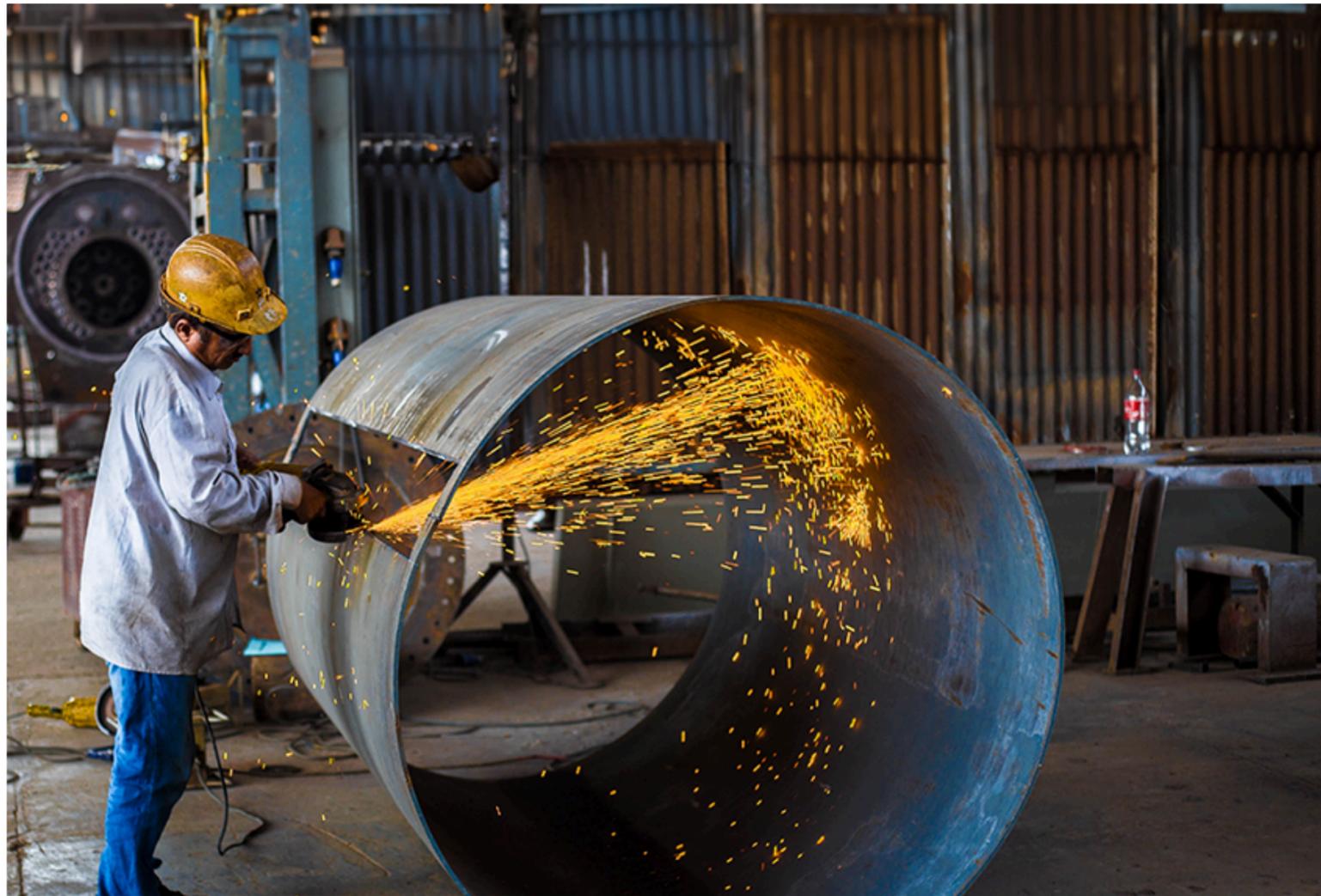


Qu'est-ce qui rend Macsteel aussi solide que l'acier ?



