

SÉCURISEZ VOS PAIEMENTS

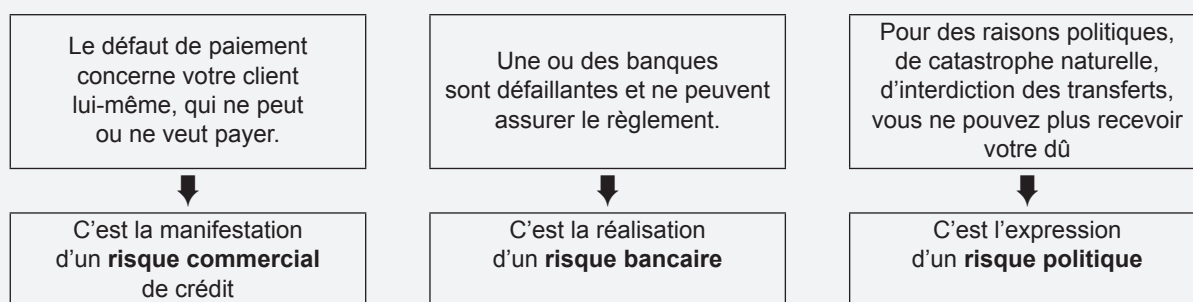
Évaluation des risques de non-paiement

Le risque de non-paiement, ou risque de crédit, correspond aux situations dans lesquelles le client, en l'absence de tout litige commercial, soit refuse de vous payer, soit est dans l'incapacité financière ou technique de le faire. Ce risque est augmenté à l'international. Non pas que les incidents de paiement soient systématiquement plus fréquents à l'étranger qu'en France, mais parce qu'en cas de difficultés, en tant que fournisseur étranger vous êtes rarement le créancier le mieux placé pour faire rapidement valoir vos droits. Il importe donc de vous y préparer, et de nombreuses solutions existent pour parer ces risques.

LES CARACTÉRISTIQUES DU RISQUE DE CRÉDIT

FAIT GÉNÉRATEUR ET MANIFESTATIONS

Selon la cause première du défaut de paiement (le fait générateur), on distingue trois situations différentes.



Le cas le plus fréquent est évidemment celui du risque commercial de crédit. Il se manifeste en général en trois stades :

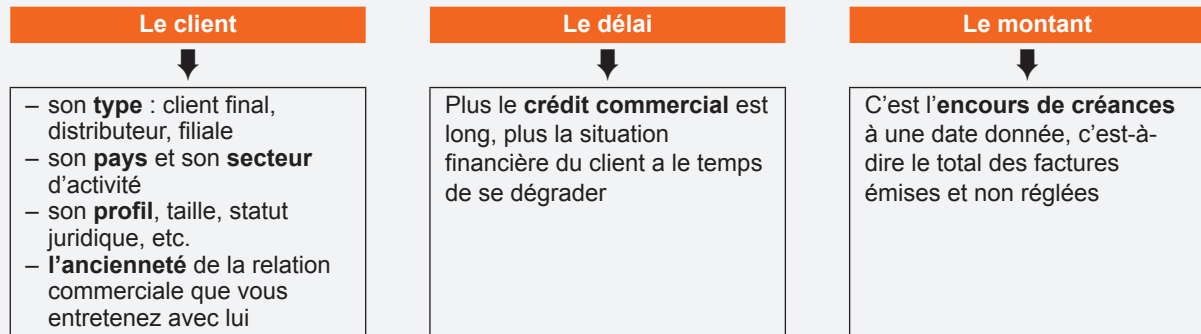
- Au départ, vous constatez un simple **retard de paiement** ;
- Puis ce retard se transforme en **non-paiement**, mais sans que le client annonce officiellement qu'il ne peut pas payer ;
- Enfin, le sinistre débouche parfois sur une **décision judiciaire** : redressement, faillite.

Conseil

Pour être efficace, votre action doit s'exercer dès la phase du retard. Voir plus loin en particulier les recommandations sur le suivi des comptes clients.

CRITÈRES D'INTENSITÉ DU RISQUE

Pour apprécier le risque potentiel d'une opération, vous devez prendre en compte trois éléments.



Une politique efficace de prévention du risque commercial va agir sur ces trois éléments : la sélection et le suivi des clients, et le choix des conditions et des modalités de livraison et de paiement.

DIFFÉRENCES ENTRE COMMERCE COURANT ET OPÉRATIONS LOURDES

Le problème de la gestion du risque de crédit se pose de façon très différente suivant qu'il s'agit de **commerce courant** ou d'**opérations lourdes** – vente de biens d'équipement, BTP, etc. –, ces dernières pouvant aussi concerner des PME.

| | Commerce courant | Opérations lourdes |
|--|---|--|
| Information sur les clients | Clients réguliers, connus | Clients ponctuels |
| Durées de négociation et de validité de l'offre | Courtes : peu de temps pour se couvrir | La couverture fait partie de la négociation |
| Durées d'exécution et de paiement | Courtes : le risque de dégradation de la situation est réduit | Longues : des risques nouveaux peuvent apparaître |
| Nombre d'opérations | Élevé : exigence de rapidité des procédures | Faible : les couvertures peuvent être <i>ad hoc</i> |
| Montant unitaire | Faible : les risques sont répartis | Élevé : un sinistre menacerait la survie de l'entreprise |

Du fait de ces différences de nature, les risques de crédit sur les opérations lourdes font l'objet de couvertures spécifiques.

COMMENT SUPPRIMER VOTRE RISQUE DE CRÉDIT ?

La suppression complète du risque est possible. Vous pouvez la réaliser de deux façons.

REFUSER TOUT CRÉDIT COMMERCIAL AU CLIENT

Vous imposez un paiement soit à la commande, soit à la livraison par contre remboursement (COD). Ces pratiques sont marginales, du fait de leur caractère fort peu commercial. Elles sont utilisées cependant parfois pour des opérations ponctuelles vers des zones en crise.

En cas de contre remboursement, la défaillance du client va vous contraindre à récupérer la marchandise. La formule est donc inadaptée à des fabrications sur mesures.

UTILISER LES TECHNIQUES BANCAIRES ADAPTÉES

Vous demandez à votre client l'ouverture d'un **crédit documentaire** en votre faveur. Celui-ci doit être irrévocable, et confirmé en France. La procédure est contraignante et coûteuse, mais sûre.

→ Voir la fiche *Les paiements documentaires*.

Vous pouvez aussi utiliser, pour les courants d'affaires réguliers, la **lettre de crédit stand-by**. Celle-ci, une fois émise en votre faveur, couvre toutes les expéditions d'une période donnée (l'année par exemple). La procédure est donc moins lourde, et elle sera moins coûteuse si les paiements se réalisent normalement, puisque la garantie ne sera pas utilisée.

→ Voir la fiche *Les sûretés*.

COMMENT RÉDUIRE VOTRE RISQUE COMMERCIAL DE CRÉDIT ?

Cette réduction passe par la prévention.

SÉLECTIONNER LES CLIENTS

Les sources d'information sur la situation financière et la solvabilité des clients sont nombreuses.

- **Les sources internes** d'abord : votre base de données clients doit comporter des éléments d'appréciation du risque, ainsi que la trace des problèmes antérieurs.
- **Les banques commerciales** ont un réseau international qui leur permet de collecter et diffuser à la demande de l'information sur la situation financière de vos prospects.
- **Les sociétés spécialisées dans le renseignement de notoriété** peuvent vous fournir, sur abonnement ou à la demande, des informations très précises.
- **Les sociétés d'assurance-crédit** gèrent les plus grandes bases de données sur les clients étrangers. C'est le cas par exemple de **COFACE**, dont le produit **@rating** permet de consulter en ligne la cotation de vos clients ou prospects.

→ Voir www.cofacerating.fr.

BIEN CHOISIR LES MODALITÉS DE PAIEMENT

Ces modalités ont une influence directe sur l'ampleur du risque. Plusieurs pistes d'action sont possibles.

RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT CONSENTIS

C'est parfois une facilité, dans la négociation commerciale, que d'accorder de longs délais de paiement pour décrocher un contrat. En dehors de la dimension « trésorerie », vos commerciaux doivent être sensibilisés à l'augmentation du risque d'impayé que cela induit.

RÉDUIRE LES DÉLAIS D'ENCAISSEMENT

Cela passe par l'incitation faite aux clients d'utiliser des techniques modernes de paiement : le virement plutôt que le chèque ; le virement SWIFT plutôt que papier.

→ Voir la fiche *Les instruments de paiement à l'international*.

PRENDRE DES GARANTIES

La sécurisation des règlements passe aussi par des techniques bancaires aujourd'hui bien rodées : la matérialisation des créances avec demande d'**aval bancaire** sur les traites ; l'utilisation de la **remise** et du **crédit documentaire** (éventuellement confirmé) ; l'utilisation de la **lettre de crédit stand-by** comme garantie de paiement.

Conseil

Le choix des modalités de paiement doit aussi prendre en compte une dimension culturelle et les usages professionnels locaux. Un acheteur asiatique ne sera pas étonné par une demande d'ouverture de crédit documentaire ; une entreprise allemande la considérera comme un signe de défiance choquant.

GÉRER EFFICACEMENT LES COMPTES-CLIENTS

Des actions appropriées doivent être mises en place en interne :

- **un suivi régulier** des comptes clients pour que le service commercial soit immédiatement alerté du moindre retard ;
- **une réaction rapide** aux incidents (demande d'information au téléphone, lettres de relance graduées) ;
- **le blocage immédiat des commandes** en préparation, afin de ne pas aggraver l'encours, et de faire pression sur le débiteur ;
- **l'information de l'assureur-crédit** selon les procédures prévues : alerte, déclaration de menace de sinistre, etc.

Ce suivi et ces actions peuvent relever :

- **d'une cellule de « credit management »**, qui définira elle-même le niveau de risque acceptable, les procédures, et assumera ses choix ;
- **du service commercial** qui, connaissant le client, est souvent à même de réagir rapidement et efficacement auprès de lui ;
- **de la force de vente** (représentants, agents).

METTRE EN PLACE DES VEROUS JURIDIQUES

Certaines dispositions incluses dans le **contrat de vente** ou les conditions générales de vente peuvent réduire les incidents de paiement, ou faciliter leur règlement.

UNE CLAUSE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Elle conserve au vendeur la propriété de la chose livrée jusqu'au paiement intégral du prix.

Conseil

Une telle clause ne peut s'appliquer qu'à des produits identifiables et de durée de vie assez longue. Il faut de plus que la clause soit reconnue dans le pays de l'acheteur et que les formalités (de publicité par exemple) ne soient pas trop lourdes.

DES INTÉRÊTS ET PÉNALITÉS DE RETARD

Ils sont automatiques pour les ventes dans l'Union européenne. Leur effet est dissuasif pour le client de bonne foi... pas pour celui qui n'a pas l'intention de payer.

UNE CLAUSE RÉVOCATOIRE

Elle vous permet d'interrompre vos obligations contractuelles (livraisons, SAV) si le client ne respecte pas les siennes.

UN CHOIX JUDICIEUX DE LA LOI APPLICABLE ET DU TRIBUNAL COMPÉTENT

Vous pourrez ainsi vous retourner efficacement, en dernier recours, vers les tribunaux.

→ *Sur tous ces aspects, voir la fiche Le contrat de vente internationale.*

Conseil

Et au-delà ?

Si vous ne pouvez supprimer le risque, il est essentiel de le réduire. Mais un risque résiduel va demeurer. Il vous reste deux solutions pour le gérer : transférer le risque sur une société spécialisée, c'est la fonction de l'**affacturage** ; ou couvrir le risque par une assurance-crédit.

→ *Ces techniques sont présentées dans la fiche Transfert et couverture du risque de non-paiement.*

Business France vous accompagne

Évaluer les risques de non-paiement fait partie intégrante des actions à mener avant toute exportation.

- Le **guide des affaires** Business France vous apporte une première réponse par rapport aux moyens de paiement les plus usuels sur votre marché cible et aux recours disponibles en cas de non-paiement. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr