

LE DROIT,
vecteur d'attractivité
de la France

COMMERCE INTERNATIONAL
et digitalisation des documents
commerciaux : la Covid, un formidable
accélérateur

CONTENTIEUX CLIMATIQUE :
un palliatif à l'insuffisance perçue
des mesures mises en œuvre ?

ÉCHANGES

INTERNATIONAUX

N° 119

Octobre 2021

LE MAGAZINE DU COMITÉ FRANÇAIS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE



Interview exclusive

MICHEL BARNIER

*ex-négociateur en chef du Brexit,
Commission européenne*

« Le Brexit n'a pas fragilisé le projet européen.
Il a au contraire renforcé la conviction
que, ensemble, nous sommes plus forts
pour faire face aux grands défis »



FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE

L'organisation mondiale des entreprises

DOSSIER

BREXIT : L'ÉPILOGUE



fluxys 



shaping together
a bright energy
future

We are committed to continue building a greener energy future for the generations to come. People, industry and societies all need energy to thrive and progress. Fluxys accommodates this need: we put energy in motion through our infrastructure. We move natural gas while paving the way to transport hydrogen, biomethane or any other carbon-neutral energy carrier and to accommodate carbon capture and usage/storage chains.

fluxys.com

ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Magazine du Comité français de la Chambre de commerce internationale

N° 119 - Octobre 2021



Éditeur :

Comité français de la Chambre de commerce internationale
29 rue de Miromesnil - 75008 Paris
Tél. : 01 42 65 12 66
www.icc-france.fr

Directeur de la publication :

Philippe VARIN

Rédacteur en chef :

Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

Conseillère éditoriale :

Marie-Paule VIRARD

Secrétaire de rédaction :

Marjolaine ABADA-FASQUELLE

Régie publicitaire :

Éditions OPAS
BP 306 - 75525 PARIS Cedex 11
Tél. : 01 49 77 49 00
Fax : 01 49 77 49 46

Éditeur conseil :

Jean-Pierre KALFON©
Dépôt légal 92892
N° ISSN 2497-0425

Imprimeur :

Imprimerie du Canal



Échanges internationaux est le seul magazine d'information d'ICC France, Comité national français de la Chambre de commerce internationale

SOMMAIRE

- 03** Tandis que la reprise se dessine, ICC accompagne les entreprises dans leur quête d'une résilience robuste et durable
Philippe VARIN, président, ICC France

04 INTERVIEW EXCLUSIVE

Michel BARNIER

ex-négociateur en chef du Brexit, Commission européenne

« Le Brexit n'a pas fragilisé le projet européen. Il a au contraire renforcé la conviction que, ensemble, nous sommes plus forts pour faire face aux grands défis »



MONDIALISATION : MODE D'EMPLOI | p. 08 à 10

- 08** Négociations OMC sur le e-commerce : ICC milite pour un résultat ambitieux
- 09** De la nécessité d'un accord de non-prolifération contre les pandémies contraignant
- 10** Impression 3D : une innovation protéiforme conquérante

FACILITATION DU COMMERCE | p. 11 à 14

- 11** Commerce international et digitalisation des documents commerciaux : la Covid, un formidable accélérateur
- 13** L'union douanière à l'horizon 2025 : le contrôle exclura-t-il la confiance ?

RÉSOLUTION DES LITIGES | p. 15 à 19

- 15** Le droit, vecteur d'attractivité de la France
- 16** Contentieux climatique : un palliatif à l'insuffisance perçue des mesures mises en œuvre ?
- 18** Les terres rares, nouvelle « frontière » de l'arbitrage international

DOSSIER

BREXIT : L'ÉPILOGUE

- 21** Présentation du dossier
- 22** Brexit et report, un jour sans fin ?
- 24** Brexit et douanes : un premier bilan résolument positif
- 25** Des CCI très actives pour accompagner les entreprises dans l'aventure du Brexit
- 27** Les Incoterms 2020 dans les contrats de vente avec le Royaume-Uni de l'après-Brexit
- 29** Le Brexit chez Michelin : une course de fond avec de nombreux rebondissements

POINTS DE VUE DE START-UP | p. 31 et 32

- 31** L'accès aux signaux faibles, élément clé de la gouvernance moderne
- 32** Paiements en devises, risques de change : Ambriva sécurise les opérations des TPE/PME et les rend agiles

PAIEMENTS EN DEVISES, RISQUES DE CHANGE : AMBRIVA SÉCURISE LES OPÉRATIONS DES TPE/PME ET LES REND AGILES



Sébastien OUM, président et fondateur, Ambriva

Avec sa solution révolutionnaire Yseulis, adoptée par des centaines de TPE et PME depuis 2018, Ambriva crée la rupture dans le domaine de la gestion des paiements en devises et du risque de change. Gain de temps, réduction des risques, amélioration des marges : Ambriva propose des outils concrets, explique son président, Sébastien Oum.

Échanges Internationaux. Quels sont les enjeux de la gestion des risques de change pour les entreprises ?

Sébastien Oum / « Gouverner, c'est prévoir », disait Émile de Girardin, qui ajoutait même : « Ne rien prévoir, c'est courir à sa perte » ! Or, en termes de paiement en devises et de risque de change, les PME manquent clairement à la fois de gouvernance, d'outils agiles et de conseil. Les enjeux sont multiples, mais prenons un exemple simple : entre le moment où vous recevez une facture en devises et le moment où vous la réglez, il peut se passer de 60 à 90 jours. Pendant ce temps, le taux de change fluctue en permanence. Les entreprises insuffisamment équipées vont subir le taux en vigueur le jour de la conversion pour régler la facture. Dans le meilleur des cas, elles auront souscrit un contrat de couverture du risque de change pour limiter les dégâts. Les grands comptes, eux, optimisent leurs achats de devises en suivant les cours, en optant pour les meilleures stratégies, les meilleurs logiciels du marché, et en saisissant les meilleures opportunités pour optimiser leurs marges. Nous avons créé AMBRIVA précisément pour apporter aux TPE/PME ce niveau de service, de sécurité et d'agilité, jusque-là réservé aux grands comptes.

E.I. Quelles solutions leur proposez-vous très concrètement ?

S.O. / En France, les chiffres sont sans appel : 50 % des entreprises de 10 M€ de CA qui réalisent des opérations de change considèrent ne pas disposer de procédures adaptées, et 50 % confessaient ne pas avoir de stratégie bien définie... Avec Yseulis, nous leur proposons une solution web « *plug and play* » aussi complète et plus agile que celles des grands comptes, et déjà adoptée depuis 2018 par plus de 1 000 entreprises en freemium, et par plus d'une centaine de PME pour l'application payante. Elle se branche en deux minutes chez le client.

L'originalité de notre solution réside dans le fait que les TPE/PME sont équipées d'outils aussi puissants que ceux des grands comptes. Adossées à notre accompagnement, les sociétés exportatrices et importatrices se dotent d'un trésorier devise externalisé. Yseulis est comme une plateforme de management des paiements internationaux qui se connecte à un vaste réseau de paiements en devise en embarquant bien sûr les relations bancaires existantes du client.

E.I. En tant que FinTech, quels services apportez-vous en plus que ceux d'une banque ?

S.O. / Nous sommes par exemple les premiers à avoir créé un agrégateur de couvertures de change multi-bancaires qui rencontre beaucoup de succès car les banques ne proposent pas d'agréger dans leur outil les contrats de couverture des autres banques. Nous y avons ensuite adossé Puissance, notre intelligence artificielle, qui analyse les données et fait un choix autonome permettant de créer en une seconde le meilleur taux sur la date de votre règlement. Nous proposons aussi de nombreuses fonctionnalités utiles sur mobile. Notre plateforme Yseulis est ainsi un outil de collaboration entre la salle de marché, l'entreprise et nous, qui intervenons en tant que conseil, pour optimiser la planification du chiffre d'affaires rapatrié ou le coût des

produits importés. Nos clients continuent à utiliser leur banque, ou choisissent de bénéficier de notre réseau de paiements en devises et de notre contrat cadre négocié de « *best execution* » des opérations. Nous nous rémunérons seulement selon le besoin du client : licence logiciel, conseil opérationnel, formation professionnelle ou sur les flux transitant via notre intermédiation. Nous couvrons l'ensemble de ces besoins, en mode « *one stop shopping* ».

E.I. Quelle est la place de la relation client dans votre modèle ?

S.O. / Pour prendre des décisions financières, on a toujours besoin du conseil d'un expert, que ce soit pour un crédit, pour la gestion de son patrimoine ou pour la gestion des risques de change. Et pour apporter le meilleur conseil, aider nos clients à agir par anticipation et non en réaction, nous entretenons une relation de proximité avec eux. On l'a vu, la moitié des entreprises ne disposent d'aucune procédure, et autant n'ont pas de stratégie. Le conseil et un service client dévoué à la meilleure expérience utilisateur revêtent donc toute leur importance. Notre accompagnement et l'utilisation des outils Yseulis leur permettent de visualiser l'impact de leurs décisions sur leurs résultats financiers, et donc de gagner en sécurité, en agilité et en tranquillité, tout en optimisant leurs marges bénéficiaires. ■

Un cas d'école

Une PME française importe sa matière première d'Asie et règle ses achats en US dollars sur un marché où les marges sont restreintes par la forte concurrence. Jusque-là, le PDG s'occupait de gérer le risque de change, mais il n'était jamais disponible à 100 %. Résultat : il perdait des opportunités, achetait sans contrôler le taux, sans optimiser les dates d'utilisation de ses couvertures de change.

Avec Yseulis, il a accès à trois fonctionnalités disponibles sur son mobile : une application de veille de marché qui le notifie, selon des scénarii pré-établis, quand les taux recherchés sont atteints ; une application qui calcule instantanément la marge que lui prélève la salle de marché ; et une application visuelle avec des indicateurs clés pour faciliter les prises de décision en situation de mobilité.