Comment une entreprise sidérurgique mondiale reste solide ?

Macsteel est un leader industriel dans le secteur de l'acier depuis 120 ans, qui opère à travers 40 centres de service, succursales, points de vente franchisés et entrepôts dans le monde entier.

L'entreprise sidérurgique est fière de se réinventer, ce qu'elle ne pourrait réussir sans une solide gestion des risques.



Pour Macsteel, la gestion de ses risques commerciaux intègre les solutions de Coface : l'assurance-crédit - depuis 20 ans ! - et, plus récemment, les services d'information.

Un avantage concurrentiel dans un secteur risqué

Qu'il s'agisse de suivre les évolutions réglementaires ou les impacts d'un conflit mondial, du prix du carbone, les entreprises doivent rester vigilantes face à de nombreux facteurs changeants.

Nous sommes en mesure d'offrir les mêmes – voire de meilleures ! - conditions que d'autres acteurs du marché. Le TCI est aussi un atout aux yeux de nos autres partenaires commerciaux. Savoir que nous sommes couverts par cette assurance-crédit nous donne plus de stabilité en tant qu'entreprise.



Dinetah Sims,
Premier vice-président,
Macsteel International

Ce secteur exige de prendre des décisions rapides afin de saisir les opportunités et d'éviter les risques commerciaux. Pour Macsteel International, l'assurance-crédit (TCI) est plus qu'une simple protection contre l'insolvabilité : **dans de nombreux cas, il constitue un véritable avantage concurrentiel.**

D'une police autonome à un programme CGS

Nous avons besoin d'un partenaire en assurance-crédit qui ait une présence mondiale, une masse d'informations sur nos différentes contreparties et la capacité d'agir rapidement.



Dinetah Sims,

Premier vice-président,
Macsteel International

En tant que programme CGS, les entreprises comme Macsteel bénéficient d'une gestion centralisée des polices et d'une visibilité en temps réel de leur exposition globale, y compris les filiales. En outre, Macsteel bénéficie de l'accompagnement des experts locaux de Coface qui maîtrisent les spécificités de leurs activités dans les pays où l'entreprise opère.

Coface et Macsteel collaborent depuis près de 20 ans. Ce partenariat a débuté par une police autonome, ce qui a permis à Coface de mieux comprendre les activités de Macsteel, et d'apporter de la valeur ajoutée aux activités de Macsteel.

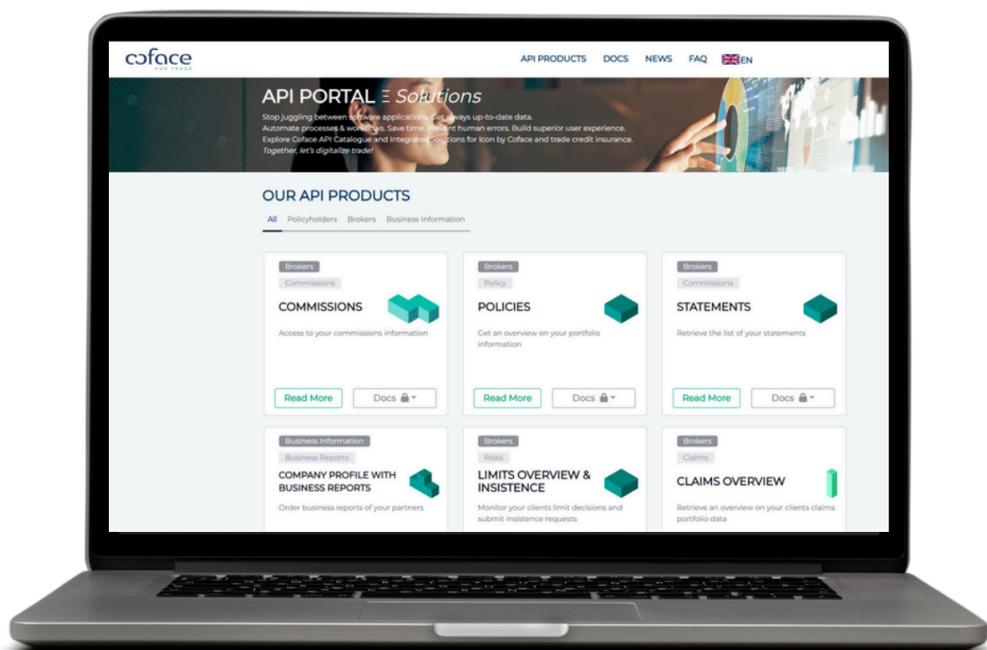
Avec des solutions sur mesure et des experts locaux du risque dans le monde entier, Coface a étendu son soutien à l'entreprise. Aujourd'hui, Macsteel est accompagné par le programme Coface Global Solutions (CGS), une offre d'assurance-crédit mondiale avec une flexibilité locale, conçue spécifiquement pour les entreprises multinationales.

