



CONQUÉRIR DES MARCHÉS EN MAITRISANT LES RISQUES POLITIQUES, ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX À L'INTERNATIONAL

Myriam CROSNIER
Responsable de service - International, Expertise, Produits

Bpifrance Assurance Export



Vous êtes une PME/ETI, vous voyez une opportunité à l'export mais vous n'êtes pas familier avec l'international ?



Vous êtes le partenaire d'une PME-ETI (primo)exportatrice, comment mieux l'accompagner et la conseiller, dans son intérêt comme dans le vôtre ?



Il vous faut identifier les risques pour aborder sereinement un projet d'exportation : Quels sont ces risques et quels sont les points d'attention pour les maîtriser ?



QUELS SONT LES RISQUES À L'INTERNATIONAL ?

Identifier les divers risques à l'international

L'identification des risques politiques, économiques et commerciaux peut être complexe

Il existe **des typologies de risques**, qui vous permettent de cadrer votre analyse.





LE RISQUE POLITIQUE / RISQUE PAYS

Le risque politique / risque pays

Le « risque politique pur » ou « risque souverain » se rapporte ...

- aux conséquences de guerres, conflits, troubles politiques
- au « fait du prince » : décision unilatérale et arbitraire de l'Etat souverain (fermeture de frontières, interdiction d'importer, résiliation arbitraire ...)
- au **risque de contrepartie sur un acheteur souverain ou public** (état ou émanation d'un état, ministère,...) : risque de carence de faire, risque de défaut de paiement

Le risque politique comprend également les **risques économiques** ...

- **Risque de change**
- **Risque de non-transfert**
- ... et les risques catastrophiques

Le risque politique au « grand export » ...

... demeure limité
au sein du marché
unique de l'Union
européenne,



mais est bien réel au « grand export », dans des états ...



... qui font parfois
défaut sur leurs
créances,

... dont la devise et
les réserves de
change peuvent être
faibles,

... où l'état de droit
n'est pas toujours
respecté,

... qui ne sont pas en
mesure de gérer les
risques
catastrophiques
naturels,

... dans des régions
où des conflits
internes ou
internationaux
peuvent éclater

S'informer sur le risque politique

La « Politique de
Financement Export »



Les « dossiers pays »
du MEAE

[https://www.diplomatie.gouv.fr/
fr/dossiers-pays/](https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/)



Les articles publiés par les
antennes étrangères de la
DG-Trésor

[https://www.tresor.economie.g
ouv.fr/tresor-international](https://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-international)



Les services
économiques SE/R



Business France



Les fiches pays dont
dispose le réseau de
Bpifrance



Et toute l'intelligence
économique accessible
par internet (assureurs
privés, CCI,
banques...)

Evaluation du risque politique par l'OCDE

Notation de l'OCDE dans le cadre de l'Arrangement sur les crédits à l'exportation

La méthodologie comprend une analyse quantitative et qualitative d'indicateurs de risque afin d'aboutir à un classement synthétique de chaque pays sur une échelle de 1 à 7, du risque le plus faible au plus élevé.

Nom du pays ^[1]	Classification	
	Précédent	Applicable
Afghanistan	7	7
Afrique du Sud	4	4
Albanie	5	5
Algérie	5	5
Allemagne	-	-
Andorre	-	-
Angola	6	6
Antigua-et-Barbuda	7	7
Arabie saoudite	2	2
Argentine	7	7



→ <https://www.oecd.org/fr/echanges/sujets/credits-exportation/arrangement-et-accords-sectoriels/disciplines-financieres/classification-des-risques-pays/>



LE RISQUE COMMERCIAL

Le risque commercial

Le risque de contrepartie : les risques liés à l'acheteur

Risque de crédit

- Insolvabilité de l'acheteur
- Carence de l'acheteur

Risque d'interruption

- Résiliation arbitraire du contrat par l'acheteur

Autres risques

- Appel abusif de caution
- Litige sur les ou l'exécution du contrat

Le risque commercial

Le risque lié à l'exportateur

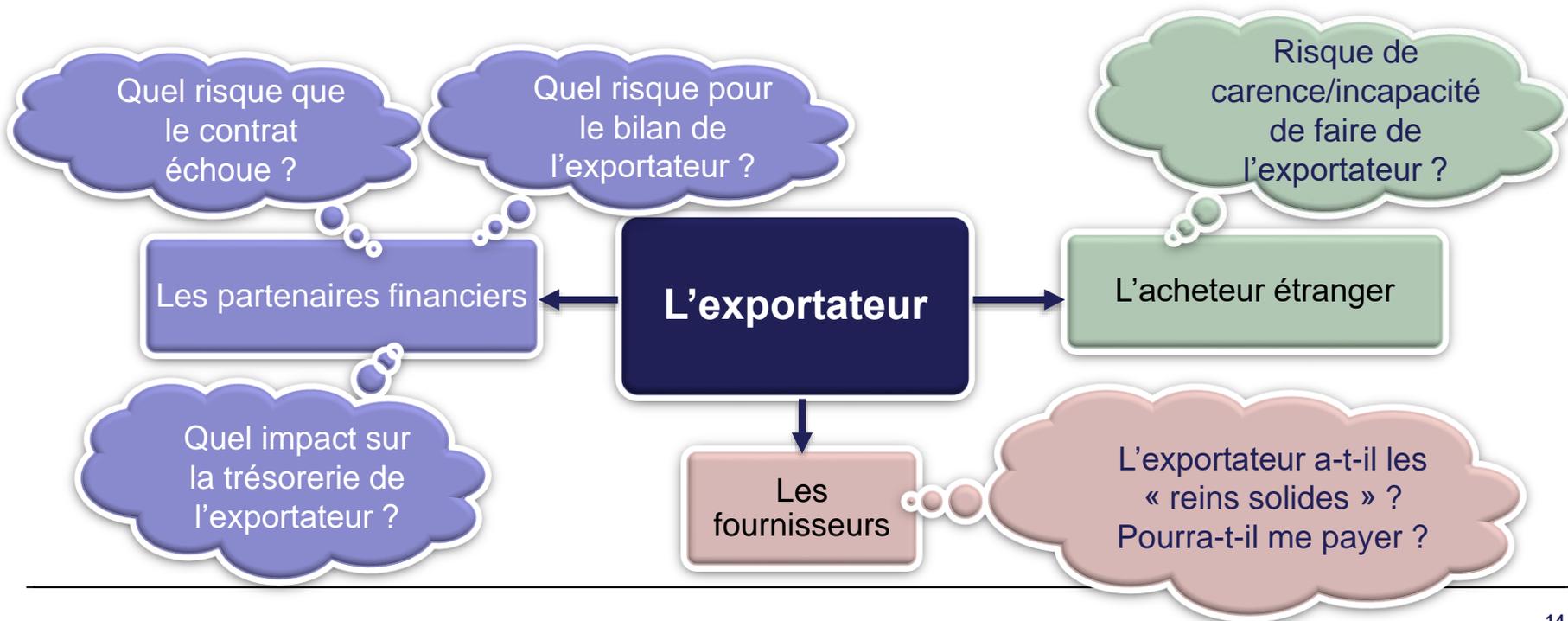
Que ce soit pour l'acheteur étranger, les co-contractants, les assureurs, les banques, les fournisseurs, etc, **le risque commercial généré par le contrat d'export est perçu différemment par les parties-prenantes.**

En tant qu'exportateur,
tenir compte de ces perceptions
est source de confiance et de
performance pour la bonne
réalisation de l'opération
d'exportation.

**En tant que banquier et
assureur,** souvent conseiller des
PME et ETI,
aider l'exportateur à analyser et
mitiger le risque commercial se fait
également dans l'intérêt de tous.

Le risque commercial

Le point de vue des parties-prenantes et de l'acheteur





MAITRISER LE RISQUE COMMERCIAL

Maitriser le risque commercial

Exportations et internationalisation sont de formidables opportunités pour les entreprises, mais peuvent être source de risques et d'incertitudes pour elles et leurs partenaires. Dans ce contexte, la maîtrise des risques est fondamentale pour la survie, la performance, la compétitivité de l'entreprise exportatrice.

Identifier et s'assurer contre les risques permet de :



Réduire l'exposition de l'entreprise aux risques



Rassurer les partenaires financiers et fournisseurs pour accéder plus facilement à des facilités, des financements et des garanties



Faire des propositions commerciales compétitives aux clients étrangers

Maitriser le risque commercial

Connaitre son acheteur



Solvabilité



Usages et culture
des affaires



Risque de
conformité



Blanchiment



Corruption



Réputation



Actionnariat



Dirigeant(s)

Contrat bien ficelé = risque maîtrisé (1)

Exportateurs : Déterminez en amont les clauses à insérer dans votre contrat pour permettre son assurabilité et sa « banquabilité »

Partenaires financiers : Assistez vos clients PME-ETI pour les protéger et vous protéger.



Le contrat

- Identification de l'acheteur
- Détermination du droit applicable et de la juridiction compétente
- Définition des prestations et de leurs délais d'exécution
- Détermination de l'entrée en vigueur et de la fin des obligations contractuelles
- Définition des conditions de résolution du contrat
- Définition des délais/conditions de paiement, de l'acompte, de la devise, ...

Contrat bien ficelé = risque maîtrisé (2)

Se poser les bonnes questions sur son schéma contractuel



L'exportateur

- Besoin d'un garant ?
- Besoin de donner des cautions ?
 - À émettre sans oublier de date butoir de mainlevée
- Êtes-vous sous-traitant / en groupement ?
 - Par qui êtes-vous payé ? Sur qui porte votre risque ?
 - Solidaire ou conjoint ? Quelle est votre responsabilité ?

Couvrir les risques à chaque étape du contrat

Lors de la négociation et la remise de l'offre

Obtenir un préfinancement auprès de votre banque

Demander l'émission de cautions à votre banque

Accorder un crédit à votre acheteur, sur votre trésorerie ou via une banque, obtenir une confirmation de crédoc,...

Se couvrir d'une fluctuation de devise sur l'offre

Pendant l'exécution du contrat

Se couvrir contre le risque d'interruption du contrat, de la perte des dépenses engagées

Escompter ou céder votre crédit-fournisseur à votre banque

Se couvrir contre le risque de non-paiement au comptant

Pendant la période de crédit

Se couvrir contre le risque de non-paiement à crédit

Se couvrir contre le risque de volatilité des devises

Rassurez votre banquier sur votre risque et sur celui de votre acheteur :
proposez lui de mettre en place des garanties et des assurances.

Protégez votre entreprise et sa trésorerie du risque de contrepartie de votre acheteur et des aléas économiques et politiques.

 Pour obtenir les meilleurs délais et les meilleures conditions financières pour vos garanties, votre contrat et votre client, contactez votre assureur-crédit en amont de la signature du contrat !

Faire appel aux assureurs-crédit



Vous avez des créances à court terme, vers le petit export ?



Vous avez un flux d'exportation vers un pays ?



Dès que les volumes deviennent récurrents et importants, il est possible de signer une police globale sur vos flux et ainsi vous couvrir.

bpifrance

Votre contrat est plus complexe ? Vous souhaitez proposer un financement à plus long terme à votre acheteur ? Pensez au guichet Assurance-Export de Bpifrance !

Faites appel aux
assureurs-crédit
privés

La Team France Export

La Team France Export rassemble toutes les solutions publiques proposées par les régions, les services de l'Etat, Business France, les chambres de commerce et d'industrie et Bpifrance pour faire rayonner les entreprises françaises à l'international.

L'objectif est de proposer aux PME et ETI un « parcours à l'export » plus lisible, efficace et adapté.

La Team France Export repose sur 13 guichets uniques régionaux, où 250 conseillers spécialistes de l'export apportent aux entreprises un conseil de proximité.

À l'étranger, la Team France Export s'appuie sur un réseau de 750 conseillers répartis dans 65 pays avec lesquels les area managers de la Direction de l'Export de Bpifrance travaillent en étroite collaboration.

Consultez sa « plateforme des solutions » sur internet :
<https://www.teamfrance-export.fr/>





Merci pour votre attention !

Pour plus d'information :

www.bpifrance.fr/nos-solutions/international



Ce document est établi à titre informatif. Il ne constitue pas et ne doit pas être interprété comme un document de nature contractuelle émis par Bpifrance.

Bpifrance met tout en œuvre afin de s'assurer que les informations fournies dans ce document sont à jour.

Ce document ne prend pas en compte les besoins et demandes spécifiques applicables à votre projet et ne vous dispense pas de rechercher les conseils d'un professionnel.

Pour de plus amples informations sur les produits et services proposés par Bpifrance, merci de contacter assurance-export@bpifrance.fr .