poste clients. Compte tenu de nos délais de paiement réduits à 30 jours, nous dépassons rarement les encours autorisés et, même si ces derniers sont parfois élevés, ils portent le plus souvent sur de grands comptes. Mais depuis peu, Euler Hermes SFAC est devenu un vrai partenaire dans notre stratégie d'implantation en Europe.

En quoi Euler Hermes SFAC vous aide-t-il dans votre développement ?

La nouvelle réglementation sur le sucre qui entre en vigueur cette année ne nous permettra plus de vendre à la grande exportation, ce qui nous oblige à reporter nos volumes en Europe. Jusqu'à présent, nous travaillions avec de grands courtiers basés en France, chargés de vendre notre sucre dans les autres pays européens. Afin de développer nos volumes de manière significative, nous avons décidé d'être présent sur place en ouvrant des agences commerciales, d'abord en Allemagne et en Espagne, puis en Grande-Bretagne. Désormais, nous vendons à nos filiales, qui commercialisent ensuite nos produits à de multiples clients étrangers que nous ne connaissons pas. Grâce au contrat Grand Angle Multifiliale, nous avons négocié des conditions en central pour chacune de nos agences et les laissons gérer localement leurs risques clients. Dans cette phase de développement, Euler Hermes SFAC nous donne aussi son avis chaque fois que nous entamons de nouvelles relations avec un prospect. Avec de nouveaux clients à l'étranger et des risques plus importants, un partenariat avec un assureur crédit bien implanté en Europe était une nécessité.

Tereos en chiffres

1812, création de la sucrerie Say à Nantes
2,7 millions de tonnes de sucre produites
9 000 salariés permanents et saisonniers
26 sites industriels dans le monde