INTERSUD

Lettre d'information N°15 – Avril 2014

Cette lettre vous est proposée par votre partenaire INTERSUD et sera diffusée à ses fidèles clients

Exporter (presque) sans risque

Comment s'assurer d'être bien payé, même à l'étranger ?

Les PME sont, affirme-t-on souvent, trop frileuses à l'export. Et de fait, révèle l'Insee, le taux d'exportation atteint 9,6% du chiffre d'affaires pour les PME (hors microentreprises), quand il grimpe à 19,2% pour les ETI et à 22,6% pour les grandes entreprises.

Les raisons sont bien sûr multiples et les difficultés linguistiques, si souvent abordées, ne constituent certainement pas la plus importante. Nul doute, ainsi, qu'une meilleure coopération à l'export entre grands groupes internationaux et PME faciliterait l'internationalisation de ces dernières, en réduisant les coûts de prospection, mais aussi les risques de l'export. Notamment, celui (important) de non-paiement de la part du client étranger.

Même à l'intérieur de l'Europe, ce risque est important. Selon une étude réalisée par Intrum Justitia, plus de 350 milliards d'euros seraient ainsi, chaque année, passés en pertes à l'intérieur de 31 pays de l'Europe ! Le taux de perte se situe aux alentours de 2% au Danemark et en Allemagne, mais atteint 10% en Grèce ! Avec des conséquences non négligeables pour les entreprises victimes de ces mauvais payeurs : des difficultés de trésorerie, certes, mais aussi de moindres dépenses en R et D et, pour 50% d'entre elles, une croissance moins rapide que prévu. Exporter suppose donc de maîtriser les pratiques locales en matière de délais de paiement. Et de prendre toutes les précautions nécessaires !

Comment faire ? Première étape, consulter les fiches "pays" réalisées par les assureurs crédit[1]. Mais surtout, les croiser avec l'expérience des missions économiques locales d'Ubifrance et des chambres de commerce françaises à l'étranger. Nul besoin toujours de multiplier les contacts à l'étranger : depuis l'an dernier, la BPI - Banque Publique d'Investissement - a mis en place un service bpifrance export spécialement destiné aux PME et aux ETI. D'ici l'été, ce service devrait être complété par un dispositif permettant aux PME et ETI de proposer des financements à leurs clients à l'export (ex. crédit acheteur, rachat de crédits fournisseurs, etc...) pour des crédits de petits montants pour lesquels ces solutions sont aujourd'hui rarement disponibles.

---

1 http://www.eulerhermes.fr/etude-economique/Pages/risque-pays.aspx ou http://www.credimundi.fr/fr/risques-pays/

Mais proposer des financements suppose de se renseigner sur les pratiques locales en matière de délais de paiement. La deuxième étape consiste donc à consulter les études disponibles, par exemple, celles réalisées par Atradius qui couvrent un nombre important de pays. Pour l'Europe, le European Paiement Index d'Intrum Justitia établit des statistiques sur le nombre de jours nécessaires pour se faire payer dans 31 pays.

En moyenne, le délai effectif de paiement ressort à 49 jours pour les entreprises (36 pour les particuliers, 61 pour les services publics). Avec des grandes variations : in fine, la Finlande, la Suède, et la Norvège apparaissent comme d'excellents payeurs. Le Danemark, l'Islande, la Suisse et l'Allemagne, comme des bons payeurs, mais qu'il convient parfois de relancer. L'Autriche, la France, l'Estonie, les Pays-Bas, la Belgique, l'Irlande, le Royaume-Uni, la Lituanie, la Slovaquie, la Lettonie, la Pologne, et l'Italie, comme des payeurs médiocres qu'il faut absolument relancer. Quant aux autres (Espagne, Hongrie, Portugal, Grèce....) il y est, paraît-il, indispensable d'intervenir d'urgence pour obtenir d'être payé !

Tous ces renseignements restent cependant indicatifs : même dans un pays nordique à l'excellente réputation, les mauvais payeurs existent et, à l'inverse, des entreprises dynamiques d'un pays à mauvaise réputation peuvent se faire un devoir de payer rubis sur l'ongle. Rien ne remplace donc une étude détaillée de la situation financière, mais aussi de l'historique et des habitudes de paiement de son futur client. Pour un coût très modéré, elle permettra de tisser des relations commerciales mieux informé !

Pour accompagner ses clients à l'international, Intersud a noué des partenariats avec une cinquantaine de confrères sur tous les continents : Europe bien entendu (y compris la Croatie ou le Liechtenstein), mais aussi États-Unis et Amérique du Nord, Amérique Latine, Asie (Japon, Corée du Sud, Chine...), Afrique du Nord, Australie...

À l'issue d'un long travail de prospection, elle a choisi des entreprises habituées à réaliser, comme elle, des études à valeur ajoutée et ne se contentant pas d'utiliser des bases de données. Retour des partenaires habituels de l'entreprise, existence ou non d'incidents de paiement, interprétation de la situation financière : en trois à dix jours environ, en fonction du pays choisi et de l'ampleur du travail à effectuer, Intersud fait donc réaliser - et traduire en français - des enquêtes tout aussi précises et fiables que dans l'hexagone. L'international représente désormais, du reste, environ 30% de son activité !