

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Assurances à l'export : des outils pour limiter les risques

Faire affaire au-delà des frontières de l'Hexagone ? Beaucoup de petites entreprises hésitent à franchir le pas. Pourtant il existe des assurances à l'export pour limiter les risques. Qu'il s'agisse de défaillance client ou de la fluctuation des taux de change.

Les PME françaises se révèlent frileuses lorsqu'il s'agit de partir à la conquête du monde... elles sont moitié moins nombreuses que les entreprises italiennes ou allemandes. « Elles craignent notamment de devoir contracter dans des devises étrangères, dont il est difficile de prévoir les mouvements. Le retournement d'un taux de change peut se traduire par une baisse importante de la marge, voire la réduire à zéro. Pour une petite structure, l'effet peut être dramatique », assure Arnaud Ruff, expert-comptable de Ruff et associés, membre du groupement France Défi.

Assurances à l'export : gérer le risque de change

Il existe cependant des solutions pour sécuriser ses activités à l'export. La première concerne justement le risque financier lié aux taux de change. Différents organismes proposent d'assurer ce risque, en particulier Bpifrance, qui gère les garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat depuis le 1er janvier 2017. « Ouverte aux grandes entreprises comme aux PME sur une trentaine de devises, cette assurance de **Bpifrance Assurance Export** permet de figer un cours de change au moment de la remise d'une offre. L'indemnisation compense à 100% la perte de change constatée par rapport au cours garanti, aux échéances de paiement », détaille Pedro Novo, directeur exécutif de Bpifrance, en charge de l'export. De même, il est possible de couvrir les risques « pays ». « Une assurance de ce type permet de se prémunir des risques politiques majeurs », précise Pedro Novo.

Assurances à l'export : sécuriser la prospection

Autre frein à lever, celui lié à la solvabilité de ses partenaires commerciaux, et en particulier les risques d'impayés qui peuvent mettre en péril la santé financière d'une entreprise. Là encore, des assurances permettent de se garder des mauvais payeurs. Elles sont proposées par des acteurs privés, mais aussi par Bpifrance, et sont accessibles aux PME.

À LIRE AUSSI

Se lancer à l'international : quatre erreurs à éviter

Mais avant de parler signature de contrat, faut-il encore avoir prospecté. « Explorer un marché, participer à des salons à l'étranger pour rencontrer des clients potentiels a un coût, loin d'être négligeable pour les PME », rappelle Pedro Novo. Un budget qui peut être allégé en faisant appel à la banque publique.

« Dans le cadre de l'assurance prospection, une partie des frais de prospection engagés par l'entreprise sont avancés par Bpifrance. En cas d'échec, l'entreprise ne rembourse qu'une indemnité forfaitaire d'environ 30 % du montant avancé » Pedro Novo

Par ailleurs, Bpifrance propose une assurance prospection premiers pas (A3P), destinée spécifiquement aux PME et TPE ayant au minimum un bilan fiscal, dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 millions d'euros et celui à l'export inférieur ou égal à 200 000 euros (ou dont le chiffre d'affaires à l'export représente moins de 10% de leur chiffre d'affaires total). Un moyen de limiter les frais en cas d'échec cuisant de ses premières démarches pour se développer à l'international.

Publié le jeudi 20 décembre 2018 à 08h29

Par Jean-Marc Engelhard, Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr