

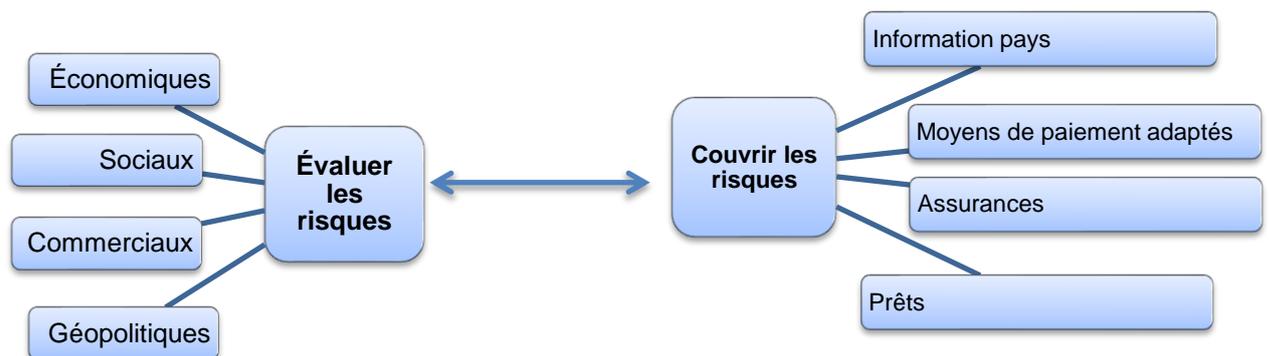
A1 Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs

Chapitre 21 – Les risques liés aux échanges internationaux

Problématique

L'accès aux **marchés internationaux** représente une opportunité pour les PME, tant au niveau des approvisionnements qu'au niveau des débouchés. Cette ouverture internationale permet d'augmenter le chiffre d'affaires, de mieux répartir les clients sur plusieurs marchés et d'**augmenter la marge bénéficiaire**.

Cependant, les **risques** sont plus nombreux à l'export qu'en travaillant avec des partenaires locaux et il est parfois difficile de se maintenir sur ces marchés internationaux.



Sommaire (4 h)

Sommaire (4 h)		
Problématique	1	
Introduction		5'
QCM	2	5'
Réflexion 1 : identifier le comportement des PME française à l'export	3	20'
Réflexion 2 : identifier les risques liés à l'exportation	4	20'
Réflexion 3 : identifier les normes Européenne	5	15'
Réflexion 4 – Identifier les conséquences d'une guerre sur le commerce	6	15'
Missions professionnelles		
1. Rédiger un devis international	7	40'
2. Chiffrer un contrat international	8	40'
3. Évaluer les risques sur un pays	10	40'
4. Étudier la couverture des risques	12	40'
5. Remplir une facture proforma normalisée	14	30'
Ressources		
1. Identifier les risques à l'export	16	
2. Couvrir les risques	17	
3. Moyens et garanties de paiement à l'international	18	
4. Choisir un incoterm	19	
5. Le document administratif unique (DAU)	19	
Bilan de compétences	20	

Introduction

Chapitre 21 - Les risques liés aux échanges internationaux

QCM

Questions	Avant	Réponses	Après
Question 1 Le risque de non-transfert est	<input type="checkbox"/>	Un contrôle sur les marchandises	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un contrôle sur les capitaux et devises	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un contrôle douanier	<input type="checkbox"/>
Question 2 La COFACE est	<input type="checkbox"/>	Un assureur privé	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un exportateur important	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Un assureur public à l'exportation	<input type="checkbox"/>
Question 3 Le risque de crédit désigne	<input type="checkbox"/>	Un cabinet d'avocat spécialisé	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	La défaillance du système bancaire	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	L'absence d'équilibre comptable	<input type="checkbox"/>
Question 4 Le risque de change n'existe pas	<input type="checkbox"/>	L'atteinte à la notoriété de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	La défaillance du client	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Quand on facture en euros	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Quand on facture en dollars	<input type="checkbox"/>
Question 5 La COFACE propose des garanties	<input type="checkbox"/>	Quand on importe en dollars	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Quand on exporte en francs suisses	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Adaptées au marché français	<input type="checkbox"/>
Question 6 L'option de change	<input type="checkbox"/>	Identiques pour tous les pays	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Adaptées aux risques pays	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est un engagement ferme et définitif	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est une commande avec des options	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est un droit d'échanger des devises	<input type="checkbox"/>
Question 7 Les règles qui définissent les transferts de risques du vendeur à l'acheteur sont	<input type="checkbox"/>	Est un droit de vendre des devises	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Est un droit d'acheter des devises	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le contrat de vente	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Les incoterms	<input type="checkbox"/>
Question 8 Le SWIFT est	<input type="checkbox"/>	La convention de transfert	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Le Crédoc	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	un virement bancaire européen	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	un paiement postal européen	<input type="checkbox"/>
Question 9 La remise documentaire inclut (plusieurs réponses possibles)	<input type="checkbox"/>	un virement bancaire mondial	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	un transfert d'espèce mondial	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Des documents commerciaux	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Des documents de transport	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Des documents douaniers	<input type="checkbox"/>
Question 10 Le CREDOC le plus sécurisé est	<input type="checkbox"/>	Des devis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Des documents publicitaires	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Irrévocable	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Confirmé	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Infirmé	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Irrévocable et confirmé	<input type="checkbox"/>

Réflexion 1 - Identifier le comportement des PME françaises à l'export

Durée : 20'	 ou	Source
-------------	---	--------

Travail à faire

Après avoir lu les **documents 1 et 2** et répondez aux questions suivantes :

1. Quelles caractéristiques communes semblent avoir les PME exportatrices ?
2. Quels sont les atouts des PME françaises sur les marchés étrangers ?
3. Quels freins expliquent les réticences de certaines PME françaises à l'export ?

DOC. 1 68 % des PME françaises passent à côté des bénéfices financiers liés à l'exportation

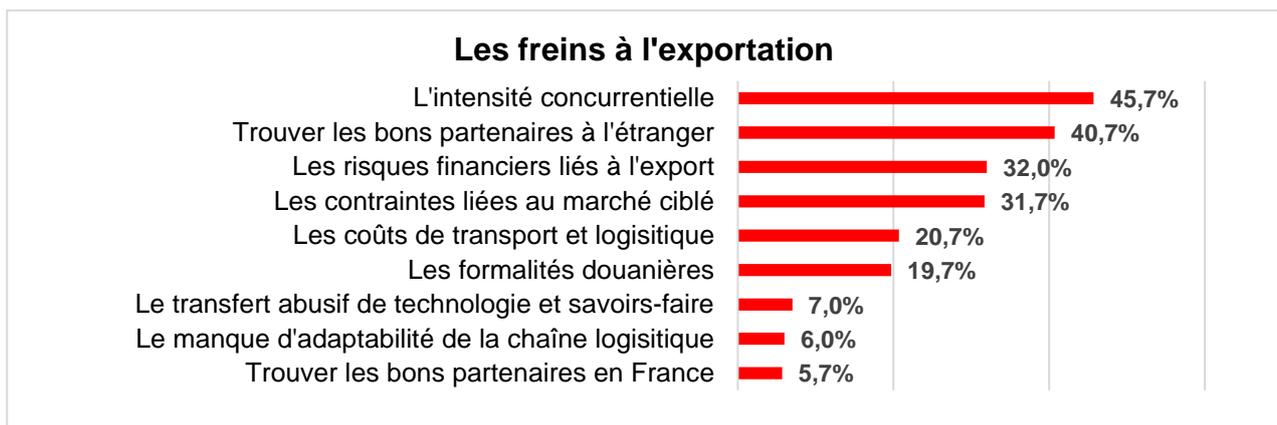
[...] Plus de 6 PME européennes sur 10 (62 %) n'exportent pas actuellement alors que plus des trois quarts (78 %) reconnaissent le potentiel d'activités que représentent les marchés et clients internationaux. [...] En Espagne, par exemple, la pratique de l'exportation est courante [...], elle est moindre en Italie à 41%, et nettement inférieure en France. [...] Parmi les 32 % de PME françaises qui exportent, la plupart (94 %) exportent en Europe, les plus grands marchés européens (Allemagne, Italie, Espagne et Suisse) arrivant en tête de liste, ainsi que vers leurs proches voisins (Royaume-Uni, Belgique et Pays-Bas). 68 % exportent plus loin, les Etats-Unis étant la destination numéro 1, devant la Chine.

