

## Atelier 1/ Identifier et maîtriser ses risques de non-paiement à l'international

# Exporter c'est bien, encaisser, c'est mieux !

Un assureur-crédit, un banquier, un consultant indépendant et deux professionnelles de la gestion des crédits en entreprise ont planché sur le thème : « Identifier et maîtriser ses risques de non-paiement à l'international ».



Patrick Luscan,  
directeur général  
account manager  
d'Euler Hermes  
World Agency.



Philippe Johann,  
responsable commerce  
international du  
réseau France de  
Société Générale.



Valérie Collot,  
vice-présidente  
en charge de  
l'international  
de l'AFDCC.



Jean-Claude Asfour,  
consultant senior en  
commerce et  
financements  
internationaux.



Françoise Rausch,  
présidente de JCB  
SAS et directrice  
exécutive des ventes  
de JCB Sales Ltd.

Même avec ces garanties de paiement que sont les crédits documentaires irrévocables ou les lettres de crédit standby, Jean-Claude Asfour, consultant en commerce et financements internationaux et co-auteur de l'*Atlas des risques pays* du Moci, recommande de prendre plusieurs précautions. Certaines, de base : « Il faut soigner la rédaction des offres et des contrats, en n'hésitant pas à être directif sur plusieurs points.

De même, on estime que la moitié des retards de paiement sont dus au

non-respect des règles locales douanières. » D'autres précautions relèvent davantage du bon sens : « On estime que 80 pays sont insolvable, donc le client risque de ne pouvoir débloquer localement des devises. Et même lorsqu'il s'agit d'un client historique, il faut faire attention au respect du délai de paiement. »

Une consigne qu'applique Françoise Rausch, présidente de JCB SAS, société britannique fabriquant de matériels de BTP et qui utilise l'assurance-crédit : « Peut-être parce que nous sommes une entreprise familiale et que nous travaillons dans un métier particulier, celui des machines de terrassement, toutes les semaines nous vérifions où en sont les paiements. Nous

refusons de prendre en compte le risque de défaut de paiement d'un client. Même quand il s'agit, comme récemment, d'un gros distributeur en Allemagne. Nous avons demandé à ce qu'un des actionnaires donne sa garantie à l'assureur-crédit, sinon nous aurions renoncé à ce contrat. »

Patrice Luscan, directeur régional account manager d'Euler Hermes World Agency, a rappelé que l'offre de l'assureur-crédit « ne

couvre pas tous les risques export ».

C'est en particulier le cas sur neuf pays très risqués dont

l'Afghanistan, la République démocratique du Congo et l'Irak. Son approche est en outre axée sur la prévention des incidents de paiement, ce qui implique de gros investissements dans la collecte des informations sur la solvabilité des entreprises. La

difficulté, à l'étranger, est de trouver des renseignements fiables, y compris en Europe : « Les entreprises allemandes publient rarement leurs comptes annuels, et les bilans de celles du sud de l'Espagne sont particulièrement opaques. Aux États-Unis, il est important de travailler avec un *lawyer* qui a une compétence dans l'État où l'activité est implantée. »

En ces temps de crise, le besoin en matière de solutions permettant de sécuriser les paiements à l'export sont en hausse. Philippe Johann, responsable commerce international du réseau France de la Société Générale, le confirme : « Nous avons noté une hausse de 10 % de nos affaires liées à l'export depuis le début de l'année. C'est le cas de cette PME que nous avons aidée par un préfinancement export car son projet en Inde représentait quatre fois son chiffre d'affaires. » *Jean-François Tournoud*

**« TOUTES LES SEMAINES,  
NOUS VÉRIFIONS OÙ EN SONT  
LES PAIEMENTS »**

## L'offshore pour les pays très difficiles

Lorsqu'un pays est vraiment difficile, le « financement offshore » (compte en euros du client sur une banque européenne) est une solution. « Il est possible d'ouvrir un crédit documentaire à moindre coût puisqu'il l'est auprès d'une banque européenne dans le territoire de l'Union européenne, a souligné Jean-Claude Asfour. À titre d'exemple, les ventes au Zimbabwe se poursuivent simplement parce que les vendeurs sont payés à partir de comptes ouverts dans des banques américaines. »