

# HORIZONS

OCTOBRE 2019 N° 45  
www.eulerhermes.fr

VOTRE MAGAZINE DE LA GESTION  
DU RISQUE CLIENT



PRÉVENTION

## COMMENT OPTIMISER SON RECOUVREMENT À L'INTERNATIONAL ?

**ESSENTIEL**

Délais de paiement :  
baisse globale,  
niveau toujours élevé

**INFORMATIONS**

Avec TradeScore,  
agissez sur votre notation !



**Euler Hermes France** @eulerhermesFR • 8 h

Malgré de nouvelles opportunités de croissance à l'[#export](#), l'environnement macroéconomique [#international](#) est plus que jamais tendu.

↳ 3 ❤️ 5 ⋮



**Euler Hermes France** @eulerhermesFR • 6 h

Face à ces nombreuses [#turbulences](#), nous devons vous accompagner afin de limiter l'exposition de votre [#trésorerie](#), de votre [#rentabilité](#) et de votre [#activité](#).

↳ 2 ❤️ 6 ⋮



**Euler Hermes France** @eulerhermesFR • 3 h

L'[#export](#) ne s'envisage pas en solo, et nous sommes là pour vous [#protéger](#). C'est l'[#engagement](#) que nous prenons, et nous nous y tiendrons.

↳ 4 ❤️ 7 ⋮

## SOMMAIRE



### 04 ESSENTIEL

Délais de paiement : baisse globale, niveau toujours élevé



### 06 MARCHÉ

Focus sur l'économie africaine et le franc CFA



### 08 REGARD

« Le risque d'impayé se renforce en Afrique. »  
Erick Loock Hertzog,  
Arbitre risques internationaux  
chez Euler Hermes France



## ÉRIC LENOIR

Président du Comité exécutif  
d'Euler Hermes France

**P**our la deuxième année consécutive, de nouveaux débouchés à l'export s'ouvrent pour nos exportateurs. Après +18 Mds € en 2018, la demande additionnelle adressée à la France s'élèvera à +16 Mds € en 2019. Des opportunités de développement international intéressantes pour les entreprises françaises, qui se situeront notamment en Union européenne (+6,4 Mds €), mais également au grand export: en Asie (+4,4 Mds €), aux USA (+2,2 Mds €) et en Afrique (+1,4 Md €).

**Malgré ce potentiel de croissance de l'activité à l'export**, l'environnement macroéconomique international est plus que jamais tendu. D'une part, après deux années de croissance solide, l'économie mondiale reviendra en arrière en 2019 et 2020: le PIB inter-

national ne devrait croître que de +2,7%. Entre une incertitude politico-économique mondiale persistante, les tensions commerciales sino-américaines, les tractations relatives au Brexit et les effets négatifs de politiques monétaires trop accommodantes, le contexte économique mondial est complexe et mouvementé. Les entreprises souhaitant commercer hors des frontières hexagonales devront affronter d'importantes pressions.

**D'autant qu'un autre facteur n'incite guère à l'optimisme:** les défaillances mondiales d'entreprises devraient augmenter de +7% cette année et l'an prochain, avec une hausse conséquente en Asie (+15%) et un rebond en Europe (+3%). Côté délais de paiement, la tendance est à peine plus positive: le DSO à l'échelle mondiale s'est certes contracté d'un jour, mais il reste à un niveau historiquement élevé de 65 jours. Le risque d'impayé se renforce dans le monde entier: la trésorerie des exportateurs est fortement menacée et la vigilance plus que jamais de mise.

**Face à ces turbulences économiques, commerciales et politiques**, le rôle d'Euler Hermes se précise davantage: nous devons vous accompagner dans votre prévention des risques afin de limiter l'exposition de votre trésorerie, de votre rentabilité et de votre activité. C'est en binôme que nous traverserons cette période d'instabilité internationale: il est de votre ressort de définir une stratégie d'export réfléchie et structurée, axée sur les zones les moins risquées et les plus porteuses; il est de notre responsabilité de vous aider à vous concentrer sur les partenaires commerciaux les plus fiables et de protéger votre poste client. C'est en échan-

geant sur ces paramètres que nous parviendrons, ensemble, à garantir le succès de votre développement à l'export en toute sécurité.

**C'est en ce sens que le travail de nos analystes et experts du risque est primordial.** Ces derniers récoltent et analysent au quotidien des données financières, commerciales, juridiques et stratégiques sur plus de 80 millions d'entreprises implantées dans le monde entier. Avec en ligne de mire un objectif clair: vous aiguiller dans votre stratégie commerciale et dans votre politique de crédit management. La prévention est la clé pour réussir son développement à l'international, et nos équipes mettent tout en œuvre pour réduire au maximum l'exposition de votre trésorerie aux risques internationaux.

**Les outils que nous proposons sont aussi destinés à assurer vos arrières et à favoriser votre développement international.** L'assurance-crédit court terme, d'une part, vous permet d'identifier les meilleurs prospects tout en vous protégeant contre le risque d'impayé. L'assurance-crédit moyen terme, d'autre part, grâce à laquelle vous pouvez vous assurer contre le risque d'impayé et politique lors d'opérations ponctuelles avec des partenaires étrangers. La caution enfin, qui vous permet de décrocher de nouveaux marchés à l'export en rassurant les donneurs d'ordres.

**L'export est un combat passionnant et porteur, mais périlleux.** Il ne s'envise pas en solo, et nous sommes là pour vous protéger. C'est l'engagement que nous prenons, et nous nous y tiendrons. ■■■■



### 10 NOS SERVICES

Comment se développer à l'export en toute confiance ?



### 12 PRÉVENTION

Comment optimiser son recouvrement à l'international ?



### 16 KIOSQUE

Une deuxième année de recul pour les ventes mondiales de véhicules neufs

# DÉLAIS DE PAIEMENT : BAISSE GLOBALE, NIVEAU TOUJOURS ÉLEVÉ

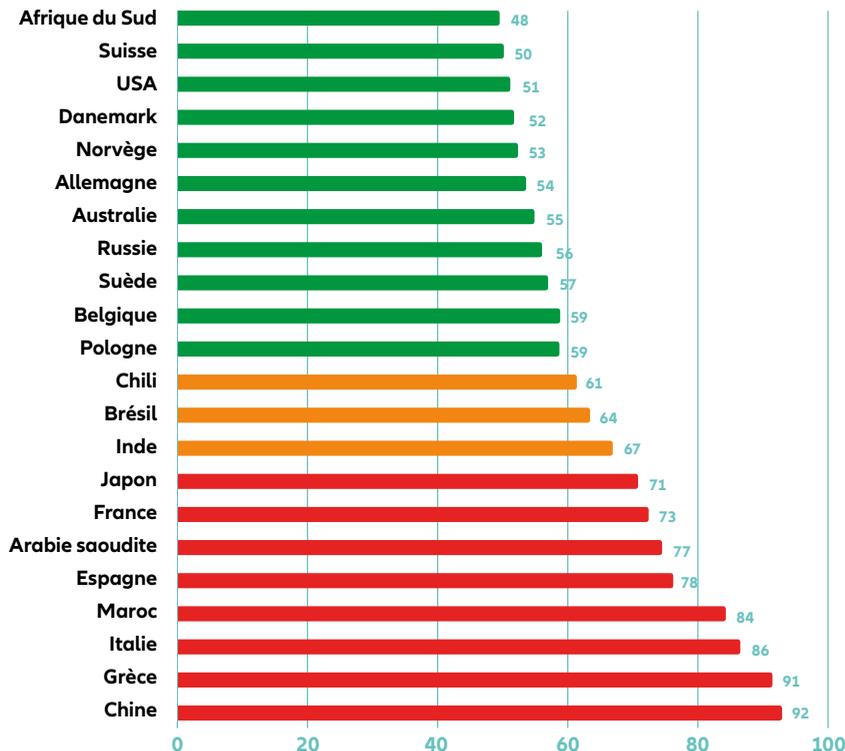
En 2018, le délai de paiement moyen (DSO) s'est contracté de -1 jour à l'échelle mondiale. Il reste malgré tout élevé dans de nombreux pays.

« En 2017, le délai de paiement moyen dans le monde a atteint 66 jours, soit le plus haut niveau observé en dix ans. Mais en 2018, les entreprises ont ressenti les premiers signes de ralentissement de l'économie mondiale. Dans un élan de prudence, elles ont imposé des délais de paiement plus courts à leurs clients. Nous estimons que le même scénario se répétera en 2019 », justifie Marc Livinec, Analyste sectoriel chez Euler Hermes.

## En Chine, 1 entreprise sur 4 est payée quatre mois après la livraison

Malgré tout, les délais de paiement restent élevés dans de nombreux pays. En Chine par exemple, un recul du DSO a été constaté l'an passé (-1 jour). Mais à 92 jours, le DSO chinois reste le plus élevé dans le monde. Pire encore : en Chine, 1 entreprise sur 4 est payée quatre mois après la livraison. Au classement du DSO le plus long, la Chine est suivie par

## DÉLAI DE PAIEMENT MOYEN CONSTATÉ PAR PAYS EN 2018 (en jours)



## DÉLAIS DE PAIEMENT DANS LE MONDE

# -1 JOUR EN 2018 (65 JOU ET 2019 (64



## -1 JOUR

Le DSO s'est contracté de -1 jour à l'échelle mondiale en 2018.



## 92 JOU

A 92 jours en 2018, le DSO chinois reste le plus élevé au monde.

plusieurs pays du bassin méditerranéen : la Grèce (91 jours, +2 jours), l'Italie (86 jours, +5 jours) et le Maroc (84 jours, +2 jours).

## Détérioration prononcée des délais de paiement en France

En France, le DSO s'est rallongé de +2 jours en 2018. Il atteint désormais 73 jours, soit 9 jours de plus que la moyenne mondiale. La France fait ainsi partie des 10 pays où les délais de paiement sont les plus longs à l'échelle mondiale.

« La conjoncture française a été porteuse en 2017. Les entreprises ont ainsi été moins strictes sur les délais de paiement accordés à leurs clients et n'ont pas anticipé le ralentissement de 2018. Le DSO s'est donc rallongé, ce qui est maintenant problématique : avec une demande qui croît lentement, des marges contraintes et un endettement croissant, c'est un facteur de plus pesant sur la trésorerie des entreprises françaises », analyse Stéphane Colliac, économiste France chez Euler Hermes.



**+2 jours**  
Dégradation du DSO  
français en 2018



**92 jours**  
DSO chinois,  
le plus élevé au monde

### Les secteurs proches du consommateur subissent une hausse du DSO

Au niveau sectoriel, ce sont les entreprises les plus proches du consommateur final qui enregistrent une détérioration des délais de paiement. À l'échelle mondiale, en moyenne, le DSO a crû de +1 jour dans les secteurs de l'agroalimentaire, des biens d'équipement et des produits pharmaceutiques. À l'inverse, les secteurs industriels aux DSO déjà élevés ont connu une amélioration. C'est notamment le cas de la construction (-3 jours en moyenne à l'échelle mondiale), de l'électronique (-2 jours) et de l'IT (-2 jours). —

## NOTES DE RISQUE PAYS

### Trois dégradations au T2 2019



**Face à l'issue incertaine du Brexit, les entreprises britanniques ont renforcé leurs stocks de précaution au T1 2019.**

Ces niveaux élevés de stocks devraient peser sur la rentabilité des entreprises. Dans le même temps, l'inflation devrait à nouveau dépasser les +2% suite à la dépréciation de la livre. Les défaillances d'entreprises devraient continuer d'augmenter en 2019 (+11%) et 2020 (+5%), soit trois années consécutives de hausse. Enfin, la croissance économique du Royaume-Uni devrait atteindre +1,2% en 2019 et ralentir à +1% en 2020. Pour ces raisons, le risque de non-paiement à horizon 12 mois au Royaume-Uni passe de faible à modéré.



**Ces dernières années, le Maroc a fait face à plusieurs cycles d'expansion-récession.**

Cette instabilité économique a affecté la structure financière des entreprises. De plus, les délais de paiement ont augmenté de +2 jours à 84 jours en 2018. Les défaillances sont ainsi attendues en hausse dans le pays (+7% en 2019). La croissance économique marocaine devrait quant à elle ralentir (+2% en 2019) suite au nouvel épisode de sécheresse qui a touché le secteur agricole et à la décélération des exportations. Pour ces raisons, le risque de non-paiement à horizon 12 mois au Maroc passe de faible à modéré.



**L'Afrique du Sud a connu de nouveaux chocs au cours des derniers trimestres, alors qu'elle était déjà en difficulté.**

Depuis 2014, l'économie croît moins vite que la population, ce qui ne permet pas de lutter contre un taux de chômage élevé. La situation s'est encore dégradée et la trésorerie des entreprises sud-africaines est sous pression: le BFR a crû de +7 jours (61 jours) l'an passé. Cette année, l'accroissement de la dette publique (60% du PIB en 2019) devrait peser sur les entreprises sud-africaines. In fine, la croissance sud-africaine devrait stagner en 2019 (0%). Pour ces raisons, la note de risque pays de l'Afrique du Sud se dégrade, passant de B3 à C3. Le risque de non-paiement à horizon 12 mois y reste élevé.



## FRANC CFA : L'AFRIQUE CENTRALE SOUS PRESSION, L'AFRIQUE DE L'OUEST EN CONTRÔLE

Focus sur le franc CFA et les deux organisations utilisant cette monnaie commune.



**Le franc CFA est une monnaie commune établie en 1945, qui est utilisée dans deux zones africaines :** l'Union économique et monétaire ouest-africaine (Uemoa) et la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac). Le franc CFA est arrimé à l'euro par un taux de change fixe. Depuis 1945, ces accords ont atténué les pressions monétaires subies par leurs pays voisins, comme le Ghana et le Nigéria, au travers d'une mutualisation de leurs réserves de change, leur permettant de mieux résister en cas de choc économique.

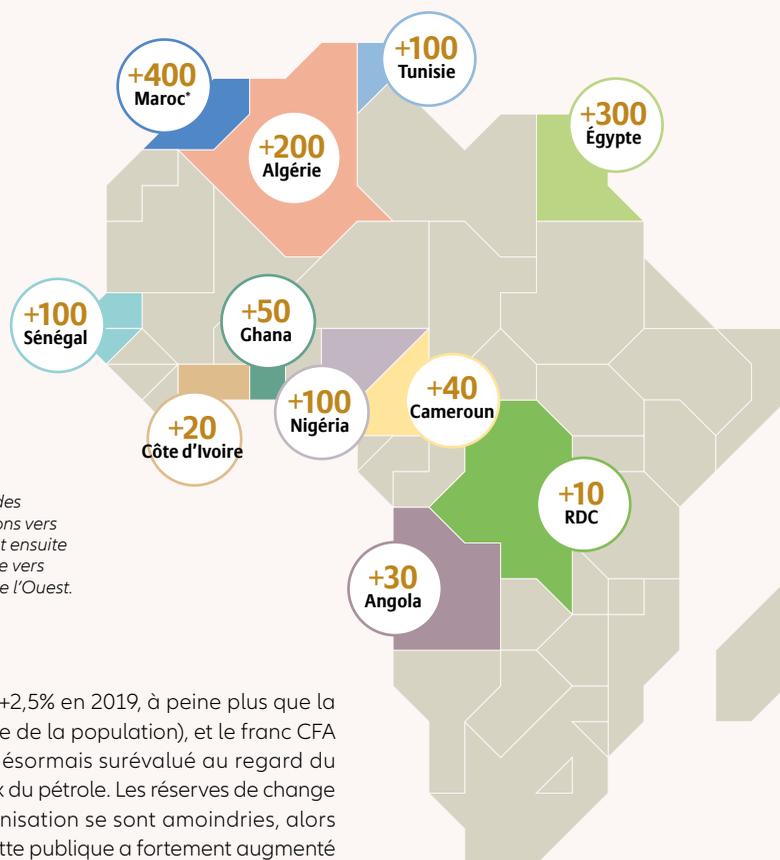
**Stéphane Colliac,**  
économiste en charge de la France  
chez Euler Hermes

**Le prix des matières recule, les pays d'Afrique centrale sous pression**

Mais le franc CFA a également connu quelques périodes de trouble, comme en 1994, lorsqu'il a été dévalué de -50%, tant dans la Cemac que dans l'Uemoa. Plus récemment, en 2014, la chute du prix des matières premières a fait trembler les deux zones utilisant le franc CFA. Dans des proportions moindres, certes, mais quelques vulnérabilités sont apparues. La stabilité du franc CFA ne semble pas remise en question, mais la Cemac et l'Uemoa ont été touchées de manières différentes par cette situation.

D'un côté, la Cemac est sous pression. La croissance de la zone est aux abonnés

## DEMANDE ADDITIONNELLE À SAISIR POUR LES EXPORTATEURS FRANÇAIS (en millions d'euros)



\*Une part des exportations vers ce pays est ensuite réexportée vers l'Afrique de l'Ouest.

absents (+2,5% en 2019, à peine plus que la croissance de la population), et le franc CFA semble désormais surévalué au regard du faible prix du pétrole. Les réserves de change de l'organisation se sont amoindries, alors que la dette publique a fortement augmenté (au-delà de 100% du PIB en République du Congo). Faut-il pour autant craindre une dévaluation du franc CFA ou une remise en question de la Cemac? « Malgré ces fragilités, un éclatement de la zone ou une dévaluation du franc CFA à horizon cinq ans semblent peu probables. Toutefois, si le prix du pétrole chutait durablement à 30 USD/baril, alors une dévaluation du franc CFA serait nécessaire pour la Cemac », répond Stéphane Colliac, économiste expert de l'Afrique chez Euler Hermes.

De l'autre, l'Uemoa encaisse mieux la situation. La croissance économique est là (+6,5% en 2019), la dette publique s'est accrue mais reste gérable (51% en Côte d'Ivoire), le cours du franc CFA ne semble pas surévalué et les réserves de change sont suffisantes. Cependant, une ombre au tableau subsiste: les pays membres de l'Uemoa ne tirent pas profit au maximum de l'union monétaire. Alors que la langue commune, les frontières communes et la monnaie commune

devraient favoriser les échanges entre pays membres, les flux commerciaux intrazonales sont en dessous de leur potentiel pour 5 pays sur 8. « L'accord commercial Cedeao et le projet de nouvelle monnaie ECO avec les pays anglophones voisins (Ghana, Nigéria) pourraient changer la donne et relancer la dynamique commerciale dans la région. Mais pas d'inquiétude: le franc CFA devrait bien fêter ses 100 ans avant que l'ECO ne le remplace! », ajoute Stéphane Colliac.

Autour d'un franc CFA qui fêtera l'an prochain ses 75 ans, la situation économique est tendue en Afrique centrale et un peu moins en Afrique de l'Ouest. Malgré tout, dans ces deux zones, des opportunités existent pour les exportateurs français. À eux de les saisir, tout en tenant compte des complexités politiques, économiques et monétaires qui entourent ces régions. —



## ET LA FRANCE DANS TOUT ÇA ?

### Quelles opportunités pour les exportateurs français en Afrique ?

**Cette année, les exportations françaises vers l'Afrique devraient croître de +1,4 Md €.**

Une demande additionnelle à saisir conséquente pour les entreprises tricolores, d'autant que ce rebond intervient après trois années consécutives de contraction des exportations françaises vers l'Afrique.

« Trois secteurs ont un vrai coup à jouer cette année en Afrique. Le premier est l'agroalimentaire, avec +0,75 Md € de demande à saisir en Afrique pour les entreprises du secteur. La sécheresse connue par le continent l'oblige à importer plus de denrées alimentaires qu'à l'accoutumée. Viennent ensuite le matériel électrique (+0,3 Md €) et l'aéronautique (+0,15 Md €) », explique Stéphane Colliac, économiste expert de l'Afrique chez Euler Hermes.

Quels sont les pays à privilégier pour les exportateurs français? Le premier est le Maroc, qui offrira aux entreprises françaises +0,4 Mds € de demande additionnelle à saisir. La vigilance est toutefois de mise, car les défaillances devraient croître de +7% au Maroc cette année. Les deux autres pays à potentiel pour nos exportateurs sont l'Égypte (+0,3 Md €) et l'Algérie (+0,2 Md €).

# TROIS QUESTIONS À... ERICK LOOCK HERTZOG

Entretien avec Erick Loock Hertzog, Arbitre risques internationaux en charge de l'Afrique chez Euler Hermes France.

## Observez-vous un intérêt croissant pour l'Afrique de la part des exportateurs français ?

Oui, l'intérêt est bel et bien réel. Beaucoup de pays continuent d'afficher des taux de croissance très élevés qui attirent investisseurs et exportateurs. L'Afrique demeure un continent avec un fort potentiel, même si l'afro-optimisme qui prévalait il y a quelque temps n'est plus tout à fait de mise.

## Exporter vers l'Afrique, est-ce risqué pour une entreprise ?

L'Afrique est certainement l'une des zones parmi les plus risquées pour un exportateur. La situation de chaque pays est un cas particulier où il faut analyser les différents facteurs de risque : gouvernance, contexte géopolitique, endettement, dépendance aux ressources naturelles, taux de change, sorties de devises...

L'autre souci en Afrique, c'est que des situations considérées comme stables peuvent rapidement se retourner. Le risque pays est donc un paramètre qu'il faut absolument prendre en compte dans une approche commerciale.

L'environnement des affaires peut également s'avérer complexe en Afrique, et il est primordial de connaître la situation de l'entreprise avec laquelle on échange. Or, évaluer la solvabilité d'une entreprise africaine n'est pas chose aisée car l'accès aux informations fiables, notamment financières, est sou-

vent compliqué et chronophage. Enfin, globalement, le risque d'impayé se renforce en Afrique. Nous estimons que les défaillances y croîtront en 2019 (+7%) et 2020 (+4%). En cas d'impayé, les procédures pour faire valoir ses droits peuvent être longues et onéreuses. Il vaut mieux privilégier une approche amiable.

## Comment Euler Hermes accompagne-t-il ses clients vers l'Afrique ?

Euler Hermes est présent au Maroc depuis plusieurs années et



« Globalement, le risque d'impayé se renforce en Afrique »

**Erick Loock Hertzog, Arbitre risques internationaux en charge de l'Afrique chez Euler Hermes France**

nous avons ouvert une filiale en Afrique du Sud en 2015. Ces deux implantations nous permettent de suivre et analyser régulièrement la situation des entreprises africaines, notamment par des contacts directs initiés par nos analystes. Au fil du temps, notre base de données s'enrichit de données financières et d'expériences de paiement. Ainsi, nous permettons aux entreprises de se développer en Afrique en toute confiance, sans craindre le risque d'impayé vis-à-vis de leur clientèle africaine. Enfin, pour commercer

## DÉCOUVREZ DE NOUVEAUX MARCHÉS AVEC CAP FRANCEEXPORT !

### Comment aller conquérir de nouveaux marchés dans des pays peu explorés,

sans exposer son poste client au risque d'impayé ? BPI France et Euler Hermes ont trouvé la solution avec CAP Franceexport. « Notre mission est de donner confiance aux entreprises en l'avenir. C'est pourquoi, en tant que client d'Euler Hermes, dans le cadre de votre contrat d'assurance-crédit, vous pouvez demander un complément de couverture qui vous permettra d'aller explorer de nouveaux horizons commerciaux », explique Alexis Prevesianos, Directeur des Grands Groupes et Institutions chez Euler Hermes France.

**Pour en bénéficier**, il vous suffit de signer un avenant puis de demander votre complément de garantie sur EOLIS. Pour plus d'information, contactez votre interlocuteur habituel ou Accueil et Services au 01 84 11 5054.

avec l'Afrique, l'investissement temps est un facteur à prendre en compte. S'appuyer sur un expert maîtrisant les subtilités de ce continent permet d'en gagner. ■■■



10

## NOS SERVICES

**Comment se développer**  
à l'export en toute confiance ?



12

## PRÉVENTION

**Comment optimiser**  
son recouvrement  
à l'international ?



15

## INFORMATIONS

**Avec TradeScore,**  
agissez sur votre notation !

## QU'EST-CE QUE L'INDEMNISATION ANTICIPÉE ?

**En tant qu'assuré-crédit, lorsque vous subissez un impayé, Euler Hermes se charge de recouvrer la créance qui vous est due.** Pour cela, il vous suffit de nous transmettre une demande d'intervention contentieuse (DIC). Si, au terme du délai de carence, votre créance garantie n'a pas pu être totalement recouvrée, alors Euler Hermes vous indemnise.

**Mais chez Euler Hermes, nous avons la chance de nous appuyer sur des experts** qui ont une complète maîtrise des rouages juridiques français et internationaux. Ainsi, nos juristes sont parfois en mesure, avant la fin du délai de carence, d'estimer que la créance ne pourra pas être recouvrée. Dans ce cas-là, sous certaines conditions, nous vous proposons une indemnisation anticipée : vous pouvez ainsi être indemnisé plus rapidement que prévu grâce à l'expertise de nos collaborateurs !

**Comment ça marche ?** Vous n'avez aucune démarche à entreprendre. Vous saurez que vous pouvez bénéficier d'une indemnisation anticipée lorsque nous vous contacterons pour vous en informer. Il s'agit d'une action proactive que nous vous proposons, le cas échéant, afin de soulager au plus tôt votre trésorerie des conséquences d'un impayé.

**Vous souhaitez en savoir plus ?**

Contactez Accueil et Services au 01 84 11 50 54 !



# COMMENT SE DÉVELOPPER À L'EXPORT EN TOUTE CONFIANCE ?

Dans un contexte économique mondial mouvementé, les exportateurs doivent plus que jamais se montrer vigilants et assurer leurs arrières.

**L'export est un véritable relais de croissance pour les entreprises françaises. Mais ces dernières doivent garder en mémoire que l'aventure internationale est mouvementée et complexe, et qu'elle ne s'envisage pas en solo.** Pour saisir des opportunités commerciales à l'export tout en protégeant votre activité et votre trésorerie, il faut structurer votre démarche et définir une stratégie précise : anticiper les risques, bien comprendre l'environnement des affaires, les pratiques culturelles, connaître vos partenaires commerciaux... L'accompagnement par un tiers expert est alors essentiel.

Focus sur les solutions Euler Hermes qui vous permettront de vous développer à l'export en toute confiance.

## SOLUTION 01

### Assurance-crédit court terme

L'assurance-crédit court terme est un outil essentiel pour saisir les bonnes opportunités commerciales à l'export, sans craindre que votre trésorerie ne soit affectée par un éventuel impayé. D'une part, elle favorise la croissance à l'export en vous aidant à vous concentrer sur les partenaires commerciaux les plus solides. De l'autre, elle vous protège contre le risque d'impayé en

vous permettant d'être couvert et indemnisé en cas de non-paiement de vos créances commerciales. Il s'agit d'un outil qui se décompose en trois services :

- **La prévention :** l'objectif premier d'Euler Hermes est de prévenir l'assuré du risque de non-paiement et de l'aider à identifier les opportunités commerciales les plus solides. Euler Hermes France s'appuie sur son propre réseau de collecte d'informations et d'analyse du risque pour évaluer et suivre en permanence la situation financière des entreprises dans le monde. Grâce à notre implantation internationale, nous collectons et analysons des données sur plus de 83 millions d'entreprises dans le monde entier et de tous secteurs.
- **Le recouvrement :** en cas d'impayé, nos équipes de juristes effectuent les démarches amiables et judiciaires appropriées pour défendre vos intérêts tout en préservant la relation commer-

ciale établie. Nous disposons de véritables experts du recouvrement qui maîtrisent les rouages juridiques de chaque pays et disposent de contacts privilégiés avec tous les acteurs de la sphère judiciaire.

- **L'indemnisation :** le cas échéant, nous indemnisons le sinistre. À défaut d'être récupérés en totalité, Euler Hermes vous indemnise des impayés occasionnés par la défaillance de vos clients garantis. Votre trésorerie est ainsi préservée !

## SOLUTION 02

### Assurance-crédit moyen terme

Pour vos marchés domestiques ou à l'export, vous pouvez être amené à traiter avec un partenaire unique, le temps d'un contrat commercial ponctuel. Euler Hermes propose une solution dédiée à ce type d'opération commerciale : EH Cover





One. Il s'agit d'une assurance-crédit moyen terme qui vous offre la couverture d'une transaction avec un acheteur unique durant toute son exécution (jusqu'à soixante mois). Sont couverts les risques d'interruption du contrat et de non-paiement, en incluant les acheteurs publics. Cette couverture fonctionne également dans le cadre de relations répétées dans le temps avec un acheteur unique, jusqu'à cinq ans.

De plus, EH Cover One est une garantie ferme et non annulable : le montant garanti ne bougera pas pendant toute la durée du contrat, et vous serez indemnisé en cas de non-paiement par votre client ou d'interruption du contrat, que le motif soit commercial ou politique. EH Cover One est une solution convenant à toutes les entreprises B2B, quels que soient leur secteur d'activité ou leur taille, souhaitant se couvrir lors d'un projet spécifique contre le risque d'impayé et d'interruption.

### SOLUTION 03 Caution

Euler Hermes peut aussi vous aider à saisir de nouvelles opportunités à l'export. Pour soumissionner et remporter des marchés à l'international, les entreprises ont presque systématiquement besoin d'émettre des cautions. Ces cautions visent à rassurer les donneurs d'ordres étrangers quant à la capacité de leurs contractants français à exécuter leurs obligations et à respecter les délais de livraison. Avec des marchés plus complexes, plus lourds financièrement et parfois très longs, les besoins de cautions de marché à l'international ont toujours été importants et continuent de progresser. Ainsi, avec EH Caution, Euler Hermes vous accompagne dans la conquête de nouveaux marchés à l'étranger. Nous sommes en mesure d'émettre des cautions dans toutes les langues, dans le

monde entier, en 24-48 heures et sur mesure. De plus, notre appartenance au groupe Allianz, avec une notation solide, rassure rapidement les donneurs d'ordres. Un atout de poids pour continuer de capter de nouvelles parts de marché à l'étranger! 



#### VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?

**N'hésitez pas à contacter  
Accueil et Services au  
01 84 11 50 54. Et pour  
partager l'expérience des  
entreprises qui utilisent déjà  
ces services, rendez-vous sur  
notre espace témoignages :  
[www.eulerhermes.fr/  
temoignages-clients.html](http://www.eulerhermes.fr/temoignages-clients.html)**

# COMMENT OPTIMISER SON RECOUVREMENT À L'INTERNATIONAL ?

Entretien avec Alixia Béranger, Juriste contentieux chez Euler Hermes France.

## #1 Connaître son client pour éviter les mauvaises surprises

Pour éviter de subir un impayé, les entreprises disposent de nombreux leviers d'action en amont de la transaction commerciale. La partie prévention est en ce sens primordiale. Première étape : s'assurer de l'identité de son client. Il faut vérifier que l'entreprise est bien enregistrée dans un registre du commerce local, que l'adresse de facturation communiquée est la bonne et que les interlocuteurs avec lesquels on échange disposent bien des pouvoirs nécessaires pour agir au nom de la société. C'est le meilleur moyen de limiter son exposition à une fraude.

## #2 Encadrer la transaction de manière claire et précise

Vient ensuite la signature du contrat et/ou des conditions générales de vente. Ces deux documents doivent mentionner le délai de paiement consenti, être signés par le client et rédigés dans sa langue. Il faut également préparer un bon de commande clair et précis, avec un accord sur le prix et la marchandise (caractéristiques et quantité). Le même niveau de précision est attendu concernant la facture : celle-ci devra faire mention des adresses de facturation et de livraison, ainsi que du détail de la marchandise (quantité, prix unitaire, prix total). Autant de précautions qui vous permettront de vous prémunir contre le moindre litige.

## #3 Déterminer la responsabilité de chacun à chaque étape de la transaction

L'Incoterms® détermine à quel moment le client devient responsable de la marchandise. Il est primordial de le définir clairement avant que la livraison n'ait lieu, afin d'éviter la remise en question de la marchandise par le client. Par exemple, si le client est responsable de la marchandise dès que celle-ci quitte l'entrepôt du fournisseur, il en supportera les dégâts potentiellement occasionnés lors du transport jusqu'au lieu de destination finale.

## #4 Le meilleur moyen d'être payé, c'est d'anticiper l'impayé !

À l'export, les délais de paiement ne sont pas toujours les mêmes qu'en France, ils doivent donc être négociés dès les prémices de la relation commerciale. En fonction de ces délais, un processus de relances doit être mis en place. L'idéal est de relancer avant l'échéance du paiement : n'attendez pas que l'impayé survienne ! Nous préconisons des relances par lettre recommandée avec accusé de réception et par mail avec accusé de lecture. Cela vous permettra de détecter en amont une éventuelle difficulté de paiement de votre client.

« Pour un recouvrement efficace, anticipez et privilégiez les négociations amiables »

Alixia Béranger, Juriste contentieux chez Euler Hermes France





## #5 En cas d'impayé, privilégiez l'amiable au judiciaire

Une fois que l'impayé est constaté, la première chose à faire est d'en comprendre les raisons pour définir votre stratégie de recouvrement. En cas de problème de trésorerie, nous préconisons une résolution à l'amiable, avec négociation d'un échéancier de paiement selon la situation financière de votre client. Si aucune solution n'est trouvée, il faut alors passer au recours judiciaire: choisir la bonne procédure, devant le bon tribunal, pour espérer recouvrer la somme qui vous est due. Or parfois, au regard du montant de l'impayé, du coût de la procédure et de sa complexité, il est préférable de renoncer à récupérer votre dû.

## #6 L'accompagnement d'Euler Hermes pour optimiser vos chances de récupération

Heureusement, avec l'assurance-crédit, pas besoin d'en arriver là: Euler Hermes se charge du recouvrement pour vous, amiable comme judiciaire. Nos experts se déplacent chez vos débiteurs pour négocier avec eux, ils maîtrisent les spécificités juridiques de chaque pays et connaissent les bons leviers à actionner pour maximiser vos chances de recouvrement. Et si la récupération est impossible, vous serez alors indemnisé. De quoi envisager l'export plus sereinement, non? ■■■■■

## DIRECTIVE "RESTRUCTURATION ET INSOLVABILITÉ": VERS UNE NOUVELLE RÉFORME

Focus avec Mylène Boché-Robinet et Véronique Dobelle, avocates associées, DFBD Avocats Paris.

« Notre droit des entreprises en difficulté a fait l'objet de nombreuses réformes depuis 2005. Et la tendance ne devrait pas s'inverser avec la transposition annoncée de la directive du 20 juin 2019 dite "Restructuration et insolvabilité". D'ici à 2021, les États membres devront avoir introduit une procédure de restructuration préventive. Contrairement aux idées reçues, le modèle européen n'est pas exactement celui de la prévention à la française (mandat ad hoc et conciliation) mais tend à se rapprocher de notre sauvegarde. La principale nouveauté en France sera certainement l'introduction des classes de créanciers inspirées des droits américain (*chapter 11*) et allemand (*Insolvenzverfahren*). Elles auront vocation à remplacer les comités de créanciers formés dans les grands dossiers de restructuration. De nombreuses questions restent ouvertes, notamment les conditions pour imposer le plan aux classes dissidentes (le fameux "*cross class cram down*") avec les règles du meilleur intérêt des créanciers (*best interest test*) et de la priorité absolue ou relative (*absolute/relative priority rule*). Il faudra que le législateur, avec cette nouvelle approche, trouve l'équation pour une prise en compte efficace des intérêts et des droits relatifs des créanciers, dans une perspective d'amélioration de l'attractivité et de la lisibilité du droit français et, au-delà, de la place européenne. »

## « NOTRE FORCE, C'EST NOTRE PROXIMITÉ TERRITORIALE »

Pour vous protéger contre le risque d'impayé, Euler Hermes collecte et analyse des milliers de données sur les entreprises en France et à l'étranger. Focus sur la Direction de l'Information, garante de cette mission, avec Nicolas Lindrec, Responsable animation et coordination du réseau Euler Hermes France.

### Quel est le rôle de la Direction de l'Information d'Euler Hermes France ?

Notre mission principale, c'est la prévention des risques. Les analystes de la Direction de l'Information récoltent et analysent des données sur les entreprises afin d'évaluer leur solvabilité financière. Celle-ci se matérialise par une notation allant de 1 (risque de défaut de paiement faible) à 10 (société défaillante). C'est cette notation qui détermine les positions d'Euler Hermes et donc les garanties que nous accordons à nos assurés sur les entreprises avec lesquelles elles commercent.

### Quelles sources d'information utilisez-vous ?

L'information publique est une source non négligeable : les greffes, l'Insee ou encore le Bodacc permettent d'obtenir rapidement des informations juridiques et financières utiles sur les entreprises françaises. Mais la vraie plus-value d'Euler Hermes, c'est l'information propriétaire. En France, nous disposons d'un réseau de 160 analystes-

« Nous cherchons en permanence les informations les plus fraîches »

Nicolas Lindrec, Responsable animation et coordination du réseau Euler Hermes France



crédit localisés dans 23 délégations régionales. Ils échangent quotidiennement avec les entreprises sur leur situation actuelle, leur trésorerie, mais aussi leurs perspectives. L'an passé, en France, nos analystes ont entretenu pas moins de 120 000 contacts avec les entreprises françaises ! Ils rencontrent également les acteurs institutionnels et financiers de la région, afin d'évaluer l'environnement économique dans lequel évoluent les entreprises.

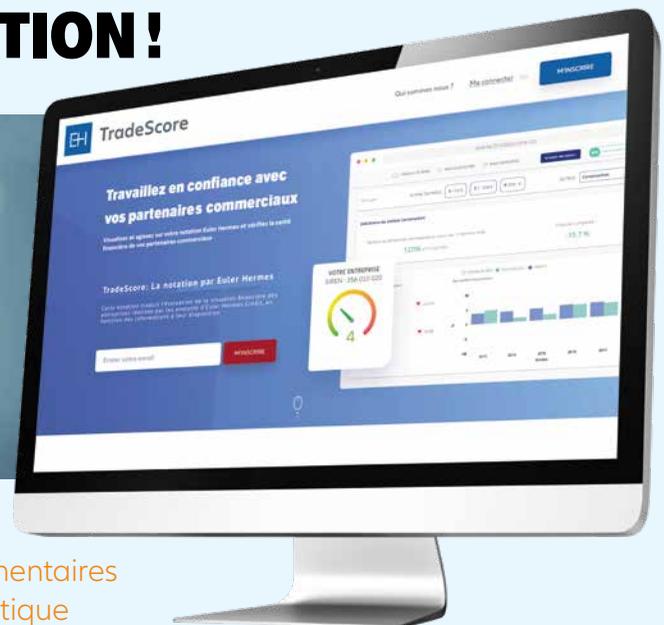
### Qu'est-ce qui fait la force de la Direction de l'Information ?

Notre force, c'est notre proximité territoriale. Nos analystes sont de véritables experts du tissu économique local, et sont en contact direct avec les entreprises et les acteurs locaux. C'est ce qui nous permet de récolter des données économiques, financières, commerciales et stratégiques actualisées et fiables sur les entreprises et leur environnement, et donc d'affiner au maximum nos notations. De plus, les sources d'information que nous utilisons sont complémentaires. Nous savons exploiter l'information existante et aller chercher les données directement où elles se trouvent : auprès des dirigeants. Nous pouvons ainsi délivrer à nos assurés les meilleures garanties et les protéger efficacement contre le risque d'impayé.

### Un mot pour conclure ?

Nous cherchons en permanence les informations les plus fraîches pour protéger la trésorerie de nos assurés. Nous récoltons et analysons déjà des milliers de données et, pour affiner encore plus notre appréciation du risque d'impayé, nous avons créé le portail TradeScore (voir ci-contre). Celui-ci vise à faciliter les échanges d'informations avec les entreprises et à réactualiser leur notation. N'hésitez pas à en parler autour de vous !

# AVEC TRADESCORE, LES ENTREPRISES PEUVENT VISUALISER ET AGIR SUR LEUR NOTATION!



Pour affiner son appréciation du risque d'impayé, Euler Hermes cherche toujours des sources complémentaires d'information sur les entreprises. C'est dans cette optique que le site TradeScore a été lancé fin 2018.

**Depuis 2009, Euler Hermes permet aux entreprises françaises de visualiser et d'agir sur leur notation via le site Internet Infos acheteurs.** Sur ce site, chaque entreprise était en mesure de connaître la position adoptée par Euler Hermes sur sa signature en fonction des informations préalablement collectées.

## Une refonte du site Internet pour plus de clarté et de visibilité

Neuf ans plus tard, Euler Hermes a souhaité moderniser ce site pour en améliorer l'expérience utilisateur. Une profonde refonte de la plateforme a ainsi été amorcée, et un nouveau site a finalement été créé et lancé fin 2018 : TradeScore (<https://tradescore.eulerhermes.com/fr>).

Sur ce site, l'inscription est plus simple, les informations mises à disposition plus claires et le dépôt de nouvelles informations facilité. Un chatbot a également été programmé pour accompagner les entreprises dans la découverte et l'utilisation du site, de même qu'un live chat : les entreprises souhaitant obtenir des explications sur leur notation peuvent solliciter Euler Hermes et recevoir une réponse dans la

journée. Enfin, les entreprises qui déposent des informations les concernant sur TradeScore peuvent comparer leur santé financière et leurs performances avec celles de leur secteur. « Toutes ces améliorations ont été menées dans un objectif précis : inciter les entreprises à fournir plus d'informations les concernant, afin d'affiner notre perception du risque d'impayé et de renforcer la couverture que nous délivrons à nos assurés », développe Alexandre Brichet, Responsable fournisseurs d'informations et coordination des délégations chez Euler Hermes France.

## Accroître le nombre d'inscrits pour vous protéger encore mieux

En quelques mois, plus de 21 000 entreprises se sont inscrites sur TradeScore. Parmi celles-ci, 7 000 ont fait le choix de partager avec Euler Hermes des informations les concernant et ont ainsi pu agir sur leur notation. Des chiffres non négligeables, qui prouvent que l'évolution du site et sa simplicité d'utilisation plaisent aux entreprises. Mais Euler Hermes veut aller plus loin : inciter de nouvelles entreprises à s'inscrire sur TradeScore pour renforcer la couverture des

« Euler Hermes surveille et analyse la santé de quatre millions d'entreprises chaque année »

**Alexandre Brichet, Responsable fournisseurs d'informations et coordination des délégations chez Euler Hermes France**

échanges entre les entreprises et nos assurés. « Euler Hermes surveille et analyse la santé de quatre millions d'entreprises chaque année. Avec TradeScore, nous pouvons élargir notre connaissance de ces entreprises, tout en affinant notre analyse. C'est un outil qui bénéficie à tout le monde : à nos assurés, qui disposeront de couvertures plus adaptées et efficaces, et aux autres entreprises, qui pourront avoir une vraie influence sur leur notation. N'hésitez pas à en parler autour de vous! », conclut Alexandre Brichet. —

# UNE DEUXIÈME ANNÉE DE RECU POUR LES VENTES MONDIALES DE VÉHICULES NEUFS



Les immatriculations mondiales de véhicules neufs reculeront de -4,5% en 2019 (-0,6% en 2018).

**En 2019, les ventes mondiales de véhicules neufs reculeront à nouveau. En cause, les contre-performances des trois principaux marchés automobiles du monde.**

**En Chine,** les ventes de véhicules neufs devraient reculer de -9% en 2019 (-2,8% en 2018). Les consommateurs chinois ont adopté un comportement attentiste résultant de trois causes: les tensions commerciales avec les États-Unis; les anticipations de mesures publiques visant à soutenir l'achat de véhicules neufs qui ne se sont toujours pas réalisées; l'accélération de la mise en œuvre de normes antipollution plus drastiques, incitant les ménages chinois à décaler leurs achats dans le temps.

**Du côté des États-Unis,** les immatriculations de nouveaux véhicules devraient reculer de -2,5% en 2019 et se replier légèrement de -1,5% en 2020 (+0,9% en 2018). Le marché américain a atteint un plafond en 2018. Après avoir retrouvé ses volumes records des années 2000, il ne devrait pas éviter le retournement de cycle conjoncturel.

**Quant à l'Union européenne,** les ventes de véhicules neufs devraient y reculer de -3% en 2019 et de -1% en 2020 (+0,6% en 2018). Le marché européen peine à se remettre des perturbations liées au changement de normes entré en vigueur en 2018. L'ajustement des gammes de véhicules aux objectifs fixés par l'Union européenne en matière de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> implique des coûts supplémen-

taires de production, mais la demande demeure trop sensible au prix de vente pour se porter massivement sur les formes alternatives de motorisation.

## Deux chocs commerciaux pourraient faire trembler l'automobile européenne

Le secteur automobile européen reste fortement exposé à deux potentiels chocs commerciaux. Premièrement, la rhétorique protectionniste de l'administration Trump. Cela fait plus d'un an que les autorités américaines menacent d'augmenter leurs taxes à l'importation sur les voitures européennes à 25% (+20 points). La menace est toujours sur la table et a de quoi inquiéter les constructeurs européens, car le marché américain représente près de 10% du total des exportations de voitures européennes. Si une telle mesure était appliquée, Euler Hermes estime que le coût moyen d'une voiture européenne importée aux États-Unis augmenterait d'environ 6500 €. Cela se traduirait également par 270 000 voitures européennes de moins exportées vers les États-Unis en 2019, soit un

manque à gagner de 14 Mds € pour l'industrie automobile européenne.

Ensuite, le Brexit: la sortie britannique de l'Union européenne pose deux questions. D'une part, un problème de débouchés commerciaux pour les exportateurs européens qui, exposés à une hausse de leurs prix de vente sur un marché britannique en repli, ont déjà enregistré un manque à gagner significatif depuis 2016 (18 Mds €).

D'autre part, un défi industriel: depuis le référendum de 2016, de nombreux acteurs du secteur automobile ont déjà quitté le Royaume-Uni et relocalisé leur production dans d'autres pays européens.

« Les défis qui se dressent sur la route des acteurs du secteur automobile sont nombreux. Ces derniers vivent une période charnière de leur histoire: contraints de se transformer pour répondre aux enjeux écologiques d'aujourd'hui et mis sous pression par les turbulences commerciales, ils doivent parvenir à embarquer les consommateurs dans leur sillage.

Sous peine de mettre en péril très rapidement leur rentabilité et leur trésorerie », conclut Maxime Lemerle, expert du secteur automobile chez Euler Hermes. ■



**-4,5%**

**de croissance des ventes mondiales de véhicules en 2019**



**14 Mds €**

**de manque à gagner pour l'industrie automobile européenne en cas de hausse des taxes américaines**

## HORIZONS

est une publication de la société Euler Hermes France, succursale française d'Euler Hermes SA – Adresse postale: 1, place des Saisons, 92048 Paris La Défense CEDEX – Tél.: +33 1 84 11 50 50 – [www.eulerhermes.fr](http://www.eulerhermes.fr) – RCS Nanterre B 799 339 312 – Euler Hermes SA, entreprise d'assurances belge agréée sous le code 418 – Siège social: avenue des Arts 56, 1000 Bruxelles, Belgique – Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596 – **Directeur de la publication:** Alice de Brem. **Rédactrice en chef:** Anne-Sophie L'Huillier. **Rédacteur en chef adjoint:** Maxime Demory. **Ont collaboré à ce numéro:** Éric Lenoir, Marc Livinec, Georges Dib, Alexis Garatti, Stéphane Colliac, Erick Looock Hertzog, Cédric Sanial, Alexia Béranger, Nicolas Lindrec, Maxime Lemerle – **Conception-réalisation:** [www.entrec.com](http://www.entrec.com) – **Crédits photos:** Euler Hermes, iStock – **Impression:** Imprimerie du Canal.