Les PME exportatrices françaises semblent dégager d'importants bénéfices de leur présence sur la scène internationale, les PME dont la croissance est rapide (43 %) étant plus enclines à exporter que celles qui affichent des résultats stables ou en déclin (29 %). En France, les PME exportatrices sont aussi plus optimistes pour leurs perspectives de revenus [...], puisque 61 % pensent générer de la croissance contre 46 % pour celles qui n'exportent pas.

Interrogées sur leurs atouts à l'exportation, les PME françaises citent d'abord la qualité de leurs produits [...], puis l'innovation (40 %) et l'image positive de l'économie française (34 %).

Source : <http://about.van.fedex.com/>

Doc 2 Les partenaires un sujet clé



Source : Adrien Schwyter, L'Usine Nouvelle

Réflexion 2 - Identifier les risques à l'exportation

Durée : 20'



Source

Travail à faire :

Après avoir lu les documents 1, 2 et 3 répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les principaux risques à l'international ?
2. Quels éléments économiques et politiques influencent le risque pays ?
3. Décrivez les liens entre tensions politiques et tensions économiques en Russie et en Égypte.
4. Quels outils permettent de classer les risques ? Quelles notes obtient l'Égypte avec ces outils de mesure ?

Doc 1 La gestion du risque client à l'international

Pour les exportateurs, l'un des plus importants est le risque client : qu'un client fasse défaut sur le paiement d'une livraison et l'équilibre financier de l'entreprise peut être atteint. À l'international, ce risque revêt deux composantes essentielles : d'abord le risque pays, et ensuite le risque commercial.

La tendance à l'amélioration est nette pour le risque commercial : les défaillances d'entreprises dans le monde ont reculé de 12 % l'an dernier (dont - 4 % en Europe), selon l'assureur-crédit Euler Hermes, et ce reflux devrait se poursuivre cette année avec un nouveau recul de 3 % anticipé. Mais il y a un bémol : dans de nombreux pays, la situation financière des entreprises, en particulier des PME, reste fragile. Un signe : les retards de paiement interentreprises n'ont cessé de s'allonger ces dernières années, passant d'une moyenne de 13,3 jours à fin juin 2013 à 14,7 jours à fin juin 2014, selon Altres.

Quant à l'évolution des risques pays, elle reste extrêmement contrastée. Au plan mondial, les impayés ont bondi de 23 % en 2014, pointait encore Euler Hermes, dopés par des incidents de paiement en hausse enregistrés en Russie (+ 161 %) et en Chine (+ 103 %). En Russie, la chute des cours du pétrole et les sanctions américaines et européennes à propos de l'Ukraine ont aggravé une situation économique qui n'était pas brillante. En Chine, l'accès au crédit des entreprises s'est restreint.

Source <http://www.lemoci.com/la-gestion-du-risque-client-a-l-international-un-nouveau-guide-moci-pour-les-entrepreneurs-audacieux/>

Doc 2 Égypte : Le risque pays est très élevé

Le classement de l'Égypte en matière de risque pays par l'Office national de ducroire (ONDD) se passerait presque de commentaires : en plaçant ce pays charnière entre l'Afrique et l'Orient en bas de l'échelle pour les risques commerciaux (catégorie C) et en catégorie 5 sur une échelle qui en compte 7 pour le risque politique, tant à court terme qu'à moyen et long terme, l'assureur crédit public belge, dans son classement en date du 2 juillet, constate des « tensions croissantes », un an après l'élection au suffrage universel du président islamiste Mohamed Morsi [...].

Très investis dans l'économie, les militaires pourraient être tentés de rétablir un certain ordre, alors que les investissements étrangers reculent et le tourisme diminue. Sans compter que les coupures d'électricité handicapent les usagers, ménages et entreprises [...].

Source : François Pargny, <http://www.lemoci.com/>

Doc 3 Égypte : Ducroire ne veut plus couvrir les risques

[...] L'assureur export public belge ONDD (Office national de Ducroire) vient de décider d'arrêter de couvrir le risque de non-paiement et de non-transfert au pays des pharaons. « Ce qui justifie notre décision est principalement l'évolution négative de la balance des comptes courants », explique au Moci Daan Rowies, analyste à l'Office national de Ducroire [...].

« Certes, l'Arabie saoudite, les Émirats Arabes Unis et le Koweït sont venus en aide, poussant le niveau des réserves de change à un pic jamais atteint depuis fin juillet 2011, et l'Arabie saoudite a promis de couvrir les besoins de financement, mais jusqu'à quand », s'interroge Daan Rowies qui estime, en outre, que l'aide extérieure ne saurait exempter Le Caire de prendre les mesures économiques nécessaires pour redresser la compétitivité du pays, assainir les finances publiques et relancer l'investissement étranger.

Source : François Pargny: <http://www.lemoci.com/>

Réflexion 3 - Identifier les normes européennes

Durée : 15'



Source

Travail à faire

1. Quelle est la durée de la garantie contre les défauts de conformité en France ?
2. Quelle sera cette durée à compter de mars 2016 ?
3. La garantie s'applique-t-elle aux produits achetés dans d'autres pays que la France ?
4. La garantie s'applique-t-elle aux produits achetés sur Internet ?

Doc Garanties : réparation, remplacement et remboursement



Source : <http://europa.eu/youreurope/>

• Garantie gratuite de deux ans (garantie légale)

Que vous achetiez des produits dans un magasin ou en ligne, vous bénéficiez toujours, en vertu des règles de l'UE, d'une garantie minimale gratuite de deux ans.

Cette garantie de deux ans constitue un droit minimum. La législation de votre pays peut vous offrir une protection supplémentaire. Sachez que tout écart par rapport aux règles de l'UE doit toujours être au bénéfice des consommateurs.

Si vous avez acheté un article, n'importe où dans l'UE, qui n'est pas conforme, dans son aspect ou son fonctionnement, au produit annoncé, le vendeur est tenu de le **réparer** ou de le **remplacer gratuitement**, de le **rembourser intégralement** ou de vous accorder une **réduction de prix**.

La garantie de deux ans débute dès la réception du produit. Dans certains pays de l'UE, vous devez informer le vendeur du défaut dans un délai de deux mois à compter de sa constatation, sinon vous risquez de perdre votre droit à la garantie.

Dans un délai de six mois à compter de la réception du produit, il vous suffit de montrer au vendeur qu'il est défectueux ou non conforme à la description. En revanche, après six mois, la plupart des pays de l'UE exigent que vous prouviez que le défaut existait déjà au moment de la réception, par exemple en montrant qu'il est dû à la mauvaise qualité des matériaux utilisés.

Le professionnel est **toujours** responsable et doit remédier au défaut. Dans certains pays de l'UE, vous pouvez aussi demander un dédommagement au fabricant.

• Garanties supplémentaires (garanties commerciales)

Les vendeurs ou les fabricants proposent souvent une garantie commerciale supplémentaire, incluse ou non dans le prix du produit. Cette garantie peut offrir une meilleure protection mais ne peut **jamais remplacer ou réduire la garantie minimale de deux ans**, dont vous bénéficiez dans tous les cas.

De même, si un magasin vous vend un nouveau produit moins cher «sans garantie», cela signifie uniquement que vous n'avez pas de protection supplémentaire. Vous pouvez toujours faire valoir votre garantie gratuite de deux ans si le produit s'avère défectueux ou non conforme à sa description.



• Garantie légale de conformité

Présomption d'existence du défaut de conformité - Information du consommateur - 26.12.2014

- La loi du 17 mars 2014 relative à la consommation modifie, à partir du 17 mars 2016, le délai de présomption d'existence du défaut de conformité lors de la livraison (il passera de 6 mois à 24 mois, sauf pour les biens vendus d'occasion).
- De plus, un arrêté du 26 décembre 2014 améliore, à partir du 1er mars 2015, les conditions d'information des consommateurs sur les garanties dans les conditions générales de vente.

Réflexion 4 – Identifier les conséquences d'une guerre sur le commerce

Durée : 15'



Source

Travail à faire

Après avoir lu le document répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les domaines d'activité les plus impactés par la guerre et l'embargo ?
2. Quelles sont les premières conséquences pour les pays et les entreprises ?
3. L'article date de mars 2022, les prévisions concernant l'inflation pour 2022 et 2023 ont-elles été tenues ?
4. Quelle est la conséquence pour les entreprises qui concernent les matières premières, les métaux, l'agroalimentaire et le bois ?
5. Quelles sont les conséquences pour les pays ?

Doc Guerre en Ukraine : quels impacts sur les entreprises européennes ?

Source ! Les Echos - 29 mars, 2022 par

Si l'impact direct de la guerre pèsera, avant tout, sur les principaux partenaires de la Russie comme la Turquie ou la Pologne, l'Europe de l'Ouest et notamment la France seront également touchées.

L'invasion de l'Ukraine par la Russie et les actions décidées en retour par les Occidentaux ont déjà commencé à produire leurs effets sur l'économie de la France et de ses voisins européens. La Russie, si elle ne pèse « que » 2,1 % du commerce mondial demeure le deuxième producteur de pétrole de la planète derrière les États-Unis et devant l'Arabie Saoudite, et le premier producteur de gaz naturel. Quant au blé, la Russie et l'Ukraine, à eux seuls, produisent un quart des volumes mondiaux. Le risque d'une forte baisse, voire d'une interruption des échanges de ces deux pays avec le reste du monde, s'est immédiatement traduit par une flambée des prix de certaines matières premières et notamment du pétrole. Le cours du Brent, au lendemain de l'entrée des Russes en Ukraine est ainsi passé, en quelques jours, de 96 \$ le baril à 140 \$, et semble se stabiliser autour des 120 \$, avec les répercussions que l'on peut constater chaque jour sur les prix à la pompe.

Un avenir incertain

Déjà repartie à la hausse sous l'effet du redémarrage mondial de l'économie après la crise sanitaire, l'inflation va encore augmenter. La Banque de France a ainsi réévalué ses prévisions et ne table plus sur une inflation de 3,7 % en 2022 et 1,9 % en 2023, mais sur respectivement des hausses de 4,4 % et 3,3 %. Des prévisions basées sur « un prix du baril de pétrole à 125 \$ et un prix du mégawattheure de gaz naturel de 200 € jusqu'en 2024 ». Une hypothèse que certains experts, comme Pierre Andurand, considèrent comme trop optimiste. Cité par Les Échos, ce gérant d'un hedge funds spécialisé dans le marché pétrolier, « n'hésite pas à parier sur un baril à plus de 200 \$ d'ici à la fin de l'année. Avec un pic possible à 250 \$ ».

Et le prix de l'énergie n'est pas le seul impacté par ce conflit. Comme le note Allianz SE et Euler Hermès dans une récente note de conjoncture, « les matières premières pour l'amont des secteurs des métaux et de l'agroalimentaire affichent les plus grandes dépendances vis-à-vis de la Russie et de l'Ukraine, ainsi que les engrais et le bois ». Les entreprises de ces secteurs sont ainsi très exposées à la crise et verront leurs marges fondre si elles ne sont pas en mesure de répercuter ces hausses sur leurs prix. Si les cours du pétrole, de l'énergie et des matières premières restent au niveau actuel, les secteurs de l'électricité et des métaux pourront voir leur excédent brut d'exploitation (EBE) « fondre de 20 points », précisent les auteurs de l'étude.

Quant aux prévisions de croissance du PIB, la Banque de France les a revues à la baisse. L'institution ne table plus sur une hausse de 3,4 % en 2022 et de 2 % en 2023, mais sur respectivement 2,8 % et 1,3 %.

Missions professionnelles

Mission 1 - Rédiger un devis international		
Durée : 40'	 ou 	Source

Contexte professionnel

M. Solliet vient de recevoir la demande de devis suivante d'une société Italienne de décoration installée à Milan.

Il ne connaît pas l'italien, mais croit comprendre qu'il s'agit d'une demande de devis concernant des statues de bronze. Il reconnaît le nom de l'expéditeur, Garcio Cumini, qui est un décorateur qu'il a rencontré sur un salon, il y a une quinzaine de jours et à qui il a présenté des statues.

<p>Garcio Cumini Via Poscolle, 10 33100 – Udine +39 0432 511671 office@garciocumini.com http://www.garciocumini.com/</p>	<p>Société Cadrien 11 Avenue Berthollet 74000 ANNECY</p>
<p>Oggetto: Richiesta di offerta</p> <p>Signor,</p> <p>può farmi una proposta commerciale per l'acquisto di</p> <ul style="list-style-type: none"> • 7 bronzi elefanti • 7 bronzi tigri • 7 bronzi scimmie <p>Può farmi una proposta, tutte le spese incluse al nostro magazzino di Udine.</p> <p>Diteci vostri termini di pagamento e trasporto,</p>	
<p>Cordiali saluti Garcio Cumini</p>	
<p>NIF (TVA) : IT 80202787123</p>	

Travail à faire

1. Contrôlez à l'aide du traducteur de Word le contenu du message reçu (Révision – Traduire – Sélectionnez les langues Italien -> Français).
2. Chiffrez le devis. M. Solliet propose de faire une réduction de 10 % avec les frais de transport à notre charge franco de port à Udine et 15 % si le nombre de statues est de 10 par animal. Le catalogue d'articles est remis dans la page précédente. Dans le cadre des ventes intracommunautaires les ventes sont faites hors Taxe. La durée de validité du devis est de 30 jours.
3. Précisez la règle incoterm à appliquer au contrat.
4. Mettez en forme le devis sur Word.

Mission 2 – Chiffrer un contrat international		
Durée : 40'		Source Source Excel



Contexte professionnel

La société a été contactée par le brasseur Suisse Hürlimann qui est situé à Zurich. Celui-ci fabrique et commercialise ses propres productions dans des brasseries qui lui appartiennent. De plus en plus de clients souhaitent découvrir d'autres bières. Afin de diversifier son offre, il cherche des partenaires auxquels il souhaite proposer un partenariat croisé. La brasserie Hürlimann achèterait des bières de la micro-brasserie du Solliet pour les vendre dans son réseau et la brasserie du Solliet importerait des bières Hürlimann pour les commercialiser dans son propre réseau.



M. Long a rencontré le directeur de la société Hürlimann à Zurich et il vous transmet les notes qu'il a prises lors de cette rencontre. Le contrat serait établi pour 12 mois avec des livraisons mensuelles.

Travail à faire

1. Choisissez l'incoterm à retenir en vous aidant des informations remises dans le **document 1**.
2. M. Long vous remet un tableau de calcul du coût de revient prévisionnel du contrat et du chiffre d'affaires mensuel et annuel prévisionnel en € et en francs suisses (CHF). Vous devez le terminer en calculant les données manquantes à partir des informations remises dans le **document 2**.

Depuis 10 ans le franc suisse (CHF) a constamment augmenté face à l'Euro. Il est ainsi passé de 1,10 € à 1,00 €.

3. La société Hürlimann souhaite rédiger le contrat en francs suisses. Faites part de votre avis à M. Long en lui indiquant les conséquences pour l'entreprise d'une évolution du franc suisse à 0,98 €

Doc. 1 Notes concernant le transport

- le transport sera par route.
- les risques doivent être partagés entre l'acheteur et le vendeur. Le vendeur prend à sa charge l'emballage, le chargement et l'acheminement des biens chez l'acheteur ainsi que l'assurance transport. Les autres frais seront à la charge de l'acheteur (déchargement, livraison sur le lieu de vente, formalité douanières)

INCOTERMS 2020							TRADE.EASY			
Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié										
SIGLE	RÈGLES INCOTERMS 2020	Emballage	Chargement en usine ou entrepôt fiscal de DÉPART	Acheminement vers une plateforme de DÉPART	Chargement du moyen de transport principal au DÉPART	Transport principal	Assurance transport principal	Acheminement au lieu de DESTINATION convenu	Déchargement au lieu de DESTINATION convenu	Formalités douanières à l'importation droits et taxes
Frais à inclure dans la valeur en douane										
TOUS MODES DE TRANSPORT										
EXW	Sortie d'usine									
FCA	Franco transporteur									
CPT	Port payé jusqu'à									
CIP	Port payé assurance comprise jusqu'à									
DAP	Rendu au lieu de destination									
DPU	Déchargé au lieu de destination									
DDP	Rendu droits acquittés									
TRANSPORT MARITIME ET VOIES FLUVIALES										
FAS	Franco le long du navire									
FOB	Franco à bord									
CFR	Coût et Fret									
CIF	Coût assurance fret									

● Coût à la charge du vendeur
 ● Coût à la charge de l'acheteur
 ● Fonction du contrat de transport
 Ⓞ Option OBL : on-board bill of lading Preuve de chargement à bord à destination du vendeur
 Ⓜ Assurance Tous Risques Assurance Institute Cargo Clauses A vs Clauses C in Incoterms 2010
 www.trade-easy.fr contact@trade-easy.fr

Mission 3 – Évaluer les risques sur un pays		
Durée : 40'	 ou 	Source

Contexte professionnel

M. Gilles Sacardi, directeur de la société TransLed, est de retour de Moscou, où il a participé au salon OTDYKH LUXURY. Il a eu quelques contacts avec des revendeurs intéressés par la nouvelle collection de sacs en cuire. Parmi eux, la société Tsum (groupe Mercury) envisage une commande de 180 sacs à l'occasion de l'ouverture de 8 magasins situés à Moscou, Saint-Pétersbourg, Novossibirsk Iekaterinbourg. Ils ont demandé des échantillons. N'ayant aucune expérience à l'export, il hésite à consolider ces contacts en participant à un autre salon Tsvztnooy, spécialisé dans la distribution de produits de luxe à Moscou du 15 au 17 mars prochain.

Conscient qu'il ne faut pas se décider à l'aveugle et qu'il doit convaincre ses employés avant de se lancer dans ce nouveau marché, M. Sacardi vous demande de réaliser une synthèse du marché russe.

Travail à faire

1. À l'aide des **documents 1 à 3**, présentez de manière structurée et complète les différents risques pour une PME française en Russie.

Doc. 1 L'embargo russe fragilise encore plus l'agriculture européenne

L'embargo, décidé en août 2014 en représailles aux sanctions occidentales prises contre Moscou pour son soutien aux séparatistes ukrainiens, impose une interdiction totale d'entrée des principaux produits alimentaires – viande, produits laitiers, fruits et légumes et certaines denrées transformées – en provenance de l'Union, mais aussi des États-Unis, de l'Australie, du Canada et de la Norvège. Cependant, c'est la filière agricole européenne qui est le plus affectée dans la mesure où elle fournissait jusque-là 73 % des importations russes désormais soumises à embargo.

Un climat de tensions et d'incertitude

Les entreprises a priori non concernées par l'embargo russe commencent elles aussi à se poser des questions. « *Le climat de tensions et d'incertitude qui règne entre la Russie et l'Occident pèse également sur le climat des affaires* », souligne un financier français qui a des intérêts en Russie et souhaite conserver l'anonymat. « *La dégradation n'est pas spectaculaire, mais les coopérations deviennent plus difficiles* », poursuit-il. Pour le projet de voie ferrée rapide entre Moscou et Kazan, les entreprises occidentales ont ainsi toutes été écartées au profit des Chinois. Dans d'autres domaines, l'aéronautique ou les équipements électriques, par exemple, les dossiers traînent, les tracas administratifs se multiplient.

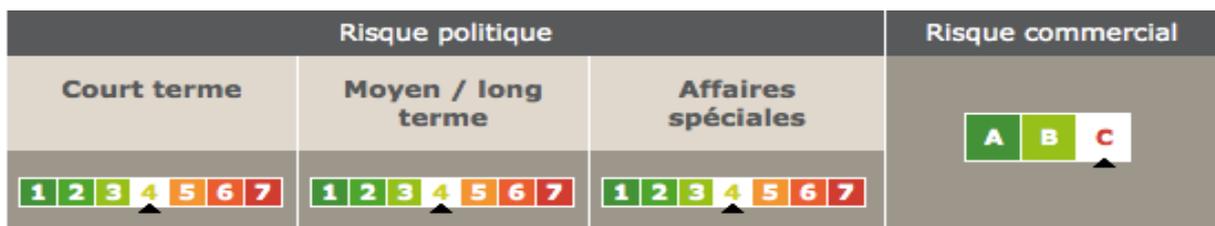
La mauvaise passe de l'économie russe

Après une croissance faible en 2014 (0,8 %), le PIB de la Russie devrait chuter d'au moins 3 % cette année. La plupart des indicateurs économiques sont dans le rouge : les exportations ont baissé de 30 % au premier trimestre et les prix ont augmenté de 16 % depuis que les sanctions économiques européennes ont été mises à exécution, en juillet 2014.

Le rouble a atteint, jeudi dernier, son plus bas niveau depuis près de cinq mois face à l'euro et au dollar. La monnaie européenne a même dépassé le seuil psychologique des 70 roubles. Ce qui a obligé la banque centrale russe à abaisser son taux directeur à 11 %.

Source : Antoine d'Abundo ; <http://www.la-croix.com>

Doc. 2 Risque pays DuCroire (Extrait)



Conditions de couverture :

- De préférence pas de couverture des créances en USD
- Pas de couverture des transactions non autorisées par les sanctions européennes

Source : www.ducroire.lu

Doc. 3 : Appréciation du risque COFACE**Une situation politique et sociale fragile et un environnement des affaires déficient**

La popularité de V. Poutine au niveau national s'est renforcée au moment de l'intervention russe en Crimée en mars 2014. Le mécontentement existe pourtant au sein de la population, comme en témoignent les manifestations organisées en septembre 2014 pour demander l'arrêt des opérations militaires en Ukraine ou en décembre pour contester les réformes du secteur de la santé. La situation sociale pourrait se détériorer davantage dans un contexte de ralentissement économique, de hausse de l'inflation mais aussi de durcissement du régime se traduisant notamment par un contrôle renforcé de l'État sur les médias et internet qui limite considérablement les capacités d'organisation et d'expression des mouvements d'opposition.

Les lacunes en matière de protection des droits de propriété, la faiblesse de la gouvernance et le manque de transparence des entreprises affaiblissent fortement l'environnement des affaires. La Russie est ainsi classée au 176^e rang (sur 215) selon l'indice de gouvernance de la Banque Mondiale en matière de lutte contre la corruption qui reste un point faible récurrent.

Source : COFACE

Mission 4 – Étudier les couvertures de risques		
Durée : 40'	 ou	Source

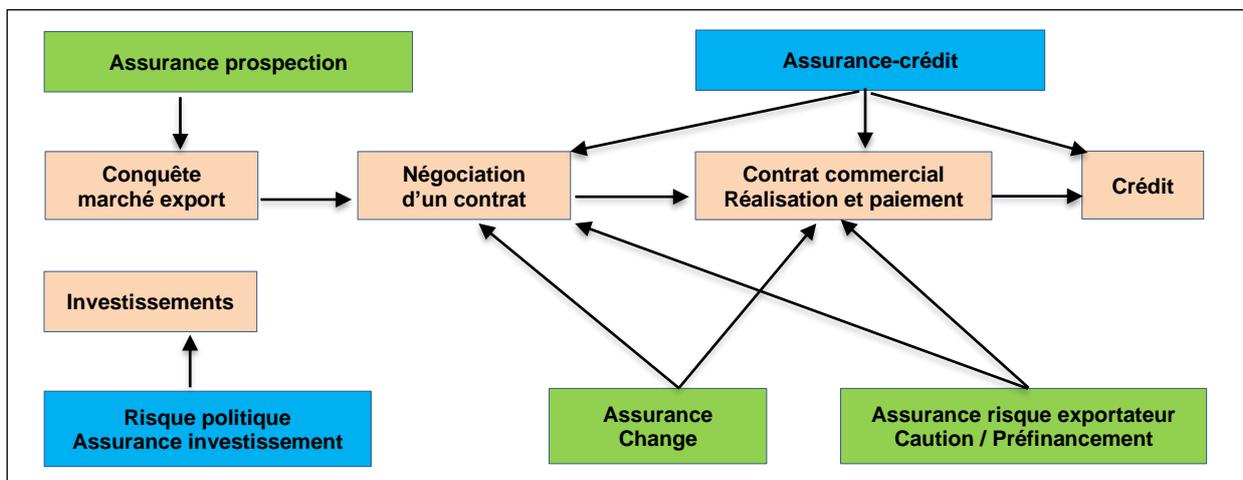
Contexte professionnel

M. Sacardi s'interroge sur les différents moyens de se protéger contre les risques auxquels l'entreprise peut être confrontés à l'étranger dans le cadre de son activité commerciale. Il a entendu parler de la COFACE, de crédit documentaire d'assurance prospection... il se sent un peu perdu et il vous demande de l'aider à y voir plus claire parmi ces différentes solutions.

Travail à faire

À l'aide des **documents 1 à 3**, présentez les différents moyens permettant de couvrir ces risques.

Doc. 1 Les assurances COFACE



Doc. 2 A3P (assurance prospection premiers pas)

[...] Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) ayant au minimum un bilan fiscal, dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 M€ et le chiffre d'affaires à l'exportation est égal ou inférieur à 200 000€ ou représente moins de 10% du chiffre d'affaires global.

Dépenses éligibles

- Les dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable telles que : Publicité, sous toutes ses formes à destination de l'étranger + Démonstration à l'étranger de matériels qui n'ont fait l'objet, ni d'une vente, ni d'une location : frais fixes afférents à ces prestations (logistique, personnel extérieur si nécessaire) + Échantillons offerts à des prospects à l'étranger (prix de revient éventuellement majoré des frais de transport, d'assurance et de personnel extérieur),
- Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés (études, homologations, prototypes),
- Participation à une manifestation commerciale professionnelle acceptée par Coface,
- Rémunération forfaitaire d'un agent commercial ou d'un VIE à l'étranger,
- Voyage et séjour en France engagés pour la réception et/ou les stages d'agents, de prospects ou de clients
- Déplacements de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise vers/dans les pays prospectés + frais de séjour 200 euros par jour et par personnes, + rémunération pendant la durée du séjour à l'étranger 200 euros par jour et par personne ;
- Etudes de marchés à l'étranger (Missions économiques, Ubifrance*, prestataire local...), de listes de prospects et/ou de renseignements commerciaux,
- Frais et honoraires, dans la limite de 10 000 euros, versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion (études de marchés confiées à un tiers, conseils juridiques, traduction et interprétariat) ;
- Création ou adaptation en langue étrangère d'un site internet, dans la limite de 3 000 euros.
- 2 contrats A3P maximum sur des années différentes

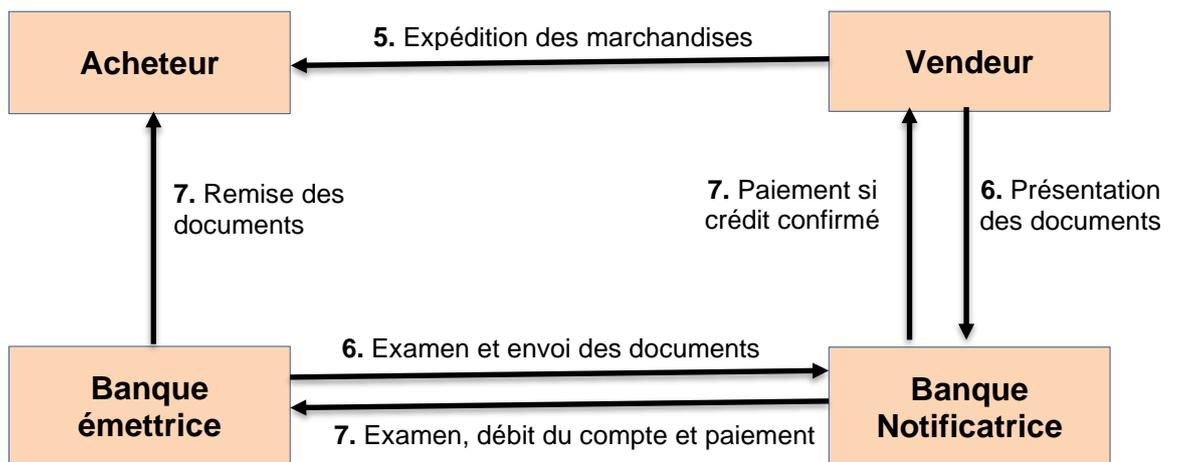
[...] Prime

4% des dépenses prises en compte, déduite de l'indemnité, avec un minimum de prime à la signature du contrat : 200 €.

Souscription :

Déposez une demande en ligne, nous vous répondrons sous 48 heures.

* Ubifrance est l'ancien nom de BusinessFrance

Source : <http://www.coface.fr/>**Doc. 3** Schéma du circuit de la réalisation du crédit documentaire

Mission 5 – Rédiger une facture proforma		
Durée : 30'	 ou 	Source

Contexte professionnel

M. Sacardi vous remet une note concernant le résultat d'un contact avec un importateur éventuel russe, La société Tsum qui fait partie du groupe international Mercury.

Travail à faire

À l'aide des informations transmises par M. Sacardi (**documents 1 et 2**), créez la facture proforma normalisée (**document 3**) qui accompagnera les échantillons envoyés à la société Tsum.

Doc. 1 Retour de Moscou et contact avec la société Tsum

Notes de M. Sacardi

Faire parvenir 1 sac de la collection Caline et un sac de la collection Désirance à M. Serguei Veselov pour la société Tsum 10 Bolchaïa Iakimanka 115127 Moscou – Fédération de Russie

Tél : 00 7 (8) 495 646 xx xx

Prix unitaire sac 140 €

Poids d'un sac 0,9 Kg

Si accord, la commande sera de 180 sac pour la chaîne de magasin Tsum de Moscou.

Facturation en Euro si possible → sinon penser à évaluer le risque de change et le couvrir le cas échéant.

Code tarif douanier à vérifier :

Import country	HS commodity code	MFN duty rate	Sales tax
Russian Federation	9405.20.9909	15,2 %	18%

Si possible faire un geste pour l'acheteur en lui accordant l'Incoterm DDP qui nous charge de tous les frais.

Envoi express avec le transporteur DHL

Doc. 2 Reprise du dédouanement d'envois pour les clients DHL à Moscou

Les autorités douanières en Russie ayant adopté des mesures de contrôle renforcées [...], nous attacherons plus d'importance à un contrôle strict de l'exactitude des documents à l'origine, ainsi que de ceux fournis pour le dédouanement par les importateurs [...].

Vous, l'expéditeur, devrez fournir les documents suivants :

- Facture originale : Votre facture ne doit pas contenir d'abréviations. Elle doit être rédigée en anglais et adressée à une société (pas à une personne privée). Votre facture doit contenir entre autres les éléments suivants :

- Une description détaillée des biens et de leur utilisation prévue ;	- Frais d'assurance (pour Incoterms : CIP, CIF) ;
- Le matériel/le modèle/le numéro de pièce/l'article/les paramètres techniques/la composition chimique + Poids brut total	- Frais de transport (pour Incoterms : CIP, CPT, CIF, DDU) ;
- Le nombre de pièces + nombre de colis ;	- Code SH (tarif douanier) sur chaque objet – les six premiers chiffres doivent être fournis ;
- Le prix unitaire + prix total (devise obligatoire)	- Délai de livraison (Incoterm) ;
	- Délai de paiement

- Copie du certificat d'assurance mentionnant le montant de l'assurance (incoterms : CIP, CIF) [...]

- Prix certifié par le vendeur : L'administration douanière russe doit savoir que le prix/la valeur déclarée sur la facture correspond au prix/à la valeur auquel toute autre client peut acheter les mêmes marchandises. Il peut s'agir d'une liste de prix certifiée par le cachet du vendeur ou d'un lien vers une page web, un catalogue ou toute autre documentation similaire.

- Une copie de la déclaration d'exportation (si nécessaire dans le pays d'exportation)

- Les autorisations lorsque cela est requis par votre codification de tarif SH (par exemple, en cas d'exportation de médicaments, vous pourriez avoir besoin d'une licence d'exportation ou d'un autre document comparable).

- L'Incoterm DDP n'est pas disponible. [...]

Doc 3 Facture Pro-forma pour les envois non commerciaux

<p>Date Insert date of proforma invoice</p> <p>Ship to (no private individuals): Put delivery address of CNEE (where the Goods should be delivered to after Clearance as per airwaybill) Russia</p> <p>Contact person: First name and family name of contact person of CNEE</p> <p>Phone: Phone number of contact person of CNEE for clearance and delivery</p>	<p>Delivered under: If an agreement of free of charge delivery is signed by parties (CNOR/CNEE) put number and date of this agreement, leave blank if no such agreement is in place</p>						
No. item	Description	Country of origin	Net weight/kg	HS Code	Qty (pieces)	Unit price, USD (for customs purposes only)	Total price, USD (for customs purposes only)
1.	<p>PUT FULL DETAILED DESCRIPTION OF THE GOODS:</p> <p>PURPOSE OF USE;</p> <p>MATERIAL;</p> <p>TRADE MARK;</p> <p>model/part number/serial number/article/technical parameters/chemical composition</p>	<p>COUNTRY OF ORIGIN</p> <p>NAME OF MANUFACTURER (if available)</p>	<p>Indicate net weight per each line/position</p>	<p>Put HS code per each item if available</p>	<p>Indicate quantity per each line/position</p>	<p>Insert retail value. Attach proof of value if available: e.g. 1) pricelist or 2) printout from internet or 3) receipt, catalogue etc</p>	<p>Insert Total retail value</p>
2.							
Total price, USD							Total goods value
FREE OF CHARGE DELIVERY REASON FOR EXPORT:			Put reason for export under free of charge delivery condition (e.g. gift/samples for marketing/samples for testing)				
Insurance cost, USD:			Put Insurance amount as per Insurance certificate if goods insured;				
Total invoice value, USD			Put total amount: total price, insurance amount (if goods insured)				
Signed by:			Authorized representative of CNOR must put his signature here and a stamp of CNOR's company (if available)				

Ressources

1. Identifier les risques à l'export

Le risque est un événement incertain, susceptible d'entraîner des répercussions négatives sur la réalisation des activités de l'entreprise à l'étranger.

1.1. Risques géopolitiques

Les risques géopolitiques peuvent prendre diverses formes.

- Des décisions des états en place (nationalisation, expropriation, embargo, contrôle sur les capitaux...)
- Des conflits, révolution, attentats, corruption...
- des catastrophes naturelles.

Ces risques peuvent entraîner des coûts directs pour l'entreprise qui ne peut plus se faire payer ou des coûts indirects qui peuvent impacter négativement l'économie du pays et entraîner une baisse des commandes.