Nos solutions CGS sont conçues pour simplifier la gestion des risques pour les entreprises internationales. Macsteel est un excellent exemple de la façon dont nous avons pu travailler ensemble pour partager des informations afin d'aider le client à avoir une meilleure visibilité et un meilleur contrôle de son risque global, de sorte que lorsqu'une opportunité se présente, il puisse agir rapidement.



Stefan Matheis,
Responsable CGS
pour la région
Amérique du Nord

Tableau de bord des risques, solutions API et accès exclusif aux arbitres



Aucune entreprise n'est la même, c'est pourquoi Coface délivre des **solutions sur mesure, adaptées aux besoins d'une entreprise**. Les polices CGS peuvent être personnalisées avec une couverture pour le risque de fabrication, le risque politique, les ventes en consignation, et plus encore. Grâce au tableau de bord interactif Coface Risk Dashboard, les clients de CGS peuvent surveiller la performance et la santé de leurs partenaires commerciaux.

Les clients de CGS ont accès à une **connexion API robuste pour faciliter l'intégration** aux portails de l'entreprise.

En plus des solutions de connectivité, le programme CGS offre également **un accès exclusif aux arbitres avec des équipes dédiées** pour conseiller ou discuter des décisions de limites de crédit.

Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes de gestion des risques d'entreprises telles que Macsteel afin de bâtir un partenariat solide, qui nous permette de les aider à servir leurs clients.



Stefan Matheis,
Responsable CGS
pour la région
Amérique du Nord

Services d'information : évaluer le risque fournisseur, générer des leads et saisir des opportunités de croissance



Dinetah Sims,
Premier vice-président,
Macsteel International

J'ai vraiment du mal à comprendre comment on peut faire des affaires sans assurance-crédit si on veut dormir tranquille !

Au-delà des solutions d'assurance-crédit, Coface propose également des **services d'information qui aident les entreprises à évaluer rapidement le risque fournisseur et à identifier des opportunités de croissance**. Récemment, Macsteel a commencé à utiliser les services d'information de Coface.

Chez Coface, nous pensons qu'expérimenter les avantages de l'assurance-crédit peut changer la façon dont une entreprise aborde la gestion du risque commercial. Aidées par des solutions performantes, les entreprises s'offrent la capacité de développer leurs activités en toute sérénité, explorer de nouveaux marchés ou conquérir de nouveaux clients. L'assurance-crédit aide les entreprises à **bénéficier de financements plus attractifs tout en protégeant leur trésorerie des créances douteuses**.

Nous apprécions la confiance et le partenariat que Macsteel nous accorde au fil des ans. Et nous nous engageons à générer de la valeur ajoutée et à délivrer un haut niveau de service client afin que nous puissions continuer à développer leur entreprise ensemble.



Stefan Matheis,
Responsable CGS
pour la région
Amérique du Nord

**Vous voulez en savoir plus sur la
façon dont Coface peut servir
votre entreprise ?**

**Contactez nos experts sur
[coface.fr](https://www.coface.fr)**

