

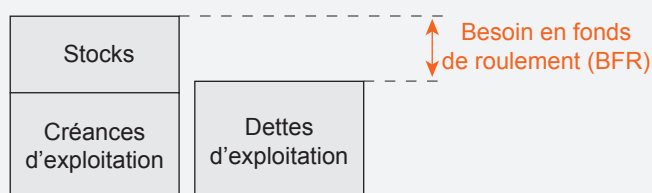
MANAGEZ VOTRE DÉVELOPPEMENT EXPORT

Le financement de votre développement export

Votre activité internationale induit des besoins spécifiques en matière de financement. Il faut vous efforcer de les minimiser afin d'alléger au maximum vos frais financiers et maintenir votre compétitivité. Il est donc nécessaire de suivre l'évolution de votre besoin en fonds de roulement et maîtriser les variables internes qui concourent à son augmentation. Des commandes importantes, des difficultés de recouvrement de créances clients, de nouvelles dépenses de prospection peuvent engendrer un déséquilibre de votre assise financière. Vos besoins de financement s'accroissent et il convient alors de rechercher des financements aux meilleures conditions possibles.

LES ACTIONS EN INTERNE À METTRE EN ŒUVRE

Ces actions concernent plus spécifiquement les postes qui contribuent à l'augmentation du BFR (stocks, créances clients, TVA) sans pour autant négliger les mesures qui permettent d'en limiter le montant (crédits fournisseurs).



L'ACTION SUR LES ÉLÉMENTS DE L'ACTIF

LES STOCKS ET LES EN-COURS

Tout développement d'activités engendre inévitablement un accroissement de stocks, *a fortiori* lorsqu'il s'agit des ventes internationales. Dans ce cas, leur valeur est alourdie en raison des adaptations consenties pour répondre aux attentes de la demande étrangère :

- **augmentation** des stocks tant de composants conformes aux normes locales et aux exigences des clients étrangers que de produits finis avec la multiplication des modèles,
- **consignation** éventuelle d'un stock de pièces détachées en afin d'assurer un service après-vente dans les meilleures conditions possibles. (→ Voir la fiche *Les facteurs de différenciation du produit à l'international*).

Autant d'éléments qui sont **générateurs de BFR** et qui exigent une surveillance accrue et des actions afin d'en limiter l'accroissement :

- recours aux régimes douaniers **suspensifs** (régimes d'entrepôt, de perfectionnement) pour vos importations de matières premières et/ou de composants afin de différer le paiement des droits de douane, voire de bénéficier d'un remboursement de ceux-ci ;
- utilisation de **méthodes plus performantes** en matière de gestion de production en retardant, par exemple, la différenciation des produits le plus tardivement possible dans le processus de fabrication ;
- gestion plus rationnelle des stocks pour définir les niveaux requis et les rythmes d'approvisionnement optimaux.

LES VALEURS RÉALISABLES

Les valeurs réalisables (créances clients et effets à recevoir) voient leur montant global augmenter avec le développement de l'activité. Une première raison tient à l'augmentation du chiffre d'affaires, et donc à celle, corrélative, des créances clients. Une deuxième résulte de l'allongement de la **durée moyenne** du crédit-clients. Il est fréquent que, par rapport à l'activité domestique, l'activité export entraîne un allongement de la durée réelle de crédit. Même si elles ne constituent pas son premier critère de décision, les **facilités de paiement** accordées à un acheteur étranger pèsent dans les choix de ce dernier, la concurrence internationale s'exerçant aussi sur cette composante de l'offre. Une troisième raison tient au fait que le **paiement effectif** du client étranger est souvent plus long en raison de la relative lenteur des transferts de fonds.

Au regard d'une telle situation, des actions peuvent être engagées dans deux directions.

Limiter le montant des créances clients

Réduire la durée de crédit client

- Rappeler les échéances et relancer systématiquement au moindre retard.
- Proposer un escompte de règlement. À noter que cette pratique est formalisée en Union européenne et que toute facture doit mentionner le taux d'escompte applicable en cas de règlement anticipé.
- Accorder si possible des durées de crédit plus courtes aux nouveaux clients. À défaut, utiliser toujours un incoterm de vente départ qui vous évitera d'avoir un temps de transport s'ajoutant à la durée de paiement accordée si celle-ci est fixée à compter de la date de livraison.

Réduire le délai de mise à disposition des fonds

- Utiliser systématiquement les modes de règlement et les techniques de paiement les plus rapides (→ Voir les fiches *Les instruments de paiement à l'international* et → *Les techniques bancaires*).
- Ouvrir un compte centralisateur dans une banque locale, si la réglementation du pays le permet, afin de centraliser les règlements des clients de ce dernier.
- Gérer le plus efficacement possible les procédures de paiement documentaire : tout envoi ou remise tardive d'un document peut retarder la date à laquelle votre entreprise disposera des fonds.

▲ Vous vendez votre produit à un acheteur chinois avec paiement à 30 jours date de livraison.

Le contrat est conclu :

- CIP Shanghai : le produit est remis au transporteur au Havre le 1^{er} mars et il est livré à cet acheteur à Shanghai le 28 mars → le paiement est exigible le 1^{er} avril car la livraison est réalisée le 1^{er} mars.
- DAP Shanghai : la situation est identique à la précédente et l'acheteur prend possession du produit le 28 mars → le paiement est exigible le 28 avril car la livraison n'est réalisée que le 28 mars au regard de l'incoterm utilisé. ▲

LES AUTRES CRÉANCES

Lorsque votre entreprise a une activité fortement exportatrice, elle peut se trouver en permanence en position **créditrice** en matière de TVA puisque vos ventes se réalisent hors taxes alors que vous acquittez de la TVA sur vos achats qui est déductible. Cette récupération se fait auprès de l'administration fiscale, mais avec un décalage qui génère des besoins de financement. Si tel est votre cas, vous pouvez, après accord de l'inspection des impôts, effectuer des **achats HT** aussi bien en France, qu'à l'étranger avec, dans ce cas, utilisation d'un A12 (→ Voir fiche *Les aspects fiscaux liés à vos opérations à l'étranger*).

L'ACTION SUR LES ÉLÉMENTS DU PASSIF

Elle concerne essentiellement la durée du crédit fournisseur. Il faut donc faire de celle-ci un élément important de la négociation achat. Lors de la sélection des fournisseurs, la combinaison **prix/conditions de règlement** doit être examinée attentivement, en tenant compte de son incidence sur la trésorerie. Il est d'ailleurs préférable de négocier une durée de crédit satisfaisante dès le démarrage de la relation commerciale. Le faire par la suite donne une image négative : l'entreprise qui sollicite un allongement de la durée de crédit de la part de ses fournisseurs apparaît, à tort ou à raison (et le plus souvent à raison), comme une entreprise en difficultés financières. Les fournisseurs seront alors incités à utiliser des modes de règlement plus sûrs que ceux utilisés jusqu'alors et qui sont aussi plus coûteux.

LES POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT EXTERNE

Les outils classiques de financement de l'exploitation à votre disposition sont :

- les crédits de prospection,
- les crédits de financement des stocks à l'étranger,
- les crédits de mobilisation de créances (→ Voir la fiche *Les techniques de gestion du risque de change*),
- les avances de trésorerie (→ Voir la fiche *Les techniques de gestion du risque de change*).

Parallèlement, vous avez maintenant à votre disposition l'affacturage qui vous décharge d'une partie ou de la totalité de la gestion des créances sur une société tierce (→ Voir la fiche *Transfert et couverture du risque de non-paiement*) mais également le crédit global d'exploitation.

LES CRÉDITS DE PROSPECTION

Vous envisagez la prospection de nouveaux marchés. Vous allez devoir faire face à des dépenses particulières, qui viennent **en excédent** de vos dépenses courantes (études de marché, participation à des salons, etc.). Pour alléger votre trésorerie, vous pouvez souscrire une assurance prospection auprès de COFACE (www.coface.fr) et profiter éventuellement du

parrainage bancaire. Dans ce dernier cas, vous bénéficiez d'un financement intégral de votre prospection par votre banque, à un taux préférentiel.

LES CRÉDITS DE FINANCEMENT DES STOCKS À L'ÉTRANGER

Votre développement export peut vous conduire à constituer des **stocks à l'étranger**, de façon à pouvoir rapidement répondre à la demande. Ces stocks sont souvent en consignation et vous en demeurez propriétaire jusqu'à leur écoulement.

Leur financement pèse sur votre trésorerie, aussi vous pouvez demander à votre banque un crédit de financement des stocks, en euros ou en devises : son **montant** et sa **durée** dépendent de la nature et de la valeur des marchandises stockées.

LE CRÉDIT GLOBAL D'EXPLOITATION

Alors que l'affacturage suppose en quelque sorte une délégation à une société tierce du recouvrement de vos créances, le crédit global d'exploitation vous laisse la **pleine responsabilité** de ce dernier.

Dans le cadre d'une convention que vous passez avec votre banque, celle-ci s'engage à fournir, dans certaines limites, le financement nécessaire à votre activité sous forme **d'autorisation annuelle de découvert**, à un taux unique négocié. Ce crédit se substitue à toutes les formes de crédits à court terme classiques (découvert, escompte, mobilisation de créances nées, avances en devises...).

Cette formule présente l'avantage de la simplicité et de la souplesse : le montant du découvert s'adapte à vos besoins (dans les limites mentionnées *supra*). Le taux est unique et inférieur à ceux que vous pouvez obtenir par les voies classiques.

Business France vous accompagne

Des solutions de financement sont à votre disposition pour vous aider dans votre développement international.

- 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.