1.2 Le risque de crédit ou risque commercial

Le risque de crédit désigne le risque de défaillance de l'acheteur qui ne respecte pas le contrat initial : retard de paiement, non-paiement, rupture de contrat. Il dépend des caractéristiques de l'acheteur et de la durée du délai de paiement accordé :

Caractéristiques de l'acheteur	<ul style="list-style-type: none"> - L'ancienneté de l'entreprise, - La localisation géographique et la connaissance des risques géopolitiques, - Le statut de client (client régulier ou occasionnel, fiabilité des règlements...).
Délai accordé pour payer	Plus le délai est long, plus le risque est élevé ; durant ce délai, de nombreux événements politiques et économiques peuvent se produire et empêcher le paiement de la dette.

Des sociétés de notations évaluent la solvabilité des clients potentiel. Ce service est payant. D'autres évaluent l'environnement global des affaires dans un pays et la capacité de paiement des entreprises du pays.

COFACE	La COFACE note les entreprises, en étudiant différents critères tels que le respect des délais de paiement, la part de créances impayées, le nombre de procédures de recouvrement...
Creditmundi	Les pays sont classés en 3 catégories (de A peu risqué à C risque élevé) selon le niveau du risque que le débiteur privé étranger soit incapable d'exécuter ses obligations ou qu'il s'y soustraie sans motif légal.

1.3 Le risque de change

Le taux de change est le cours d'une devise par rapport à l'Euro. Ce risque résulte de l'évolution de cette monnaie par rapport à l'euro. **Ce risque n'existe donc pas pour les pays de la zone euro.**

Situations	Exemples
La monnaie locale baisse par rapport à l'€	L'entreprise en convertissant le prix en € va réaliser un gain de change.
La monnaie locale monte par rapport à l'€	L'entreprise en convertissant le prix en € va réaliser une perte de change.

1.4. S'informer sur les risques

L'entreprise qui travaille à l'export doit mettre en place une veille destinée à identifier les risques potentiels afin de prendre les mesures adaptées aux diverses situations rencontrées.

Sources d'information	
Ministère des affaires étrangères	Le ministère met à la disposition des entreprises des dossiers par pays.
Business France	Cet organisme accompagne les entreprises françaises à l'export.
COFACE	Elle classe les pays selon le risque politique.
Actualités, presse	La presse généraliste et les revues professionnelles fournissent régulièrement des informations sur la situation géopolitique des états (Les Echos, le monde, le moniteur...).
Les CCI	Les chambres de commerces fournissent des aides et organisent des réseaux d'entreprises auprès desquels des informations précieuses peuvent être obtenues.

2. Couvrir les risques

2.1. Le contrat de vente international

Le contrat de vente présente des aspects spécifiques à l'international, dus à la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il doit être rédigé avec beaucoup d'attention.

Les principales clauses du contrat de vente international	
I. Parties	Indiquer les coordonnées des entreprises, et les noms et titres des personnes qui signent le contrat.
II. Marchandise	Préciser les caractéristiques, la qualité, les certificats, le pays d'origine ; l'unité de mesure, les tolérances ; les emballages et le conditionnement utilisé.
III. Livraison	Préciser l'Incoterm, le lieu, la date ou le délai de livraison prévu.
IV. Prix	Préciser le prix total ou unitaire. Spécifier le montant en chiffres et en lettres, et la devise.
V. Paiement	Indiquer l'IBAN du vendeur, le délai et modalités de paiement (acompte, pourcentage du prix et date limite de paiement).
VI. Retard paiement	Prévoir une clause réglant les litiges liés au non-paiement ou à un paiement avec retard
VII. Retard livraison	Prévoir une clause concernant des pénalités de retard.
VIII. Force majeure	Définir la force majeure ; les modalités d'invocation et d'information ; le sort réservé au contrat en cas d'empêchement temporaire, etc.
IX. Droit applicable	Prévoir une clause attributive de compétence juridictionnelle
X. Différends	Prévoir éventuellement une procédure de conciliation.

2.2. Les assurances COFACE

La compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur soutien les entreprises françaises à l'exportation.

Risque de prospection	À partir du budget prévisionnel, la Coface verse une indemnité égale à 65 % des dépenses garanties, en échange d'une prime de 4 % des dépenses garanties. L'entreprise rembourse la coface en reversant une partie du chiffre d'affaires réalisé sur la zone prospectée.
Risque de crédit	La Coface prévient les impayés, recouvre des impayés en négociant avec les clients et indemnise des pertes en cas d'impayés. La prime varie selon la nature du risque, les faits générateurs du sinistre, la classification du pays et la durée.
Risque de change	La Coface protège des fluctuations de change en bloquant un cours de change. La prime dépend de la devise garantie, de la durée de validité et du montant garanti.

2.3. Couvrir le risque de change

Une technique consiste à ne facturer qu'en euros.

	Avantage pour la PME	Inconvénient pour la PME
Facturation en euros	Pas de risque de change	Difficile à négocier car il y a transfert du risque de change sur l'acheteur
Facturation dans la monnaie de l'acheteur	Possibilité de négocier d'autres aspects du contrat	Coûts pour se protéger d'une évolution défavorable des taux de change
Facturation dans une monnaie tiers (USD)	Utilisation des dollars pour régler ses propres achats Image professionnelle	L'acheteur peut comparer les offres de différents fournisseurs plus rapidement + coûts de couverture du risque de change

Les banques proposent en général deux types de solutions :

Le change à terme	C'est un engagement qui assure un cours ferme à une date déterminée lors de la mise en place de l'opération.
L'option de change	Contre le paiement d'une prime, l'exportateur obtient le droit d'acheter ou vendre des devises à un cours convenu, durant une période donnée. Si l'évolution du cours de la devise est profitable, il abandonne l'option.

2.4. L'affacturage

La société d'affacturage règle à la PME exportatrice, la créance avant échéance puis se fait payer par le client étranger débiteur. L'entreprise est sûre d'être payée mais elle doit payer en contrepartie une commission d'affacturage qui s'ajoute au taux de financement. Cette solution peut s'avérer coûteuse.

Exemple : une créance de 50 000 € à échéance de 45 jours est négociée auprès d'une société d'affacturage. Le taux d'affacturage est de 10 % et le taux de financement de 12 %.

Coût = (50 000 € x 10 %) + (50 000 € x 12% x 45/360) = 5 000 + 750 € = 5 750 €

3. Moyens et garanties de paiement à l'international

On distingue les instruments de paiement classiques et ceux qui exigent la remise de documents spécifiques pour sécuriser tant la PME exportatrice que l'acheteur étranger.

