

SÉCURISEZ VOS PAIEMENTS

Transfert et couverture du risque de non-paiement

Si vous ne pouvez supprimer votre risque de crédit, il est essentiel de vous attacher à le réduire. Mais un risque résiduel, d'importance variable, va demeurer.

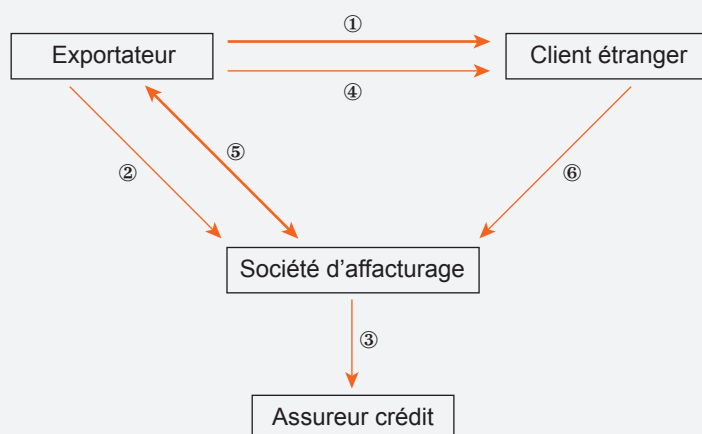
Il vous reste alors deux solutions pour y faire face :

- Le transfert du risque sur une société spécialisée qui va racheter vos créances : c'est la fonction de l'affacturage.
- La couverture du risque par une assurance-crédit.

L'AFFACTURAGE

FONCTIONNEMENT

L'affacturage est un contrat par lequel vous transmettez, dès la facturation, vos créances à une société spécialisée (le factor), qui vous les paie en prenant à sa charge le risque de crédit en échange d'une commission forfaitaire.



Étapes

- 1 Projet de contrat, offre.
- 2 Demande d'agrément au factor.
- 3 Demande d'agrément éventuelle.
- 4 Si accord du factor, livraison et facturation.
- 5 Transmission de la facture et paiement (au comptant ou par billet à ordre).
- 6 À l'échéance, le client paie la société d'affacturage.

L'affacturage englobe donc plusieurs prestations :

- le suivi des comptes clients et la gestion des recouvrements ;
- la prise en charge par le factor du risque de crédit ;
- en option, le financement des créances si vous choisissez de vous faire régler au comptant des factures comportant un crédit commercial.

INTÉRÊT ET LIMITES

L'affacturage est un contrat **global**, qui couvre toutes les ventes à l'export de l'entreprise, hors ventes aux filiales (si vous le demandez) et paiements par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Certains factors proposent même des contrats « France + Export ». La prestation des sociétés d'affacturage n'a donc que peu de rapport avec le travail des sociétés de recouvrement, qui ne rachètent que des créances douteuses.

La technique repose sur un **agrément préalable des clients**. Vous êtes donc déchargé du suivi de ceux-ci, et de la recherche d'information sur leur solvabilité.

La prestation de financement est toujours optionnelle. Son coût doit donc être comparé à celui d'autres solutions de financement proposées par votre banque.

Est-ce pour vous ? Globalement, le coût de l'affacturage est d'autant plus bas que vous présentez un « bon risque » en termes de secteur d'activité et de pays d'exportation, et que vous facturez des montants suffisants par opération à des clients relativement peu nombreux et réguliers.

Conseil

Si le factor vous refuse un prospect, vous avez toujours la possibilité de lui vendre à vos risques et périls. Réfléchissez-y à deux fois... et prenez des garanties (crédit documentaire confirmé par exemple) !

Conseil

Ce coût peut paraître élevé mais, en dehors de la garantie de paiement, il vous décharge presque complètement de la gestion des encaissements et du suivi des clients, ce qui entraîne des économies conséquentes, de personnel en particulier.

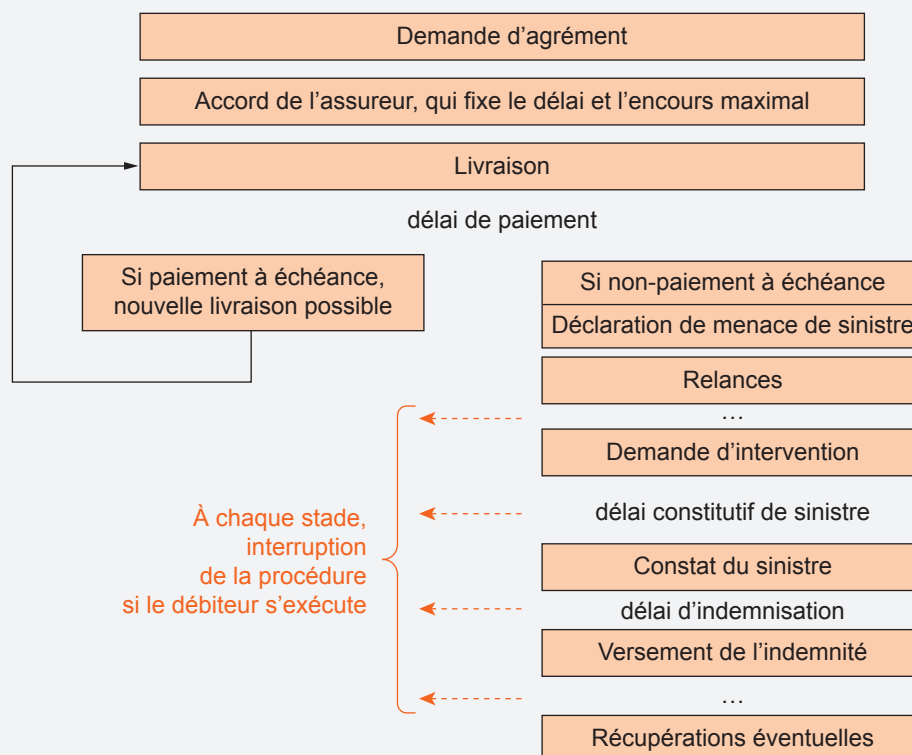
LES ASSURANCES CRÉDIT PRIVÉES

PRINCIPES

- L'assurance-crédit est un **contrat global** pour tout le chiffre d'affaires vers les pays choisis, hors ventes aux filiales et par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Elle peut couvrir aussi les ventes domestiques.
- Un **agrément des clients** est imposé avant livraison (hors éventuellement procédure d'urgence).
- Un **encours maximal de créances** et/ou un délai maximal de crédit sont imposés par l'assureur.

- Les incidents (retards et menaces de sinistre) doivent être **signalés** immédiatement par l'exportateur.
- En cas d'échec de la négociation, l'assuré fait une **demande d'intervention** à l'assureur, qui vaut **subrogation**.
- Les **recupérations** éventuelles par l'assureur après indemnisation sont en général partagées.

FONCTIONNEMENT D'UNE GARANTIE-TYPE



MODALITÉS

Les éléments suivants peuvent varier d'un contrat à l'autre :

- Le **chiffre d'affaires garanti** (CA total export, pays désignés, France + export) ;
- Les **risques couverts** (risque commercial, politique, les deux) ;
- Les éventuelles **franchises** ;
- La **quotité garantie**, qui peut être différente selon que le sinistre a une origine commerciale ou politique ;
- Les **garanties complémentaires** (risque de fabrication, risque sur cautions, garantie des litiges manifestement dilatoires).

▲ COFACE, société d'assurance-crédit française, ne fait plus la distinction entre risque commercial et risque politique. Elle vous indemnise donc à hauteur de 90 % en cas de sinistre, quelle qu'en soit l'origine. ▲

L'ASSURANCE-CRÉDIT GÉRÉE POUR LE COMPTE ET AVEC LA GARANTIE DE L'ÉTAT

Pour les contrats dont le délai de réalisation est long et/ou si la durée de crédit est supérieure à 2 ans, la couverture du risque de crédit est pour l'exportateur une condition *sine qua non* de la réalisation de l'opération. Il ne prendra pas le risque de mettre en cause la survie de son entreprise par un sinistre majeur et donc ne vendra pas ou n'exécutera pas la prestation (chantier, étude, etc.) s'il n'est pas assuré d'être payé.

Pour permettre la réalisation de ces opérations, l'État français peut apporter son concours dans le cadre de la politique publique d'assurance-crédit, dont les contours sont ajustés chaque année.

La Direction des Garanties Publiques de COFACE est chargée de gérer, pour le compte et avec la garantie de l'État, une gamme de produits destinés à faciliter les exportations françaises.

COFACE peut ainsi garantir les marchés de travaux, les exportations de biens d'équipements, de biens immatériels et de services contre le risque d'interruption de marché, de non paiement ou de non remboursement du crédit consenti à l'acheteur étranger (garantie des crédits acheteurs et des crédits fournisseurs). Elle protège contre les conséquences d'un risque de nature commerciale (carence ou insolvabilité de l'acheteur) ou politique (guerre, moratoire, embargo, non transfert...). Les pertes résultant d'un appel de cautions peuvent également être couvertes.

Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 75 millions EUR, la quotité garantie peut être portée de 95 à 100 % pour la garantie des crédits fournisseurs, des escomptes et cessions bancaires et de la confirmation du crédit documentaire.

Toutefois, certains assureurs privés font aussi des offres pour ces opérations (polices « individuelles » ou « *single risk* »).

Conseil

Consultez le site de COFACE (www.coface.fr), rubrique : Garanties publiques/Assurance crédit export, pour connaître les différentes garanties offertes.

Business France vous accompagne

Trouver la bonne solution pour se prémunir des risques de non-paiement est très important.

- 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
- Par ailleurs, la **Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Label Bpifrance Export. Pour faciliter la démarche des entreprises, Bpifrance, Coface et Business France ont noué un partenariat et créent le label Bpifrance export. L'offre de produits et de services a été simplifiée et améliorée pour apporter un soutien plus efficace aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international. Des chargés d'affaires internationaux Business France et des développeurs Coface ont été déployés dans les Directions régionales Bpifrance pour offrir aux entreprises, en un même lieu, un ensemble de conseils et services personnalisés et faire réussir leurs projets à l'international. Retrouvez les offres détaillées de Bpifrance et Coface sur coface.fr et bpifrance.fr.
- Enfin, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr