|  |  |
| --- | --- |
| Mission 6 – Couvrir le risque pays et commercial | Une image contenant capture d’écran, jaune, Ambré, léger  Description générée automatiquement |
| Durée : 1 h 10’ | *Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni* | Source |

## Contexte professionnel

Mme Girault et le directeur commercial reviennent d’un voyage professionnel à Bangkok (Thaïlande) où ils ont noués des contacts à l’occasion d’un salon consacré aux technologies de la comunication. Parmi ces contacts la société **Kimtech communications** a la charge de la signalisation destinée au futur train à grande vitesse qui doit relier Bangkok à Nong Khai, à la frontière du Laos. L’entreprise est intéressée par les bandeaux lumineux innovants et interactifs dont elle ne maîtrise pas la production. Cette dernière pourrait faire l’acquisition de 600 bandeaux lumineux destinées à la signalisation dans les gares. Avant de signer un contrat elle souhaite passer une précommande de de 50 bandeaux afin de faire des essais dans une gare.

Avant de s’engager définitivement la direction de l’entreprise souhaite réaliser une étude plus approfondie en ce qui concerne les possibilités de couvrir les risques pour l’entreprise.

## Travail à faire

1. Présentez les différents moyens permettant de couvrir les risques à l’aide des **documents 1** et **2**.
2. Expliquez ce qu’est le crédit documentaire et son intérêt par rapport aux assurances décrites précédemment (**document 3 et recherche documentaire**).

Les 50 bandeaux destinés au test seront expédiés par bateau. Afin d’éviter tout problème la société **Signal Girault** prendra en charge l’intégralité des coûts et des responsabilités y compris le **déchargement des marchandises à destination dans la société Kimtech.**

1. Indiquez l’incoterm à choisir pour l’expédition (**document 4**).

Doc. 1 **Assurance-crédit-export : pour exporter en toute sérénité**

*Source : Bercy Infos, le 27/10/2023 - Import / export*

Les risques à l’export peuvent être nombreux. Il existe des outils assurantiels pour protéger votre entreprise en sécurisant vos contrats commerciaux. Qu’est-ce que l’assurance-crédit-export ? Quelles sont les garanties ? Explications.

**Développer son activité à l’export : quels sont les risques ?**

L’export représente pour les entreprises un relai de croissance et une opportunité de diversifier ses activités. Les incertitudes et les risques liés à l’export peuvent freiner les entreprises, en particulier les PME, dans leurs projets de développement à l’international.

Parmi les principaux risques à l’export, nous pouvons citer :

* **le risque politique :** dont le risque d’un conflit militaire, le terrorisme, la corruption, un coup d’État, l’incertitude juridique ;
* **le risque de marché** : concurrence des autres acteurs, atteinte à la réputation de votre entreprise, contrefaçon, l’éloignement géographique qui peut impacter les chaines logistiques ;
* **le risque financier/monétaire** : avec le risque de change et de crédit, le non-paiement d’un contrat ;
* **le risque climatique et environnemental**: certaines zones géographiques dans le monde sont plus exposées à d’importants phénomènes climatiques et géologiques qui peuvent impacter votre activité.

Si vous devez prendre en considération ces nombreux facteurs, tous n’ont pas la même probabilité de se réaliser. Il s’agit d’abord d’appréhender votre marché de prospection en l’analysant de manière globale en prenant également en compte les opportunités de développement (qualité des infrastructures, niveau de vie, stabilité politique et monétaire, taille du marché, etc.).

**Qu’est-ce que l’assurance-crédit ?**

Pour vous protéger des risques liés à un projet export, vous pouvez souscrire une assurance-crédit. BpiFrance propose aux entreprises et aux banques dans le cadre de leurs activités à l’international des solutions d’assurance-crédit au nom, pour le compte et sous le contrôle de l’État.

BpiFrance définit l’assurance-crédit comme une assurance qui « couvre toutes les opérations quel que soit le montage financier de votre contrat (paiement au comptant, crédit fournisseur ou crédit acheteur), pour autant que l’opération se situe dans un pays ouvert au sens de la politique de financement export définie par l’État ».

Certaines offres assurantielles ne concernent que les entreprises françaises exportatrices quand d’autres sont destinées uniquement aux établissements financiers qui accompagnent les entreprises exportatrices.

L’assurance-crédit protège les entreprises à l’export contre les risques politiques et commerciaux pouvant aboutir à l’interruption d’un contrat commercial, contre le non-paiement et à un appel abusif de caution.

**Quelles sont les conditions pour souscrire une assurance-crédit à l’export ?**

Toutes les entreprises françaises (PME, ETI et grandes entreprises) peuvent souscrire une assurance-crédit dès lors qu’elles sont directement exportatrices ou en sous-traitance d’un contrat à l’international.

L’assurance-crédit concerne les activités de vente de biens et de prestations de services à l’exception du négoce international et la vente de produits consommables. Votre projet d’export doit respecter les engagements environnementaux et sociaux de BpiFrance Assurance Export.

Pour être éligible au soutien public, un minimum de 20 % de part française par rapport au montant du contrat d’exportation est exigé ou bien l’entreprise doit être détentrice du Pass Export.

Le Pass Export est un partenariat de confiance proactif et sur-mesure, négocié individuellement entre l’État et votre entreprise. Il est en général d’une durée de trois ans et garantit l’assurance-crédit (y compris la garantie interne) et l’assurance de change.

Avec le Pass Export, vous disposez d’une couverture en garanties publiques au maximum permis par les engagements multilatéraux de la France. Ce partenariat répond à vos besoins en tant qu’exportateur en matière de prévisibilité du soutien financier et de la flexibilité des démarches.

**Quelles garanties pouvez-vous choisir ?**

BpiFrance vous propose plusieurs solutions de garanties selon les risques de votre projet d’export :

* **garantie de l’interruption du contrat commercial :** vous protège des pertes liées à une interruption de marché,
* **garantie des créances en période d’exécution :**vous protège contre le risque de non-paiement,
* **garantie des contrats de prestations de services et des biens immatériels :**il s’agit d’une couverture du paiement au fur et à mesure de la facturation des prestations exécutées,
* **garantie du crédit fournisseur :** vous couvre contre le risque de non-remboursement d’un crédit octroyé à votre client à l’étranger,
* **garantie des engagements de caution :** non restitution en cas d’appel abusif ou de risque politique.

En cas de sinistre, votre assurance-crédit export vous indemnise dans **un délai de trois mois**, en général, et vous accompagne activement dans le recouvrement.

**Quel est le coût de l’assurance-crédit export ?**

La prime d’assurance vous sera facturée à la signature de la police d’assurance. Elle ne peut se faire que lorsque vous êtes certain d’avoir gagné un contrat à l’export. Le montant de la prime **dépend de la durée et de la qualité du risque du projet export**.

BpiFrance vous propose [un simulateur pour tester l’éligibilité de votre projet à l’international.](https://assurance-credit.bpifrance.fr/#contact)

**Doc 2 Financer ses dépenses de prospection et s'assurer contre le risque d'échec**

*Source :* [*https://www.bpifrance.fr/*](https://www.bpifrance.fr/)

**L'Assurance Prospection couvre à hauteur de 65 % les dépenses engagées dans le cadre d'une prospection sur de nouveaux marchés export et propose :**

* un soutien en trésorerie immédiat ;
* une assurance contre le risque d’échec des démarches de prospection.

**Dans le cadre du Plan Climat**, l’Assurance Prospection rentre dans la famille de nos projets « Vert » dès lors que votre projet ou vos activités répondent à l’un des 6 objectifs ci-dessous :

* Atténuation du changement climatique : l’impact d’une organisation sur l’environnement ;
* Adaptation au changement climatique : l’impact de l’environnement sur une organisation ;
* Utilisation durable et protection de l’eau et des ressources marines ;
* Transition vers une économie circulaire, prévention et recyclage des déchets ;
* Prévention et réduction de la pollution ;
* Protection des écosystèmes sains.

**Votre profil**

Entreprises françaises de tous secteurs (hors négoce international) dont le chiffre d’affaires est inférieur à 500 M€ ayant publié un bilan de 12 mois minimum et dont les produits et/ou services sont déjà commercialisés.

**Modalités**

L’Assurance Prospection prend en charge une partie des frais de prospection engagés par l’entreprise qui n’ont pu être amortis par un niveau suffisant de ventes sur la zone géographique couverte.

L'assurance prospection est versée sous forme d'une avance et son remboursement est composé d'un remboursement forfaitaire minimum de 30% puis d'un remboursement complémentaire sur la base du chiffre d'affaires réalisé dans les pays visés ou pris en charge par l’État si le succès n’est pas avéré.

**Avance systématique de 50 % de l’aide à la signature du contrat**, et le solde versé dans le délai maximum de la période de prospection, sur la base d’un État Récapitulatif des Dépenses Eligibles (ERDE).

**Remboursement**

**À l'issue de la période de franchise :**

Remboursement Forfaitaire Minimum (RFM) soit 30 % des indemnités versées, quel que soit le chiffre d’affaires export généré.

Constat du succès ou de l'échec de la prospection sur la base du chiffre d'affaires export réalisé :

* si le chiffre d’affaires export est inférieur à 3 fois la somme des indemnités versées, le remboursement est limité au RFM ;
* si le chiffre d’affaires export est supérieur ou égal à 10 fois la somme des indemnités versées, remboursement de l’intégralité des indemnités versées ;

dans les autres cas, le remboursement est calculé en fonction du chiffre d’affaires export généré.

**Les remboursements sont trimestriels, à terme échu.**

Doc. 3 **Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire (ou credoc) est la technique de paiement **la plus utilisée dans le commerce international**. Il présente donc un intérêt particulier pour les professionnels du commerce..

**La définition du crédit documentaire**

Le crédit documentaire (ou lettre de crédit) correspond à une technique de paiement qui **facilite et sécurise** les transactions internationales. Concrètement, une banque s'engage, pour le compte de son client (l'importateur), à payer dans un délai déterminé à un bénéficiaire (l'exportateur) le prix de marchandises ou de services ; en contrepartie, l’exportateur transmet une remise de documents préalablement convenus et conformes prouvant la valeur et l'expédition des marchandises ou services.

Le crédit documentaire est utilisé lorsque les **montants de la transaction sont très importants** ou lorsqu'une des parties possède des doutes sur la moralité ou la solvabilité de l'autre. De cette manière, il permet de sécuriser les transactions à l’international et constitue une **garantie pour l'exportateur et l'importateur**.

**Les avantages du crédit documentaire**

Dans le cadre d’échanges internationaux, la lettre de crédit reste la **procédure la plus sûre** pour garantir le bon déroulement d’une opération commerciale, aussi bien pour l’acheteur que pour le vendeur.

**Un excellent moyen de paiement** eapide, efficace et surtout reconnu dans le monde entier, le crédit documentaire peut s’appliquer dans la **quasi-totalité des transactions internationales**. Il est soumis aux règles et usances uniformes (RUU) régies par la Chambre de commerce internationale (CCI). Ce procédé représente donc à la fois un instrument pour couvrir certains risques pour le vendeur et une méthode de financement intéressante pour l’acheteur.

**Une sécurité bancaire par engagement** Véritable gage de sécurité, le crédoc offre l’avantage d’assurer à l'acheteur de payer **uniquement si les documents sont en conformité avec les termes du crédit et des RUU**. A l’inverse, l’exportateur bénéficie d’une garantie maximale de paiement pour la vente de marchandises, surtout dans le cadre d’un crédoc confirmé.

Doc. **4** Le**s incoterms**

Il existe 11 incoterms identifiés par un code de 3 lettres qui définissent les obligations de l’acheteur et du vendeur et le moment du transfert de risque. Les entreprises doivent convenir, lors de la signature de la vente, l’incoterm applicable au contrat.

***Explication****:*

*l’incoterm maritime CFR (Cost and Freight ou Coût et fret) entraine les obligations suivantes :*

* *le vendeur prend en charge le transport principal de la marchandise jusqu'au port de destination désigné par l'acheteur.*
* *le vendeur subit les frais jusqu'au port d'arrivé, alors qu'il n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci est chargée sur le navire.*

**Les Incoterms® EXW et FCA**

**EXW – Ex Works (à l'usine) :** Règle qui impose le moins d'obligations au vendeur, dont l'unique responsabilité consiste à emballer les marchandises et à les mettre à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux. En vertu de cette règle, l'acheteur supporte ainsi tous les frais et risques inhérents au chargement et au transport des marchandises jusqu'à leur arrivée à destination. Les formalités douanières à l'export étant à la charge de l'acheteur, celui-ci peut rencontrer des difficultés dans le pays du vendeur pour obtenir les justificatifs de sortie des marchandises. C'est pourquoi l'ICC recommande de réserver cette règle aux échanges nationaux ou régionaux n'impliquant pas l'exportation des marchandises et de privilégier la règle FCA en vertu de laquelle les formalités et coûts de dédouanement incombent au vendeur.

**FCA – Free Carrier (franco transporteur) :** Deux options sont possibles pour cet Incoterms® en fonction du lieu de livraison :

dans les locaux du vendeur, qui procède au chargement des marchandises sur le moyen de transport de l'acheteur (FCA « locaux du vendeur ») ; dans tout autre lieu : le vendeur organise l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu d'embarquement où elles sont mises à disposition du transporteur prêtes à être déchargées (FCA « autre lieu convenu »). En vertu de cette règle, l'acheteur prend en charge la majeure partie du transport, mais lui permet d'être dispensé des formalités dans le pays d'exportation, qui incombent au vendeur.

**CPT** –**Carriage Paid To (port payé jusqu'à) :** Le vendeur supporte le coût du transport jusqu'au lieu de destination mais n'est plus responsable des marchandises, qui voyagent aux risques de l'acheteur. En effet, le transfert des risques intervient au moment de la livraison, dès que les marchandises sont remises au transporteur, tandis que le transfert des coûts à l'acheteur a lieu lorsque les marchandises arrivent à destination.

**CIP** –**Carriage and Insurance Paid to (port payé assurance comprise jusqu’à) :** Le vendeur supporte les coûts de transport jusqu’au lieu de destination indiqué par l’Incoterms®. Règle fréquemment utilisée, notamment pour le transport conteneurisé, le CIP permet de maîtriser l’acheminement des marchandises jusqu’à un point donné. De même que pour le CPT, les frais de déchargement au lieu de destination convenu ne sont à la charge du vendeur que si le contrat de transport le prévoit. En revanche, à la différence du CPT, le vendeur a l’obligation de souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport des marchandises jusqu’au lieu de destination.

**Les Incoterms® DAP, DPU et DDP**

S’agissant des règles Incoterms® D, la livraison étant effectuée dans le pays de destination, le transfert des risques intervient dans celui-ci.

En vertu de ces Incoterms® dits de « vente à l’arrivée », la marchandise voyage aux risques du vendeur qui assume l’ensemble des risques et des coûts liés au transport des marchandises jusqu’au lieu de destination.

**DAP – Delivered At Place (rendu au lieu de destination) :** Cet Incoterms® signifie que les marchandises sont considérées comme livrées lorsqu’elles sont mises à disposition de l’acheteur à destination sur le moyen de transport arrivant, sans être déchargées. En vertu de cette règle, le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu’au point de livraison convenu, dans le pays de destination. Ainsi, sauf si le contrat de transport en dispose autrement, c’est à l’acheteur qu’incombent les formalités douanières, le paiement des droits et taxes dus en raison de l’importation et le déchargement des marchandises à destination.

**DPU – Delivered at Place Unloaded (rendu au lieu de destination déchargé) :** Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l’acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre). Dans cette règle Incoterms®, la livraison et l’arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu’au lieu désigné. Le DPU est **la seule règle Incoterms® qui oblige le vendeur à décharger les marchandises à destination.**

**DDP** **– Delivered Duty Paid (rendu droits acquittés) :** Règle Incoterms® qui confère le niveau maximal d’obligations au vendeur, qui assume tous les risques et frais, y compris de dédouanement, jusqu’au lieu convenu. Ainsi, en vertu de cet Incoterms®, les marchandises sont livrées dédouanées, prêtes à être déchargées au lieu de destination. Seuls les frais d’assurance et de déchargement à destination sont à la charge de l’acheteur.

## Réponses

1. Présentez les différents moyens permettant de couvrir les risques à l’aide des **documents 1** et **2**.
2. Expliquez ce qu’est le crédit documentaire et son intérêt par rapport aux assurances décrites précédemment (**document 3 et recherche documentaire**).
3. Indiquez l’incoterm à choisir pour l’expédition (**document 4**).