



Vous envisagez de vous développer à l'international ?

Trucs & astuces pour vous aider à protéger votre activité et continuer à la développer



S'implanter à l'étranger

Notre pays est l'un des plus grands exportateurs de l'UE... Chaque année, le montant total des exportations augmente encore davantage. La saturation du marché, l'ambition de vendre en plus grandes quantités et la diversification du risque sont les 3 grandes raisons qui font que les sociétés françaises se lancent à l'international.

Mais cette internationalisation s'accompagne bien entendu de risques pour votre entreprise. Il convient donc de la protéger en minimisant le risque de crédit lorsque vous faites des affaires avec des partenaires actifs en Europe, aux Etats-Unis ou dans le reste du monde.

Pourquoi est-ce important ?

Il existe trois grandes raisons qui expliquent l'importance de bien comprendre les risques liés au commerce international :

- Même si vous avez affaire à une entreprise nationale, il se peut que sa société-mère, filiale ou autre entreprise liée soit active à l'étranger. Supposons que l'entité française soit en bonne santé financière; ses consœurs internationales pourraient malgré tout représenter un risque significatif, ce qui menacerait à terme la division française du groupe lorsque les affaires commencent à se détériorer.
- L'interdépendance et le succès commercial sont liés tant aux clients qu'aux fournisseurs, qui peuvent l'un comme l'autre être aussi basés à l'étranger. 9 fois sur 10, l'un ne va pas sans l'autre.
- En prenant un peu de recul, on remarque qu'une entreprise sur six avec une structure de groupe a des liens avec une ou plusieurs entreprise(s) étrangère(s). Ceci doit être pris en compte lorsque vous analysez la situation commerciale d'une société. Le système Creditsafe vous permet d'ailleurs de visualiser les sociétés liées, directement dans les rapports de solvabilité.

En quoi la dimension internationale joue-t-elle un rôle ?

La croissance du marché des exportations françaises est une bonne chose, mais il faut aussi prendre en compte l'instabilité des échanges commerciaux dans le monde.

Pensez par exemple au Brexit et à ses conséquences pour les entreprises, à la guerre commerciale que Trump a annoncé à la Chine, aux droits à l'importation en Europe, etc. Tous ces facteurs jouent bien entendu un rôle dans le commerce international.

Et pas uniquement en termes de risques qui en découlent, mais également du point de vue des opportunités, comme la Chine et l'Inde qui enregistrent une croissance incroyable ou encore le Japon, troisième plus grande économie au monde.

Quelles sont les différentes catégories de risque ?

On observe de petites différences dans la manière dont les organisations font du commerce, mais le marché économique et commercial français est relativement standardisé. Néanmoins, lorsqu'on se tourne vers d'autres pays, les écarts sont parfois bien plus importants: législation, normes comptables, barrières linguistiques et coutumes commerciales (locales) font partie de la liste des aspects à prendre en compte.

Une organisation qui aspire à des perspectives internationales devrait idéalement garder à l'esprit ces trois catégories de risque :

- Commerciaux - défauts de paiement, insolvabilité, conflits contractuel, paiements tardifs, droits de propriété intellectuelle, marque et réputation
- Politique - changements de gouvernement, guerres, troubles à l'ordre public, terrorisme, différends frontaliers, changement dans la législation
- Pays - taux de change, inflation élevée, dévaluation

Les contrôles de solvabilité des clients et fournisseurs sont absolument nécessaires pour vérifier l'existence de l'entreprise en question et l'exactitude des données que celle-ci vous transmet. Vous pouvez ainsi vous rendre compte du temps qu'il faut à l'organisation pour régler ses factures et évaluer la santé de son flux de trésorerie. Pensez aussi à vérifier si les résultats financiers rapportés sont conformes à la législation locale en vigueur et à vos contrôles de diligence raisonnable.

Ces informations peuvent aider les entreprises à s'accorder sur les conditions adéquates avec leurs prospects, notamment la limite de crédit maximale, les acomptes et d'éventuels délais de paiement plus courts.

Protéger votre activité, plus facile à dire qu'à faire ?

Le recouvrement de dettes peut être un processus complexe et de longue haleine, même en France. En incluant des clauses précises dans vos contrats, vous vous assurez que les deux parties s'engagent à respecter leurs conditions mutuelles en accord avec la législation en vigueur.

Certains processus peuvent aider les entreprises à récupérer leur argent, comme la procédure européenne d'injonction de payer, la procédure européenne de règlement des petits litiges ou le titre exécutoire européen. Mais ceux-ci ne sont pas infaillibles; cela va donc de soi qu'il est primordial de continuer à réaliser des contrôles de solvabilité avant de se lancer dans des échanges avec vos partenaires commerciaux.

Comment utiliser les rapports de solvabilité ?

La bonne nouvelle, c'est qu'en tant que fournisseur d'information financière, nous avons rendu les rapports de solvabilité plus accessibles. Les entreprises françaises qui souhaitent faire du commerce à l'étranger peuvent donc se renseigner en un clin d'oeil sur les sociétés du monde entier.

Nos rapports sont uniformes de par l'utilisation d'un dénominateur commun en termes de scores, ce qui vous permet de réaliser facilement des comparaisons ou analyses interentreprises dans différents pays. En tant qu'organisation vous pouvez notamment utiliser nos rapports avant de conclure un accord commercial, pour contrôler la solvabilité de l'un de vos partenaires ou pour vérifier que celui-ci ne fait pas partie d'une structure défaillante.

Conclusion

Une entreprise avertie en vaut deux. Les sociétés qui souhaitent s'exporter à l'étranger (ou qui font partie d'une structure mixte) peuvent minimiser leur exposition au risque de crédit en s'informant au mieux sur leurs relations d'affaires existantes et futures. Les contrôles de solvabilité peuvent en ce sens aider à réduire le risque de manière significative, s'ils sont effectués de façon systématique avant la conclusion d'accords commerciaux.

Vous envisagez de faire du commerce à l'étranger ou êtes déjà actif à l'international ? Dans ce cas, Creditsafe peut représenter une valeur ajoutée pour vous. Pour savoir comment, appelez-nous au **03 20 25 85 50**, envoyez-nous un mail à contact@creditsafe.fr ou rendez-vous sur www.creditsafe.com/fr.