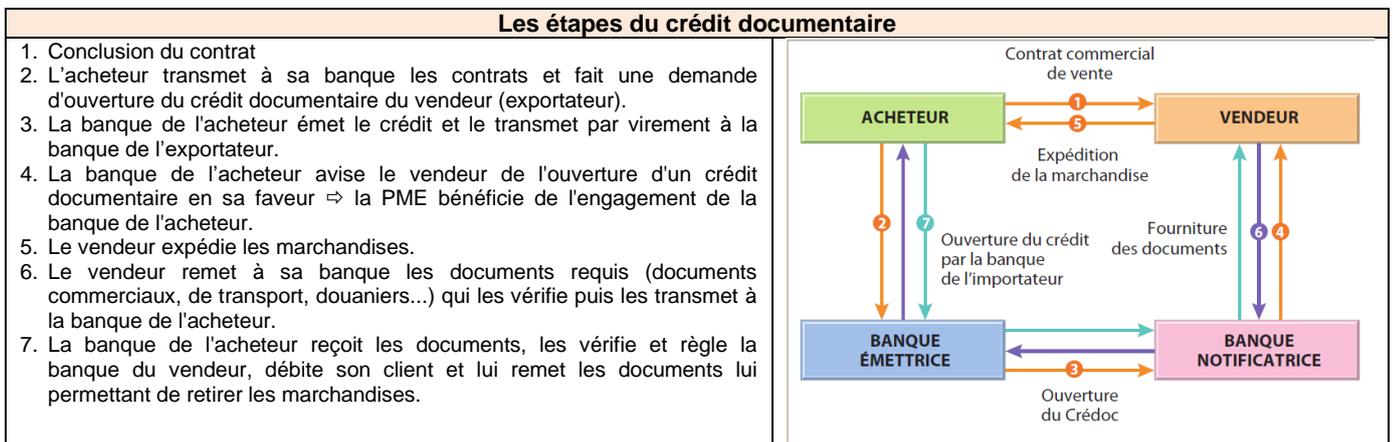
3.1. Les instruments de paiement classiques

	Avantages	Inconvénients
Le chèque	Simplicité en France.	Risque de perte, vol ou falsification. Règlementations différentes selon les pays.
La carte bancaire	Simplicité en cas de vente à un particulier.	Peu utilisé entre entreprises.
Le virement SWIFT ou SEPA	Rapidité. Sécurisation du transfert Faible coût.	Risque de non-paiement si l'acheteur étranger ne donne pas l'ordre de virement à sa banque.
La lettre de change	Possibilité de moduler la date d'échéance. Escompte possible en cas de problème. Réduction du risque si aval de la banque	Risque d'impayé, de vol ou de perte. Risque de change pendant les délais nécessaires à l'encaissement.

3.2. Les techniques documentaires

- **Le crédit documentaire ou Credoc**

Cette technique fait intervenir les banques du vendeur et de l'acheteur. L'acheteur reçoit le contrat, le document de transport et les documents douaniers, lui permettant de dédouaner la marchandise, uniquement en échange de son paiement. L'acheteur ne peut donc pas retirer les marchandises avant d'avoir réglé la facture à la banque.



- **La remise documentaire**

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle le vendeur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) contre paiement de la marchandise.

La remise est l'inverse du crédit documentaire, avec lequel une banque s'engage à payer l'exportateur si les documents présentés sont conformes.

La remise peut prendre deux formes :

- remise contre paiement : les documents ne sont remis au client que contre paiement immédiat ;
- remise contre acceptation d'un effet de commerce tiré par l'exportateur à une échéance convenue. Le vendeur accorde alors un délai de paiement à l'acheteur et supporte le risque de paiement.

Les banques interviennent en tant que mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions, sans apporter de garantie de paiement.

Avantage	Inconvénient
La procédure est plus souple que le crédit documentaire et le coût bancaire est faible.	En cas de désistement de l'acheteur, la marchandise est immobilisée. Le vendeur devra l'écouler localement ou la rapatrier à ses propres frais. Cette pratique peut favoriser une renégociation des prix systématique, une fois les biens débarqués dans le pays destinataire.

- **La lettre de crédit stand-by**

C'est une garantie de paiement dans laquelle une banque s'engage à payer la PME exportatrice si l'acheteur étranger ne règle pas la facture à l'échéance.

Avantage	Inconvénient
Garantie que la banque de l'acheteur étranger se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents prouvant l'existence de la créance.	Peu utilisée en dehors des pays anglo-saxons Coûts à faire supporter à l'acheteur

4. Choisir un incoterm

Les **incoterms** ou **conditions internationales de ventes (CIV)** sont les règles auxquelles les entreprises peuvent recourir pour décider du moment où les charges et les risques qui concernent les biens échangés cessent d'être supportées par le vendeur pour être supportées par l'acheteur. Il existe **onze règles d'incoterms**, chacune est identifiée par un sigle de trois caractères.

Lors de la signature du contrat d'achat/vente international, les contractants doivent préciser dans le contrat la règle incoterm à appliquer en précisant le sigle correspondant.

INCOTERMS 2020										TRADE.EASY
Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié										
SIGLE	RÈGLES INCOTERMS 2020	Emballage	Chargement en usine ou entrepôt fiscal de DÉPART	Acheminement vers une plateforme de DÉPART	Chargement du moyen de transport principal au DÉPART	Transport principal	Assurance transport principal	Acheminement au lieu de DESTINATION convenu	Déchargement au lieu de DESTINATION convenu	Formalités douanières à l'importation droits et taxes
Frais à inclure dans la valeur en douane										
TOUS MODES DE TRANSPORT										
EXW	Sortie d'usine									
FCA ^O	Franco transporteur									
CPT	Port payé jusqu'à									
CIP ^A	Port payé assurance comprise jusqu'à									
DAP	Rendu au lieu de destination									
DPU	Déchargé au lieu de destination									
DDP	Rendu droits acquittés									
TRANSPORT MARITIME ET VOIES FLUVIALES										
FAS	Franco le long du navire									
FOB	Franco à bord									
CFR	Coût et Fret									
CIF	Coût assurance fret									

Coût à la charge du vendeur

Coût à la charge de l'acheteur

Fonction du contrat de transport

^O Option OBL : on-board bill of lading
Preuve de chargement à bord à destination du vendeur

^A Assurance Tous Risques
Assurance Institute Cargo Clauses A vs Clauses C in Incoterms 2010

www.trade-easy.fr
contact@trade-easy.fr

Exemple : l'incoterm FOB (franco à bord) indique que le vendeur prend à sa charge les frais et les risques jusqu'au chargement sur le bateau inclus. L'acheteur assume les risques et les frais à partir du moment où les biens sont dans le bateau.

5. Document administratif unique

L'entreprise qui réalise des opérations d'importation ou d'exportation doit obligatoirement remplir un formulaire appelé **Document Administratif Unique (DAU)** pour les opérations entre l'Union européenne et un pays tiers. (Il existe un DAU électronique).

Le dépôt de cette déclaration constitue le point de départ de la procédure de dédouanement. Elle aboutit au calcul des droits de douane qui doivent être payé pour tout bien importé ou exporté par un pays membre de l'UE.

Chapitre 21 – Les risques liés aux échanges internationaux			
Bilan de compétences			
Compétences	Non acquis	Partiellement acquis	Acquis
J'identifie les sources d'information sur les pays	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais évaluer les différents risques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais proposer des moyens de couverture des risques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais comparer des offres de couverture du risque client	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais les différents moyens de paiement à l'international	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je connais le moyen de paiement le plus adapté en fonction du risque	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais lister les interlocuteurs pouvant m'apporter une aide à l'export	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est la COFACE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce qu'est l'affacturage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais rédiger/vérifier un crédit documentaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais ce que sont les incoterms	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais choisir un incoterm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais convertir une monnaie dans une autre devise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je sais chiffrer un risque de change	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>