



PAR
OLIVIER DE LA PONTAIS
DÉPARTEMENT GRANDS COMPTES
A.U. GROUP



PAR
TOMASZ DROBOT
PDG RISKMAN PARTENAIRE A.U. GROUP

Financement et assurance- crédit en Pologne

Regards croisés

S'installer en Pologne comporte bien des avantages... mais aussi quelques risques! Olivier de la Pontais et Tomasz Drobot partagent leurs expertises en termes de financement et d'assurance-crédit.



LIVIER DE LA PONTAIS: M. Drobot, pouvez-vous nous donner une vision de la situation économique en Pologne?

TOMASZ DROBOT: La Pologne est l'un des rares pays de l'Union européenne à avoir surmonté la crise économique de 2009 et 2010. Sa situation macro-économique est non seulement l'une des meilleures en Europe Centrale et en Europe de l'Est mais également l'une des plus saines parmi les membres de l'UE. Au quatrième trimestre 2012, la Pologne était le seul pays de la région avec un PIB largement supérieur à celui du début de la crise, au quatrième trimestre 2008 (+12,5 %). En 2012, l'économie polonaise a ainsi affiché une croissance de 1,9 % alors que la plupart des pays de l'Union européenne étaient en récession. Les exportations ont augmenté de 2,8 %, la consommation intérieure de 0,8 % et le salaire moyen de 3,7 % (cette dernière hausse a toutefois été absorbée par une inflation à 3,7 %). Malgré ce bilan positif, la Pologne est confrontée à de nombreux risques macro et micro-économiques: un taux de chômage élevé de 12,9 % (en 2012) et en lente augmentation (0,9 % prévu pour 2013), un taux d'investissement qui chute, en liaison avec les mesures de réduction des coûts dans le secteur public et privé et, enfin, un risque d'insolvabilité accru pour les entreprises.

O.P.: En quoi la Pologne se distingue-t-elle du reste de l'Europe en termes de risques?

T.D.: La Pologne a globalement été moins touchée par la crise de 2009 et 2010 car les banques polonaises n'étaient pas impliquées à grande échelle dans des programmes risqués d'obligations et de produits financiers dérivés. En outre, le zloty polonais s'est

largement déprécié en 2008 et 2009. Enfin, la part de l'investissement public dans le PIB de la Pologne était, en 2011, l'un des plus élevés de l'Union européenne des 27. Toutefois, ces différents leviers économiques internes (la dépréciation du zloty, les politiques fiscales et les investissements publics) sont actuellement au ralenti et la situation économique extérieure s'est largement dégradée. La majorité des exportations polonaises se font vers l'Union européenne (en particulier l'Allemagne et la France). Par conséquent, les sociétés exportatrices dépendent largement de la situation économique de l'UE pour la bonne santé de leurs activités. Il faut noter, par ailleurs, que la Pologne n'est pas dépendante d'un secteur économique particulier (comme l'Europe du Sud avec la construction) et qu'aucune banque polonaise n'a demandé une aide de l'État.

O.P.: La situation que vous évoquez n'a-t-elle pas des conséquences sur le risque de crédit client?

T.D.: Le fait est que le risque d'insolvabilité s'est accru. Le nombre de demandes de recouvrement et le nombre de contentieux ont augmenté depuis mi-2012. Tout comme le nombre de défaillances, qui a augmenté de 22 % en avril 2013 par rapport à l'année précédente. Rien que pour le mois d'Avril 2013, les tribunaux de commerce ont approuvé 88 défaillances, soit 328 défaillances depuis le début de l'année 2013, ce qui représente 9 % de plus que la même période l'année passée (300 défaillances). Le nombre de défaillances en 2013 a rapidement augmenté dans l'industrie lourde (+34 %), la distribution (+32 %) et les services (+22 %). En parallèle, les délais de paiement ont augmenté dans la plupart des secteurs. En termes d'assurance-crédit et d'affacturage, les besoins prioritaires

La Pologne, un exemple de réussite économique

sont liés aux limites de crédit ! En effet, tous les assureurs-crédit et les entreprises d'affacturage sont de plus en plus conservateurs en termes de risques.

OP. : Nous avons nous aussi observé cette détérioration de la solvabilité dans le portefeuille des clients d'A.U. Group.

T.D. : Pouvez-vous nous en dire plus sur la situation de vos clients implantés en Pologne ? Quels sont les risques majeurs identifiés sur ce marché et les principaux besoins en assurance-crédit ?

O.P. : Aujourd'hui, le risque majeur sur le marché polonais est clairement lié à la crise. Même si nos clients ont une connaissance approfondie de leurs partenaires commerciaux, ils sont de moins en moins à l'abri de problèmes de non-paiement. En effet, nombre d'entreprises locales rencontrent de plus en plus de problèmes de liquidité financière qui peuvent être source de retards de paiement. Par ailleurs, les groupes industriels – et en particulier les équipementiers – sont confrontés à une concurrence accrue qui pousse leurs compétiteurs à s'engager sur des commandes sans toujours mesurer les risques, simplement pour gagner un nouveau client. Ce qui conduit certains à proposer, au-delà de conditions de paiement très favorables, le versement d'une prime pour conquérir de nouvelles parts de marché ! Les risques majeurs sur le marché polonais sont donc autant liés au rétrécissement du marché et à la perte de contrats qu'à une augmentation des impayés.

T.D. : Dans cette logique, le recours à l'assurance-crédit est de plus en plus associé aux meilleures pratiques de gestion des risques et du poste clients.

O.P. : Justement, quelles sont les différentes options et solutions possibles en Pologne en matière d'assurance-crédit et de financement comparé au reste de l'Europe ?

T.D. : Le marché polonais de l'assurance-crédit est en majorité détenu par Euler Hermes (60 % des parts de marché) avec ses polices standardisées et dédiées aux PME. Beaucoup de PME souscrivent des polices d'assurance-crédit avec la Coface et Euler Hermes avec des primes annuelles d'une valeur inférieure à 2 500 euros, ce qui est rare dans le reste de l'Europe. Prenant en compte ces risques de défaillances, la plupart des entreprises françaises du CAC 40 présentes en Pologne sont couvertes par une police d'assurance-crédit ou pensent sérieusement à en souscrire une rapidement. Le marché de l'affacturage est très concurrentiel avec plus de 50 factors différents. Ce qui caractérise le marché polonais par rapport au reste de l'Europe, c'est la possibilité de choisir un financement pour une petite partie de votre portefeuille ou même pour un acheteur unique/un risque acheteur unique. Là où, dans le reste de l'Europe, vous devez habituellement envisager un programme global d'affacturage. Le *reverse factoring* se développe également depuis quelques années et suscite de plus en plus d'intérêt.

T.D. : Quelles solutions mettez-vous en place pour répondre aux besoins de vos clients implantés en Pologne ?

O.P. : Nos clients en Pologne sont souvent des filiales de grands groupes internationaux. La pression commerciale peut les pousser à accorder des délais de paiement à leurs clients réguliers mais également, sur des nouveaux marchés, à des clients qu'ils ne connaissent pas. Pour cela, ils ont besoin d'outils de prévention, de recouvrement mais aussi de garanties. Notre rôle est donc de les conseiller dans leur mise en place, en toute indépendance. Notre expérience acquise à travers un portefeuille de clients présents dans différents secteurs d'activités répartis sur toute l'Europe, est véritablement ce que recherchent les entreprises. Nous faisons gagner du temps à nos clients dans l'évaluation de leurs besoins, la recherche et la mise en œuvre de solutions sur mesure si nécessaire. Si le marché de l'assurance-crédit a atteint en Europe de l'Ouest une certaine maturité, il existe en revanche en Pologne une marge de progression liée à une conjoncture plus porteuse. Les échanges commerciaux s'en trouvent multipliés. Nous accompagnons le développement du chiffre d'affaires de nos clients en protégeant leurs transactions sur le marché domestique et à l'export.

T.D. : Le marché polonais constitue une réelle opportunité de croissance pour les entreprises françaises qui souhaitent se développer en Europe.

O.P. : Et que recommandez-vous à une entreprise qui souhaite s'implanter en Pologne ?

T.D. : Je pense qu'une des premières étapes est de penser sérieusement à souscrire une assurance-crédit. J'ai vu beaucoup d'entreprises allemandes, françaises et anglaises avoir cette démarche d'assurance-crédit lors de leur entrée sur le marché polonais. Vous ne connaissez pas les acheteurs et leur « intégrité » en termes de paiement. Vous ne maîtrisez pas non plus les comportements de paiement et les tendances du marché. Les assureurs-crédit et les courtiers ont les informations pertinentes, maîtrisent ces points-clefs et peuvent vous accompagner dans la sélection de vos partenaires commerciaux. Il n'y a aucun problème pour une start-up qui souhaite souscrire une assurance-crédit alors que ce n'est pas forcément aussi simple de travailler avec un factor ! ●



La Pologne est l'un des rares pays de l'Union européenne à avoir surmonté la crise économique de 2009 et 2010