

## D2 - Participer à la gestion des risques de la PME

### Activité 2.4 – Participation à la gestion des risques financiers de la PME

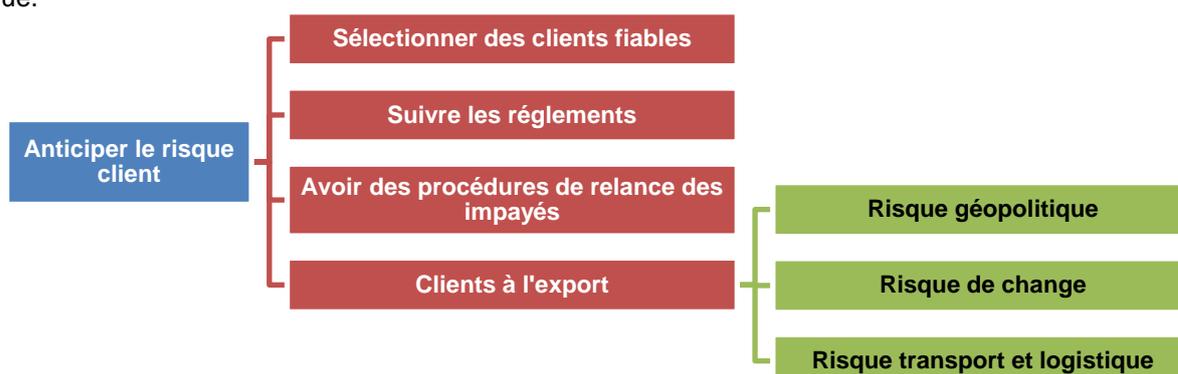
#### Chapitre 6 – Gérer le risque client

#### Problématique

Les impayés sont la première cause de défaillance des entreprises. Toutes les sociétés sont concernées, mais ce risque est plus important pour les TPE et les PME qui sont plus fragiles par leur taille.

Pour s'en prémunir l'entreprise doit être vigilante dans la sélection de ses clients (mise en place d'une veille les concernant) ; dans le suivi des règlements et doit être réactive lorsque des retards de paiements apparaissent.

L'exportation est une opportunité pour les PME, mais cette ouverture à l'international présente de nouveaux risques liés aux problématiques géopolitiques, juridiques, aux taux de changes et à la complexité des transports et de la logistique.



#### Sommaire (8 h 05)

| Sommaire (8 h 05)   |    |         |
|---|----|---------|
| <b>Problématique</b>  | 1  |         |
| <b>Introduction</b>   |    |         |
| QCM   | 2  | 10'     |
| 1. Identifier les conséquences des impayés                    | 3  | 20'     |
| 2. Réduire les impayés  | 4  | 20'     |
| 3. Identifier les conséquences des retards de paiement        | 5  | 30'     |
| 4. Identifier les risques liés à l'exportation                | 6  | 30'     |
| 5. Analyser la situation d'un pays                            | 7  | 30'     |
| <b>Missions professionnelles</b>                              |    |         |
| 1. Gérer le risque client                                     | 8  | 1 h 15' |
| 2. Évaluer un client  | 10 | 1 h 00' |
| 3. Comparer le coût de l'assurance-crédit et de l'affacturage | 12 | 30'     |
| 4. Mettre en place des procédures de relance                  | 13 | 1 h 00' |
| 5. Analyser un marché à l'export                              | 14 | 50'     |
| 6. Couvrir les risques pays et commerciaux                    | 16 | 1 h 10' |
| <b>Ressources</b>   |    |         |
| 1. Identifier les risques clients                             | 20 |         |
| 2. Collecter des informations sur les clients                 | 20 |         |
| 3. Analyser la situation financière d'un client               | 21 |         |
| 4. Se protéger contre les risques des clients nationaux       | 23 |         |
| 5. Se protéger contre les risques spécifiques à l'exportation | 24 |         |
| 6. Utiliser les moyens de paiements internationaux            | 25 |         |
| 7. Se protéger du risque de change                            | 25 |         |
| <b>Bilan de compétences</b>                                   | 26 |         |

## Introduction

### Chapitre 6 : Gérer le risque client

#### QCM

| Questions   | Avant                    | Réponses                                | Après                    |
|---|--------------------------|---|--------------------------|
| <b>Question 1</b><br>Le coût de l'impayé correspond   | <input type="checkbox"/> | À la perte de la créances               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Au temps passé dans les relances        | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Au coût du financement de la trésorerie | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Au stress du responsable                | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 2</b><br>Si la marge d'une entreprise est de 10 %. Pour compenser une perte de 1 000 €, l'entreprise doit réaliser une vente de | <input type="checkbox"/> | 10 000 €                                | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | 100 000 €                               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | 1 000 000 €                             | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 3</b><br>La vente des créances à une entreprise spécialisée est appelée   | <input type="checkbox"/> | La négociation commerciale              | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | L'assurance-crédit                      | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | L'assainissement                        | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | L'affacturage                           | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 4</b><br>Le taux de refinancement interbancaire entre les banques européenne est appelé   | <input type="checkbox"/> | ERIBOR                                  | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | PIBOR                                   | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | EURIBOR                                 | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | BABOR                                   | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 5</b><br>Les clauses destinées à réduire les impayés sont appelées  | <input type="checkbox"/> | Des clauses particulières               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Des clauses d'impayés                   | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Des clauses de protection               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Des clauses de défense d'impayés        | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 6</b><br>Les clauses destinées à réduire les impayés doivent être écrites dans le contrat de vente                              | <input type="checkbox"/> | Oui                                     | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Non                                     | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Peuvent être orales                     | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 7</b><br>Parmi les données clients, quelles sont celles qui sont pertinentes pour évaluer sa solvabilité ?                      | <input type="checkbox"/> | Sa rentabilité                          | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | L'évolution de son CA                   | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Sa capacité d'autofinancement           | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | La formation du Gérant                  | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Son endettement                         | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 8</b><br>Le risque de change n'existe pas   | <input type="checkbox"/> | Quand on facture en euros               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Quand on facture en dollars             | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Quand on importe en dollars             | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Quand on exporte en francs Suisses      | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 9</b><br>Le SWIFT est   | <input type="checkbox"/> | un virement bancaire européen           | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | un paiement postal européen             | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | un virement bancaire mondial            | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | un transfert d'espèce mondial           | <input type="checkbox"/> |
| <b>Question 10</b><br>La remise documentaire inclut (plusieurs réponses possibles)  | <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"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Des devis                               | <input type="checkbox"/> |
|   | <input type="checkbox"/> | Des documents publicitaires             | <input type="checkbox"/> |

## Réflexion 1 - Identifier les conséquences des impayés

Durée : 20'



Source

### Travail à faire

Après avoir lu le **document**, répondez aux questions suivantes :

1. Quelles sont les conséquences des retards de paiement pour les entreprises ?
2. Quelle est la proportion des PME qui ont rencontré des retards de paiement ?
3. Quelles sont les solutions préconisées ?

### **Doc.** Les impayés paralysent la trésorerie des PME

Les problèmes de trésorerie liés à de mauvais paiements plombent le quotidien de plus d'un patron. Une récente Etude IPSOS pour American Express auprès de plus de 300 chefs d'entreprises PME et ETI détaille l'ampleur du problème.

#### **Le ressenti : la trésorerie, préoccupation majeure**

Selon cette étude, la trésorerie vient en tête de liste des sujets d'inquiétude. Ainsi, 70 % des répondants en font un enjeu prioritaire, avant même de remplir le carnet de commandes. De plus 46 % des personnes interrogées indiquent que les difficultés de trésorerie sont liées aux retards de paiement.

[...]

#### **Les faits : plus de la moitié des entreprises subit des retards de paiement**

Les retards de paiement sont avérés : 68 % des patrons interrogés en ont rencontré au cours des 12 derniers mois. Plus grave : 45 % des répondants ont carrément fait face à des impayés sur la même période.

L'étude précise que le délai moyen de paiement monte à 49 jours (pour rappel, le délai supplétif pour payer ses fournisseurs est fixé à 30 jours). Et selon les chiffres de L'INSEE, ce délai moyen de paiement dépasse actuellement 54 jours et tend à augmenter depuis 2013.

#### **Les conséquences : les fournisseurs doivent attendre**

Mécaniquement, les entreprises dont la trésorerie chute à cause de problèmes de paiement ont plus de mal à payer leurs propres fournisseurs dans les temps. C'est le cas de 20 % d'entre elles.

La conséquence la plus grave reste la mise en danger des entreprises. D'ailleurs, retards de paiement et impayés causent un quart des dépôts de bilan annuels.

#### **Les solutions : développer le recours à des expertises externes**

Les entreprises activent plusieurs stratégies pour faire face à leurs impayés : 29 % gèrent les relances en interne, 24 % négocient des facilités de caisse avec leur banque et 19 % négocient avec les fournisseurs.

Ces stratégies font encore peu appel aux expertises externes. Parmi elles figure l'affacturage, l'assurance-crédit, [...] Également, les solutions des cabinets de recouvrement sont des alternatives. Les entreprises peuvent aussi solliciter le médiateur interentreprises de Bercy, quand un client grand compte tend à abuser de sa position dominante. [...]

## Réflexion 2 – Réduire les impayés

Durée : 20'



Source

### Travail à faire

Après avoir lu le **document**, répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les délais maximums de paiement autorisés par la loi ?
2. Quel est l'intérêt d'accorder un escompte aux clients ?
3. Quelles sont les garanties de paiement citées et quelles sont est leurs intérêts ?
4. Comment recouvrer une créance à l'amiable ?

### **Doc.** Prévenir les impayés

Les retards de paiement et les impayés des clients peuvent avoir des incidences sérieuses sur la trésorerie de l'entreprise. Il convient donc de tout faire pour les éviter.

#### **Réduire les délais de paiement.**

La loi permet d'accorder à ses clients 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture pour qu'ils procèdent au règlement. Un délai déjà très long, qu'il convient, quand c'est possible, de réduire en modifiant les conditions générales de vente et qui, il ne faut pas l'oublier, commence à courir le jour de la facturation. Une facturation qu'il faut donc établir le plus tôt possible. Autre pratique intéressante pour la trésorerie de l'entreprise : inciter les clients à honorer par anticipation les factures en leur accordant un escompte pour tout paiement avant échéance. La mise en place d'une facturation partielle ou la demande de versement d'une avance le jour de la commande peut également être envisagée.

#### **Exiger des garanties de paiement**

Pour éviter les impayés, il est opportun d'exiger des garanties. Certaines, comme le gage et l'hypothèque, réservent la possibilité de faire saisir l'un des biens mobiliers ou immobiliers du client défaillant pour les faire vendre en remboursement de sa dette. D'autres donnent le droit de conditionner la réalisation de la vente au fait qu'une personne se porte caution pour l'acheteur, c'est-à-dire s'engage à payer sa dette à sa place s'il se trouve dans l'impossibilité de le faire.

Enfin, l'insertion d'une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de vente retardera le transfert de propriété du bien au jour du paiement intégral du prix. Ainsi, en cas d'impayé, il sera facile d'en obtenir la restitution.

#### **Recouvrer à l'amiable ses créances**

Si, malgré toutes les précautions prises, certains clients tardent à honorer leur dette, un certain nombre de démarches peuvent être accomplies avant de recourir à la justice. Tout d'abord, commencer par effectuer des relances téléphoniques fermes et régulières pour montrer au client sa détermination à être payé et à porter l'affaire au contentieux si besoin. Si ces relances restent infructueuses, adresser un ultimatum sous la forme très solennelle d'une mise en demeure, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou remise par un huissier de justice, peut se révéler efficace.

Et lorsque ces méthodes n'ont pas donné de résultat, reste à recourir à l'injonction de payer. Rapide, simple et peu coûteuse, cette procédure judiciaire permet d'obtenir facilement un titre exécutoire autorisant ensuite à faire procéder, si besoin, à la saisie des biens du débiteur défaillant.

## Réflexion 3 – Les retards de paiement se sont raccourcis

Durée : 30'



Source

### Travail à faire

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

1. Quelle est l'évolution récente des retards de paiement ?
2. Quelles sont les secteurs d'activité qui ont les délais de paiement les plus long ?
3. Quelles sont les entreprises qui payent le plus rapidement ?
4. Quel a été l'effet du Covid sur les trésoreries des entreprises ?
5. À quelle date la facturation électronique sera généralisée et quelle devrait en être la conséquence sur les délais de paiement ?
6. Quelle mesure a été prise par Bercy pour obliger les mauvais payeurs à changer de pratique ?
7. Quelles sont les entreprises visées ?

### Doc. 1 Les retards de paiement entre entreprises se sont raccourcis en 2021

Source : <https://www.capital.fr/>

Les retards de **paiement** entre entreprises en France se sont en moyenne raccourcis en 2021, tout en restant au-dessus de leur niveau d'avant la **crise sanitaire**, a rapporté mardi le cabinet spécialisé Altares.

Ces retards, qui mettent en péril la trésorerie des entreprises, ont connu un pic à 14 jours à l'été 2020 avant de retomber à 12,5 jours en moyenne tout au long de l'année 2021, détaille le cabinet. C'est mieux que la moyenne européenne de 13,6 jours mais moins bien que les 11,5 jours constatés au quatrième trimestre 2019.

En 2021, "le secteur de la restauration et les grandes entreprises affichent les délais les plus longs", avec des retards de respectivement 20,3 et 17,4 jours selon le communiqué d'Altares. Ces retards, qui mesurent la durée du dépassement de la limite légale de 60 jours pour le paiement inter-entreprises, étaient les plus courts dans la construction, avec 9,5 jours et l'industrie (10,1 jours). Plus l'entreprise est petite, plus elle paye vite. "On observe ainsi un écart de cinq jours de retard entre les structures de moins de 50 salariés et celles de plus de 1.000 salariés", selon Altares.

Si pour les petites entreprises, un retard de trois à quatre semaines est souvent le signe de "tensions de trésorerie", pour les grandes entreprises, les retards peuvent être liés à des processus de facturation excluant des anomalies d'écriture ou des documents incomplets", explique le cabinet.

La durée moyenne des retards est aussi différente selon les régions, la Bretagne et les Pays de la Loire étant les meilleurs élèves avec respectivement 9,8 et 10,3 jours, tandis que les plus mauvais payeurs se trouvent en Ile-de-France (17,3 jours) et en Corse (16 jours). "Le vaste plan de soutien aux entreprises de 230 milliards d'euros déployé pour faire face à la crise du Covid" a soutenu l'activité et "soulagé les trésoreries des entreprises" qui ont pu régler plus souvent leurs factures à temps, selon Thierry Million, le directeur d'Altares cité par le communiqué. Altares ajoute que l'obligation de passer à la facturation électronique, qui sera généralisée en 2026, pourrait permettre de réduire les délais.

### Doc. 2 Délais de paiements : Bercy épingle publiquement 40 entreprises

Source : *Les Echos* - 30 oct. 2023

Les retards ont un effet négatif sur la trésorerie, sur la compétitivité, voire, pour les entreprises les plus fragiles, sur leur existence, rappelle la DGCCRF. L'heure n'est plus à la menace mais aux sanctions. La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a décidé d'épingler publiquement plusieurs entreprises qui ne respectent pas les règles fixées par le Code du commerce en matière de délais de paiement.

Si la pratique anglo-saxonne du « name and shame » est une première à l'encontre des mauvais payeurs, ce n'est pas la première fois que la Répression des fraudes y recourt. Pendant l'été, pas moins de 14 influenceurs sur les réseaux sociaux avaient déjà été épinglés.

- **Effet négatif** : Mais cette fois-ci, la DGCCRF a sans doute voulu montrer que personne n'échappe à la loi imposant que les délais de paiement ne dépassent pas soixante jours à compter de la date de la facture, ou quarante-cinq jours fin de mois. Ces retards dans le règlement de factures sont « préjudiciables à la rentabilité des entreprises créancières parce qu'ils leur imposent d'obtenir des financements de court terme auprès de leur banque. Ces retards ont un effet négatif sur leur trésorerie, sur leur compétitivité, voire pour les plus fragiles d'entre elles sur leur existence », rappelle la DGCCRF. [...]
- **Veolia, plus mauvais élève** : Pour cinq entreprises, l'amende dépasse le million d'euros. C'est Veolia qui est le plus lourdement sanctionné avec une amende de 1,6 million d'euros. Le groupe est suivi de peu par Showroomprivé qui écope d'une amende de 1,3 million. Brico Dépôt et M6 Métropole Télévision doivent chacun régler une amende de 1,1 million d'euros et SFR Fibre SAS devra payer 1 million. Parmi les autres entreprises citées se retrouvent aussi bien des enseignes de luxe que des laboratoires ou des banques. Sont ainsi épinglées Gifi Diffusion (660.000 euros), Boiron (250.000 euros), Printemps (240.000 euros), la BRED (220.000 euros), McDonald's (200.000 euros), Edmond de Rothschild (100.000 euros) ou encore L'Oréal (90.000 euros).

## Réflexion 4 - Identifier les risques liés à l'exportation

Durée : 30'



Source

### Travail à faire

Après avoir lu le **document**, répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les principaux risques à l'international ?
2. Quels éléments économiques et politiques influencent le risque pays ?
3. En quoi le risque commercial de crédit se distingue-t-il du risque pays ?

### **Doc 1** La gestion du risque client à l'international

Pour les exportateurs, l'un des risques les 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 le risque pays et le risque commercial.

Le risque commercial se rapporte aux aspects spécifiques des transactions commerciales internationales, tandis que le risque pays englobe les facteurs plus larges liés à l'environnement dans lequel ces transactions ont lieu. Les entreprises internationales doivent prendre en compte ces deux types de risques pour gérer efficacement leurs opérations internationales.

#### 1. Risque pays

Il se rapporte aux facteurs politiques, économiques et sociaux spécifiques à un pays donné, qui peuvent avoir un impact sur les activités commerciales internationales.

- **Risque politique** : Les changements politiques, les guerres, les nationalisations, les troubles civils, les embargos et les sanctions économiques, peuvent perturber les opérations commerciales.
- **Risque de change** : Les fluctuations des taux de change peuvent affecter les revenus, les coûts et les marges bénéficiaires des entreprises internationales.
- **Risque de réglementation** : Les différences en matière de réglementation douanière, fiscale, de conformité et de propriété intellectuelle d'un pays à l'autre peuvent influencer la facilité de faire des affaires et les coûts associés.
- **Risque économique** : Les conditions économiques du pays, telles que l'inflation, la stabilité financière, la demande des consommateurs et la croissance économique, peuvent influencer la rentabilité et le succès des entreprises.
- **Risque de crédit pays** : Les entreprises peuvent courir le risque que les institutions financières du pays ne puissent pas effectuer des paiements ou que le pays fasse défaut sur sa dette, ce qui peut avoir des répercussions sur les activités commerciales.

#### 2. Risque commercial

Il concerne les dangers spécifiques qui peuvent survenir dans le cadre des activités commerciales internationales. Il est principalement lié aux transactions commerciales entre les entreprises.

- **Risque de crédit** : Le risque que l'acheteur n'honore pas ses engagements de paiement, ce qui peut entraîner des pertes financières pour le vendeur. Cela peut être dû à la solvabilité de l'acheteur, à sa capacité à payer ou à des retards de paiement.
- **Risque de qualité** : Le risque que les produits ou les services fournis ne répondent pas aux normes de qualité attendues, ce qui peut entraîner des problèmes de satisfaction du client, des retours de produits et une perte de réputation.
- **Litiges commerciaux** : Les désaccords ou les litiges entre les parties contractantes peuvent survenir en raison de différences dans les termes du contrat, des problèmes de livraison ou de qualité, et d'autres problèmes liés à la transaction commerciale.
- **Risque logistique** : Les problèmes liés au transport, tels que des retards, des pertes de marchandises ou des dommages, peuvent entraîner des coûts supplémentaires et des retards dans la livraison.
- **Risque de contrefaçon** : Les entreprises peuvent être confrontées au risque que leurs produits soient contrefaits sur les marchés étrangers, ce qui peut nuire à leur réputation et à leurs ventes.

## Réflexion 5 – Analyser la situation d'un pays

Durée : 30'



Source

### Travail à faire

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

1. Décrivez pourquoi les relations avec la Russie sont problématiques ?
2. Quelles sont les pratiques dont les entreprises doivent se méfier de la part des sociétés russe ?
3. Comment peuvent-elles s'en protéger ?
4. Quelle est la conséquence du fait que les assureurs crédit ont réduit leurs encours ?
5. Quelle est la conséquence de tous ces éléments ?
6. Quels organismes diffusent des informations sur les risques pays ?

### Doc. 1 Russie : le risque pays est très élevé

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

La situation actuelle, avec la guerre en Ukraine et les vagues successives de sanctions occidentales, a rendu encore plus difficiles les transactions internationales avec la Russie. Elles étaient déjà compliquées depuis le 17 mars 2014 (annexion de la Crimée), date de la première salve de sanctions de l'Union européenne (UE). Depuis, les sanctions se sont multipliées et côté russe, le gouvernement a durci les conditions d'accès au marché local par mesure de rétorsion.

En cette fin d'automne 2022, la situation ressemble de plus en plus à celle que l'on rencontre dans les transactions avec l'Iran : tellement de sanctions frappent le pays qu'il va devenir très difficile de les « détricoter » dans le cas d'un éventuel retour à la normale.

L'impact des sanctions sur les acteurs économiques russes devraient commencer par se faire sentir progressivement. De source locale, environ un tiers des entreprises souffrent de la baisse de la consommation locale, de défaut d'approvisionnement et également de manque de personnel suite à la mobilisation.

Depuis mars 2022, huit banques russes ont été déconnectées du système Swift. [...]

Attention : même si l'on constate un certain recul des impayés sur le marché domestique, conséquence, rappelons-le, d'une augmentation des paiements d'avance, on remarquait hélas de nombreux impayés à l'international, pour les rares exportateurs qui s'aventuraient toujours à travailler avec la Russie sans aucune garantie quelques semaines avant le début de l'intervention en Ukraine. Les entreprises russes ont souvent tendance à invoquer de faux litiges pour retarder le paiement. Le niveau des demandes de recouvrement sur la Russie émanant d'exportateurs prenant des risques inconsidérés pour faire du chiffre restait important avant cette crise.

Rappelons qu'au niveau mondial, crise ou pas, plus de 70 % des opérations commerciales avec la Russie se réalisaient par paiement d'avance ou au comptant. Localement, on approchait les 85 %. Dans la conjoncture actuelle, la Russie est classée 7/7 en risque de non-transfert par l'assureur-crédit Credendo.

Tous les assureurs crédits ont réduit drastiquement leurs encours sur ce pays dans les premiers mois ayant suivi le déclenchement de la guerre en Ukraine et les premières salves de sanctions occidentales.

Aussi, compte tenu de la crise ukrainienne et des sanctions économiques occidentales qu'elle a entraînées, compte tenu également du comportement médiocre des entreprises russes en matière de respect des délais de paiement et de la difficulté d'obtenir des informations financières fiables, la plus grande prudence s'impose.

### Doc. 2 Organismes à consulter pour obtenir des informations par pays

Plusieurs organismes fournissent des informations sur les risques à l'exportation par pays. Ces informations changer régulièrement et il est recommandé de surveiller régulièrement les évolutions dans ces pays.

- La **Direction générale du Trésor** fournit des informations sur les sanctions économiques internationales et les régimes de sanctions en vigueur.
- Le **Moci** fournit des fiches pays qui comprennent des études et des risques export accompagnés de la note de synthèse de l'expert pour tout savoir sur 114 marchés internationaux.
- La **Coface** fournit des études économiques et des évaluations de risques pays et sectoriels.
- **Bpifrance**: Bpifrance fournit des analyses Risques Pays que vous pouvez consulter et télécharger librement.
- L'**OCDE** fournit une classification des risques pays pour les crédits à l'exportation.

## Missions professionnelles

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Mission 1 – Gérer le risque client</b> |   |  |
| Durée : 1 h 15'                           |  <i>ou</i>  | Source   Excel  |

### L'entreprise

La société Erbioline est dirigée par Camille Berthod. Elle conçoit des parfums, déclinés en crèmes et savons qu'elle fait fabriquer à Grasse, (Var), pour les parfums et à Venise pour les crèmes et savons. Elle reçoit les produits transformés et assure l'emballage et le packaging. Son activité est donc la suivante : achats-ventes de parfums, savons et crèmes, d'accessoires : rouges à lèvres, brosses..., création de parfums personnalisés et d'ambiance olfactive pour l'évènementiel.

### Contexte professionnel

La société vient de faire face à un impayé de la société Belagio qui est un client important de l'entreprise. Cette dernière a demandé un rééchelonnement de sa dette avec un paiement en 3 fois : fin mars, fin avril et fin mai.

À la suite de cet incident de paiement M<sup>me</sup> Berthod craint que cette situation se reproduise. Elle vous demande de faire un diagnostic du risque client de l'entreprise.

M<sup>me</sup> Berthod vous remet, le 31 mars, l'échéancier des ventes à crédit réalisées depuis le 1<sup>er</sup> janvier (**document**). Attention les ventes au comptant n'y apparaissent pas.

### Travail à faire

Analysez les données au 31 mars qui vous sont remise dans le fichier Excel et remettez votre analyse à M<sup>me</sup> Berthod sous la forme d'une note d'information qui fera ressortir entre autres les informations suivantes :

- le montant des impayés en valeur et en pourcentage des ventes totales facturées ;
- le nombre de factures impayés en valeur et en pourcentage des ventes totales facturées ;
- la répartition des impayés par client.

Par ailleurs, Les impayés ont mis l'entreprise en difficulté. Pour y faire face, M<sup>me</sup> Berthod a négocié avec la banque une autorisation de découvert dont le montant maximum est fixé à 15 000 €. À ce jour l'entreprise a utilisé ce droit à hauteur de 10 000 € sur une période de 20 jours. La banque facture des intérêts bancaires de 15 %, Les frais de dossier pour l'autorisation de découvert sont de 50 €.

Par ailleurs, elle a passé 2 jours (14 heures) à gérer les impayés et à rencontrer le banquier (son salaire brut est de 2 300 €, les charges patronales de 60 %).

### Travail à faire

Calculez le coût du découvert bancaire induit par les impayés.

Un magasin de Lyon a contacté l'entreprise pour un achat important de parfums. Le montant du marché avoisinerait les 8 000 €.

Ce client potentiel est la société Belamy. À la suite d'une recherche sur le site société.com vous avez obtenus des documents financiers concernant l'entreprise que vous avez retraité pour obtenir le bilan fonctionnel et le compte de résultat.

Avant de signer le contrat M<sup>me</sup> Berthod vous demande comment elle peut se prémunir contre les risques d'impayés en général et vis-à-vis de ce client en particulier

### Travail à faire

Expliquez dans une note à l'attention de M<sup>me</sup> Berthod comment l'entreprise peut se protéger contre les risques d'impayés des clients.

**Doc.** : Échéancier des factures

| N°     | Nom         | Date    | N° fac | Montant    | Échéance | Mode règlement | Date règlement | Montant    |
|--------|-------------|---------|--------|------------|----------|----------------|----------------|------------|
| 411009 | Begonia     | 02-janv | 182    | 1 432,00 € | 01-févr  | chèque         | 01-févr        | 1 432,00 € |
| 411001 | Belagio     | 03-janv | 183    | 2 120,00 € | 02-févr  | Virement       | 02-févr        | 2 120,00 € |
| 411003 | Decagone    | 05-janv | 184    | 3 256,00 € | 04-févr  | chèque         | 04-févr        | 3 256,00 € |
| 411005 | Montrand    | 06-janv | 185    | 980,00 €   | 05-févr  | chèque         | 05-févr        | 980,00 €   |
| 411020 | Brocio      | 08-janv | 186    | 1 210,00 € | 07-févr  | chèque         | 07-févr        |            |
| 411013 | Cervin      | 10-janv | 187    | 2 470,00 € | 09-févr  | chèque         | 09-févr        | 2 470,00 € |
| 411014 | Hilt-Wave   | 12-janv | 188    | 830,00 €   | 11-févr  | Virement       | 11-févr        | 830,00 €   |
| 411009 | Begonia     | 13-janv | 189    | 3 220,00 € | 12-févr  | chèque         | 12-févr        | 3 220,00 € |
| 411008 | Harrids     | 15-janv | 190    | 4 260,00 € | 14-févr  | Virement       | 14-févr        |            |
| 411011 | Fornel      | 16-janv | 191    | 6 840,00 € | 15-févr  | Virement       | 15-févr        | 6 840,00 € |
| 411015 | Cerona      | 20-janv | 192    | 2 100,00 € | 19-févr  | chèque         | 19-févr        | 2 100,00 € |
| 411009 | Begonia     | 21-janv | 193    | 830,00 €   | 20-févr  | chèque         | 20-févr        |            |
| 411019 | Bourdin     | 21-janv | 194    | 650,00 €   | 20-févr  | chèque         | 20-févr        | 650,00 €   |
| 411015 | Cerona      | 23-janv | 195    | 1 370,00 € | 22-févr  | Virement       | 22-févr        | 1 370,00 € |
| 411020 | Brocio      | 25-janv | 196    | 980,00 €   | 24-févr  | chèque         | 24-févr        | 980,00 €   |
| 411021 | Ciaoti      | 26-janv | 197    | 2 340,00 € | 25-févr  | Virement       | 25-févr        | 2 340,00 € |
| 411017 | Rubyss      | 27-janv | 199    | 1 890,00 € | 26-févr  | chèque         | 26-févr        | 1 890,00 € |
| 411016 | Ratte       | 27-janv | 198    | 1 020,00 € | 26-févr  | Virement       | 26-févr        | 1 020,00 € |
| 411018 | Doussor     | 29-janv | 200    | 2 410,00 € | 28-févr  | chèque         | 28-févr        | 2 410,00 € |
| 411001 | Belagio     | 01-févr | 201    | 3 500,00 € | 03-mars  | Virement       | 03-mars        | 3 500,00 € |
| 411002 | Berthier    | 02-févr | 202    | 2 400,00 € | 04-mars  | Virement       | 04-mars        | 2 400,00 € |
| 411004 | Trésidium   | 05-févr | 203    | 1 850,00 € | 07-mars  | Virement       | 07-mars        | 1 850,00 € |
| 411005 | Montrand    | 06-févr | 204    | 1 990,00 € | 08-mars  | chèque         | 08-mars        | 1 990,00 € |
| 411010 | Pullunivers | 08-févr | 206    | 2 200,00 € | 10-mars  | chèque         | 10-mars        | 2 200,00 € |
| 411012 | Belaine     | 08-févr | 205    | 1 450,00 € | 10-mars  | chèque         | 10-mars        | 1 450,00 € |
| 411021 | Ciaoti      | 12-févr | 207    | 1 450,00 € | 14-mars  | chèque         | 14-mars        | 1 450,00 € |
| 411003 | Decagone    | 15-févr | 208    | 2 370,00 € | 17-mars  | chèque         | 17-mars        | 2 370,00 € |
| 411007 | Brix-Knit   | 17-févr | 209    | 1 925,00 € | 19-mars  | Virement       | 19-mars        | 1 925,00 € |
| 411006 | Tricotspot  | 20-févr | 210    | 2 410,00 € | 22-mars  | chèque         | 22-mars        | 2 410,00 € |
| 411001 | Belagio     | 25-févr | 211    | 4 580,00 € | 27-mars  | Virement       |                |            |
| 411002 | Berthier    | 26-févr | 212    | 2 100,00 € | 28-mars  | Virement       | 28-mars        | 2 100,00 € |
| 411008 | Harrids     | 28-févr | 213    | 1 830,00 € | 30-mars  | Virement       | 30-mars        | 1 830,00 € |
| 411005 | Montrand    | 01-mars | 214    | 2 320,00 € | 31-mars  | chèque         | 31-mars        | 2 320,00 € |
| 411010 | Pullunivers | 02-mars | 215    | 2 400,00 € | 01-avr   | chèque         | 01-avr         | 2 400,00 € |
| 411011 | Fornel      | 05-mars | 216    | 1 580,00 € | 04-avr   | chèque         | 04-avr         | 1 580,00 € |
| 411021 | Ciaoti      | 08-mars | 217    | 1 810,00 € | 07-avr   | chèque         | 07-avr         | 1 810,00 € |
| 411003 | Decagone    | 12-mars | 218    | 2 140,00 € | 11-avr   | chèque         | 11-avr         | 2 140,00 € |
| 411006 | Tricotspot  | 15-mars | 219    | 3 220,00 € | 14-avr   | chèque         | 14-avr         | 3 220,00 € |
| 411001 | Belagio     | 15-mars | 220    | 4 510,00 € | 14-avr   | Virement       |                |            |
| 411002 | Berthier    | 17-mars | 221    | 3 840,00 € | 16-avr   | Virement       | 16-avr         | 3 840,00 € |
| 411005 | Montrand    | 19-mars | 222    | 1 950,00 € | 18-avr   | chèque         |                |            |
| 411010 | Pullunivers | 20-mars | 223    | 2 420,00 € | 19-avr   | chèque         | 19-avr         | 2 420,00 € |
| 411021 | Ciaoti      | 21-mars | 224    | 3 830,00 € | 20-avr   | chèque         | 20-avr         | 3 830,00 € |
| 411003 | Decagone    | 26-mars | 225    | 3 730,00 € | 25-avr   | chèque         |                |            |
| 411006 | Tricotspot  | 28-mars | 226    | 2 410,00 € | 27-avr   | chèque         | 27-avr         | 2 410,00 € |

|                                      |  |   |
|--------------------------------------|--|---|
| <b>Mission 2 – Évaluer un client</b> |  |  |
| Durée : 1 h                          |  ou  | <b>Source   Excel</b>   |

## Contexte professionnel

La société Belami a contacté l'entreprise pour un achat important de parfums. Le montant du marché avoisinerait les 8 000 €. À la suite d'une recherche sur le site [www.société.com](http://www.société.com) vous avez obtenu des documents financiers concernant l'entreprise que vous avez retraité pour obtenir le bilan fonctionnel et le compte de résultat.

## Travail à faire

- Analysez les documents comptables qui vous ont été remis (**document 1**) en vous aidant des grilles de calcul (**document 2**).
- Faites un compte rendu de votre analyse à M<sup>me</sup> Berthod.

## Doc. 1 Documents financiers société Belami

| Bilan fonctionnel Belami |                  |                  |                              |                  |                  |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------------------|------------------|------------------|
| Actif                    | N                | N-1              | Passif                       | N                | N-1              |
| <b>Immobilisations</b>   |                  |                  | <b>Capitaux</b>              |                  |                  |
| Incorporelles            | 15 370 €         | 23 530 €         | Capitaux propres             | 195 310 €        | 172 000 €        |
| Corporelles              | 262 650 €        | 210 380 €        | Amortis. dépréciations actif | 46 890 €         | 42 650 €         |
| Financières              | 22 310 €         | 18 560 €         | <b>Dettes financières</b>    |                  |                  |
|                          |                  |                  | Emprunts à long terme        | 22 300 €         | 25 400 €         |
| <b>Sous total 1</b>      | <b>286 330 €</b> | <b>252 470 €</b> | <b>Sous total 1</b>          | <b>264 500 €</b> | <b>240 050 €</b> |
| <b>Exploitation</b>      |                  |                  | <b>Exploitation</b>          |                  |                  |
| Stocks                   | 26 870 €         | 32 890 €         | Dettes fournisseurs          | 79 800 €         | 90 840 €         |
| Créances clients         | 68 210 €         | 70 520 €         | Dettes fiscales et sociales  | 28 800 €         | 30 400 €         |
| <b>Hors exploitation</b> |                  |                  | <b>Hors exploitation</b>     |                  |                  |
| Créances diverses        | 9 870 €          | 8 210 €          | Dettes diverses              | 14 600 €         | 29 900 €         |
| VMP                      | 6 200 €          | 12 500 €         | Dettes sur immobilisations   | 28 540 €         | 12 960 €         |
| Ch. constatées d'avance  | 2 560 €          | 4 210 €          | Prod. constatés d'avance     | 2 300 €          | 2 150 €          |
| <b>Sous total 2</b>      | <b>113 710 €</b> | <b>128 330 €</b> | <b>Sous total 2</b>          | <b>154 040 €</b> | <b>166 250 €</b> |
| Disponibilités           | 4 500 €          | 25 500 €         | Découvert                    | 0                | 0                |
| <b>Sous total 3</b>      | <b>4 500 €</b>   | <b>25 500 €</b>  | <b>Sous total 3</b>          | <b>0</b>         | <b>0</b>         |
| <b>Totaux</b>            | <b>418 540 €</b> | <b>406 300 €</b> | <b>Totaux</b>                | <b>418 540 €</b> | <b>406 300 €</b> |

La TVA applicable est de 20 %

| Compte de résultat Belami       |                    |                    |                                |                    |                    |
|---------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|--------------------|
| Comptes                         | N                  | N-1                | Comptes                        | N                  | N-1                |
| Var stock marchandises          | 8 700 €            | 18 600 €           | Ventes de marchandises         | 2 450 230 €        | 2 253 000 €        |
| Essences Energie                | 42 910 €           | 52 420 €           | Produits de participation      | 10 450 €           | 8 530 €            |
| Achat marchandises              | 1 276 000 €        | 1 395 000 €        | Reprise sur amortissement      | 15 800 €           | 11 200 €           |
| Locations                       | 48 940 €           | 52 970 €           | Produit cession éléments actif | 24 800 €           | 12 300 €           |
| Frais de transport              | 26 800 €           | 24 900 €           |                                |                    |                    |
| Téléphone                       | 12 300 €           | 10 200 €           |                                |                    |                    |
| Impôts et taxes                 | 42 800 €           | 35 900 €           |                                |                    |                    |
| Salaires                        | 825 900 €          | 847 900 €          |                                |                    |                    |
| Intérêts bancaires              | 2 800 €            | 4 200 €            |                                |                    |                    |
| Charges exceptionnelles         | 5 200 €            | 3 200 €            |                                |                    |                    |
| Val. Cptable élément actif cédé | 25 000 €           | 14 000 €           |                                |                    |                    |
| Dot amortissement               | 32 600 €           | 35 970 €           |                                |                    |                    |
| <b>Total</b>                    | <b>2 349 950 €</b> | <b>2 495 260 €</b> | <b>Total</b>                   | <b>2 501 280 €</b> | <b>2 285 030 €</b> |
| Résultat                        | 151 330 €          | -210 230 €         |                                |                    |                    |
| <b>Total</b>                    | <b>2 501 280 €</b> | <b>2 285 030 €</b> | <b>Total</b>                   | <b>2 501 280 €</b> | <b>2 285 030 €</b> |

**Doc. 2** Grille d'analyse financière

|            | N | N-1 | Écart |
|------------|---|-----|-------|
| FRNG       |   |     |       |
| BFR total  |   |     |       |
| Trésorerie |   |     |       |

| Ratios                   |   |     |         |                              |   |     |
|--------------------------|---|-----|---------|------------------------------|---|-----|
| Comptes                  | N | N-1 | N-2     | Ratios                       | N | N-1 |
| Capitaux propres         |   |     |         | Couverture immobilisation    |   |     |
| Amortissement            |   |     |         | Couverture capitaux investis |   |     |
| Dettes financières       |   |     |         | Taux endettement             |   |     |
| Stocks                   |   |     | 9 600 € |                              |   |     |
| Variation stock          |   |     |         |                              |   |     |
| Achats HT                |   |     |         | Durée stockage               |   |     |
| Achats TTC               |   |     |         |                              |   |     |
| Créances fournisseur TTC |   |     |         | Crédit fournisseur           |   |     |
| Créances clients TTC     |   |     |         |                              |   |     |
| Ventes TTC               |   |     |         | Crédit client                |   |     |

| Critères d'évaluation  | Barème           |                  | Résultats | Notes |
|--|------------------|------------------|-----------|-------|
| FRNG   | Positif = 2      | Négatif = 0      |           |       |
| BFR total  | FR > BFR = 2     | FR < BFR = 0     |           |       |
| Trésorerie   | Positive = 5     | Négative = 0     |           |       |
| Couverture des immobilisations   | > à 100 % = 2    | < à 100 % = 0    |           |       |
| Couverture capitaux investis   | > à 100 % = 3    | < à 100 % = 0    |           |       |
| Taux d'endettement   | < à 100 % = 3    | > à 100 % = 0    |           |       |
| Durée du stockage  | < à 30 jours = 2 | > à 30 jours = 0 |           |       |
| Crédit fournisseur   | < à 30 jours = 0 | > à 30 jours = 3 |           |       |
| Crédit client  | < à 30 jours = 3 | > à 30 jours = 0 |           |       |
| Crédit client / crédit frs   | clt > frs = 5    | clt > frs = 0    |           |       |
| Évolution du CA  | Positif = 5      | Négatif = 0      |           |       |
| Rentabilité 1 (Résultat / CA)  | > 10 % = 5       | < 10 % = 0       |           |       |
| Rentabilité 2 (Résultat / capitaux propres)  | > 5 % = 2        | < 5 % = 0        |           |       |
| <b>Note</b>  |                  |                  |           |       |
| <b>Niveau de risque : &lt; 20 = fort ; entre 20 et 40 = Moyen ; &gt; 40 = fort</b> |                  |                  |           |       |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Mission 3 – Comparer le coût de l'assurance-crédit et de l'affacturage</b> |  |  |
| Durée : 30'   |  ou  | Source  |

### Contexte professionnel

À la suite d'un travail précédent, M<sup>me</sup> Berthod a consulté une société d'affacturage (Factor Plus) et une société d'assurance-crédit (Assurance Horizon PME). La société vient de recevoir leurs propositions commerciales (**documents 1 et 2**).

- Le chiffre d'affaires de la société Erbioline est de 1 450 230 € HT par an.
- Après une étude de la solvabilité des clients, M<sup>me</sup> Berthod estime que les clients à surveiller représentent 60 % du chiffre d'affaires (affacturage et assurance-crédit).
- La durée moyenne du crédit client est de 36 jours.

### Travail à faire

Évaluez le coût des 2 solutions à l'année et faites part de votre avis à M<sup>me</sup> Berthod.

#### **Doc. 1** Proposition commerciale d'une société d'affacturage

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Factor plus</b><br/>23 rue d'Alésia<br/>75002 Paris<br/>Tél. : 01 74 88 xx xx</p>  | <p><b>Proposition de contrat<br/>Erbiline</b></p> |
| <p>Éléments de calcul de la proposition commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiffre d'affaires annuel : <b>1 450 230 €</b></li> <li>• Part du chiffre d'affaires confié à Factor Plus : 60 %</li> </ul> <p>1. <b>Commission d'affacturage</b> : calculé sur le chiffre d'affaires annuel confié.<br/>Le taux de commission d'affacturage sera de <b>1,2 %</b> (taux calculé à partir des spécificités de votre secteur d'activité, du montant moyen de vos contrats, de la qualité de vos clients et du chiffre d'affaires que vous nous confiez).</p> <p>2. <b>Commission de financement</b> : calculée sur le chiffre d'affaires que vous nous confiez et sur la durée du crédit moyen de vos clients (36 jours).<br/>Le taux de commission de financement sera de <b>2,8 %</b> (taux égal au taux EURIBOR majoré du taux Factor plus).</p> <p>3. <b>Frais annexes</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais de dossiers, création contrat, demande de garantie : 100 €</li> <li>• Abonnements à nos services Internet 40 € par mois.</li> </ul> |   |

#### **Doc. 2** Proposition commerciale d'une société d'assurance-crédit

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Assurance<br/>Horizon PME</b><br/>25 rue Camille-Claudé<br/>74000 Paris</p>  | <p><b>Proposition commerciale<br/>Assurance-crédit client</b></p> |
| <p><b>Notre proposition assurance-crédit : TPE</b></p>   |   |
| <p>Votre entreprise vend à des clients français, votre chiffre d'affaires est d'environ 1 450 000 €, vos encours clients sont d'environ 70 K€ pour une cinquantaine de clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Coût assurance-crédit : 0,21 %</b> du chiffre d'affaires que vous souhaitez assurer.</li> <li>• <b>Pourcentage chiffre d'affaires assuré : 60 % ; Pourcentage impayé : 7 %.</b></li> <li>• <b>Remboursement</b> : Indemnisation sous <b>45 jours</b> ; quotité maximum de <b>90 % du montant HT.</b></li> </ul> |   |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Mission 4 – Mettre en place des procédures de relance</b> |   |  |
| Durée : 1 h  |  <i>ou</i>  | Source  |

## L'entreprise

La société SI-Tech est implantée à Bordeaux. Elle a été créée par M. Larrieux et emploie 12 salariés. Elle est spécialisée dans la création, la vente et la maintenance de solutions informatiques clé en main (matériels, logiciels et réseaux). Par ailleurs, elle assure des formations professionnelles.

## Contexte professionnel

La société travaille essentiellement avec des professionnels et le risque clients n'a jamais été un souci pour l'entreprise. Mais depuis quelques temps, plusieurs factures sont revenues impayées et M. Larrieux a dû s'occuper personnellement de ces clients pour faire rentrer l'argent. Il y a consacré beaucoup de temps et a tout géré par téléphone.

À ce jour, il n'existe pas de procédure de relance. M. Larrieux souhaite mettre en place une procédure de relance graduée des clients en retard de paiement.

## Travail à faire

1. Concevez cette procédure de relance client et proposez les documents correspondants.
2. Concevez sous Excel un tableau qui permette de suivre les relances clients.

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Mission 5 – Analyser un marché à l'export</b> |   | <br><b>Signaux Girault</b> |
| Durée : 50'                                      | <br>ou | Source  |

## L'entreprise

Signaux Girault a été conçue par M<sup>me</sup> Girault. La société conçoit des systèmes d'affichage et de signalisation lumineux qui intègrent des technologies LED dans des panneaux lumineux. Elle est située à Lons Le Saunier et emploie 41 salariés répartis dans trois divisions : enseigne, signalisation, sécurité.

- La division **enseignes** conçoit des enseignes lumineuses publicitaires ;
- La division **signalisation** crée et produit des panneaux routiers ;
- La division **sécurité** produit des systèmes de signalisations lumineux de sécurité.

## Contexte professionnel

La société envisage à terme d'ouvrir un centre de production en Asie pour profiter de coûts de production intéressants et pour prendre pied dans une partie du monde en fort développement. Dans un premier temps il est envisagé de participer à des salons professionnels.

M<sup>me</sup> 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 communication. 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 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 l'appréciation des risques concernant les entreprises thaïlandaises. M<sup>me</sup> Girault vous demande de réaliser une synthèse sur ce marché.

## Travail à faire

1. Présentez les différents risques (prospection, pays, transport, commercial, change) pour une PME française exportant en Thaïlande à l'aide des **documents 1 à 3**.

Un conseiller en investissement de la CCI du Jura a évoqué la possibilité de s'implanter dans un pays limitrophe de la Thaïlande, le Cambodge, le Laos ou le Vietnam.

2. Réaliser une étude comparative des risques pays et commerciaux sur ces 4 options d'investissement et indiquez le pays qui vous semble présenter la meilleure sécurité (**document 4**).

## **Doc. 1** La Thaïlande un dragon d'avenir en Asie

Source : <https://www.businessfrance.fr>

Le dragon thaïlandais des années 90, qui a vu son PIB doubler en moins d'une décennie, est devenu une économie à revenu intermédiaire avec un taux de croissance plus modéré autour de 3 à 4 % par an. Cependant, comme pour tous les pays de la planète, les années 2020 et 2021 ont été marquées par la pandémie.

Soumise à des évolutions complexes et profondes, et engagée dans quatre transitions politique, démographique, géostratégique et économique, la Thaïlande ambitionne de rejoindre les économies développées. Économie majeure de l'ASEAN, la Thaïlande est entrée dans une phase de transition vers une « Thaïlande 4.0 ». Il s'agit de la politique volontariste du gouvernement visant à transformer l'économie thaïlandaise en une économie à valeur ajoutée plus élevée et innovante, afin d'échapper à « l'écueil des pays à revenu intermédiaire ».

Pour réussir sa mutation, la Thaïlande dispose de nombreux atouts, à commencer par ses richesses naturelles et sa situation géographique au cœur de l'ASEAN. Si l'on ajoute à cela de bonnes infrastructures, un savoir-faire manufacturier indéniable, un environnement des affaires globalement attractif et un marché de taille conséquente, la deuxième économie de l'ASEAN a tout pour attirer les entreprises françaises, que ce soit pour son marché domestique ou pour rayonner dans la zone.

## Doc. 2 Risque pays Thaïlande

Source : <https://coface.com> (Octobre 2023)

### POINTS FORTS

- Carrefour régional, longues façades maritimes, proximité des marchés asiatiques à croissance rapide
- Richesse des ressources agricoles (caoutchouc naturel, riz et canne à sucre)
- Exportations diversifiées : tourisme, machines, véhicules et pièces automobiles, composants électroniques, produits agroalimentaires, poissons et crustacés
- Banques commerciales bien capitalisées avec un niveau élevé de provisions pour pertes sur créances

### POINTS FAIBLES

- Infrastructures inadéquates
- Vieillesse de la population et pénurie de main-d'œuvre qualifiée
- Situation politique incertaine ; antagonisme entre les populations rurales et urbaines
- Forte perception de la corruption et économie parallèle importante
- Niveau d'endettement élevé des ménages



## Doc. 3 Appréciation du risque COFACE

Travailler avec la Thaïlande peut être fructueux, mais il est crucial pour les entreprises exportatrices d'évaluer soigneusement ces risques et de mettre en place des stratégies pour les gérer.

- **Restrictions sur la propriété étrangère** : En Thaïlande, il existe des limitations sur la détention d'actions par des étrangers dans certaines industries. Par exemple, dans certains secteurs, les étrangers ne peuvent pas détenir plus de **49 %** des parts d'une société. Seules les entreprises bénéficiant d'une **licence étrangère d'exploitation (Foreign Business Licence, FBL)** peuvent dépasser cette limite.
- **Risques politiques et juridiques** : La Thaïlande a connu des périodes d'instabilité politique et de coups d'État. Les entreprises doivent surveiller les développements politiques et comprendre les risques liés à l'incertitude juridique et à la corruption.
- **Contraintes logistiques et culturelles** : L'éloignement géographique peut entraîner des défis logistiques et de transport. De plus, il est essentiel de comprendre la culture locale pour éviter tout malentendu ou décalage culturel.
- **Fluctuations monétaires et taux de change** : Les variations du taux de change peuvent affecter les coûts d'exportation et les revenus. Les entreprises doivent gérer ces risques en utilisant des stratégies telles que la couverture de change.
- **Contrefaçon et atteinte à la réputation** : La contrefaçon est un problème potentiel en Thaïlande. Les entreprises doivent protéger leur propriété intellectuelle et surveiller leur réputation sur le marché local.

## Doc. 4 Comparateur de risques par pays de la Coface

Le site internet de la Coface propose un comparateur de risques par pays dans le volet étude économique.

Activez la page et activez le comparateur de pays puis paramétrez les pays et cliquez sur le bouton **Comparer**.

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Mission 6 – Couvrir le risques pays et commercial</b> |  |  |
| Durée : 50'  |  ou | Source  |

## Contexte professionnel

M<sup>me</sup> Girault et le directeur commercial reviennent d'un voyage professionnel à Bangkok (Thaïlande) où ils ont noué des contacts à l'occasion d'un salon consacré aux technologies de la communication. 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**.

3. 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 chaînes 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](#).

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

Source : <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.

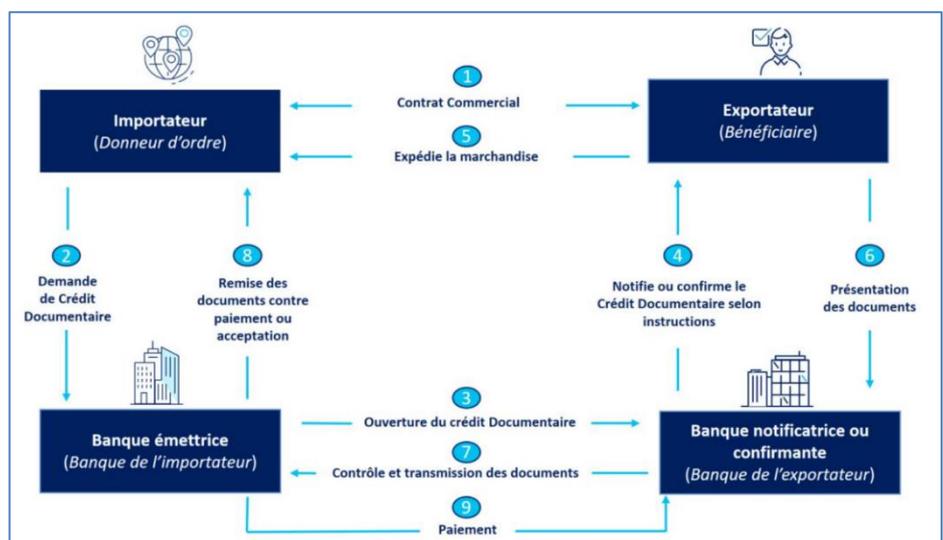
Le crédit documentaire est utilisé lorsque les **montants de la transaction sont très importants** ou lorsqu'une des parties possède des doutes sur la moralité ou la solvabilité de l'autre. De cette manière, il permet de sécuriser les transactions à l'international et constitue une **garantie pour l'exportateur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



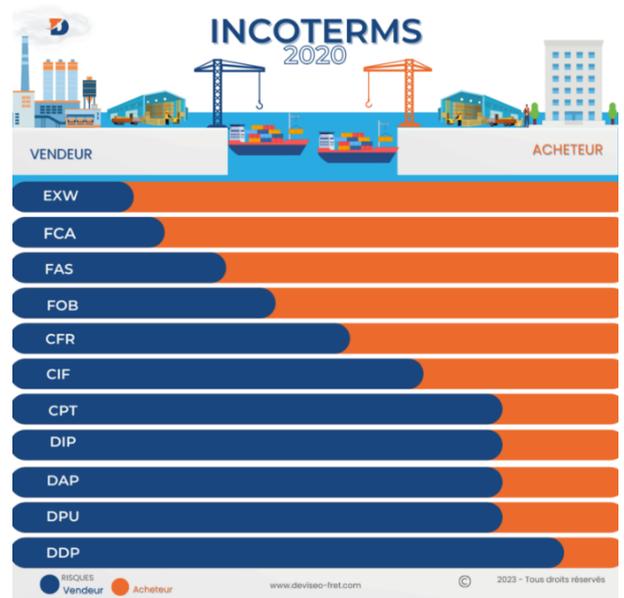
## Doc. 4 Les incoterms

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) entraîne 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'arrivée, 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.

## Ressources

### 1. Identifier les risques clients

#### 1.1. Retards de paiement et impayés

Les **retards de paiement** et les **impayés** peuvent avoir de graves conséquences sur la trésorerie de l'entreprise et sur son image.

- Un **retard de paiement** peut entraîner un découvert bancaire et des agios proportionnels au montant et à la durée du découvert. Si le découvert bancaire n'est pas autorisé, il peut conduire à une inscription au registre de la Banque de France. Il peut enfin bloquer les règlements des fournisseurs et nuire à l'image de l'entreprise.
- Un **impayé** est une perte sèche pour l'entreprise qui doit être compensé par un accroissement du chiffre d'affaires (*si l'entreprise réalise une marge bénéficiaire de 5 % sur ses ventes, un impayé de 10 000 € devra être compensé par une vente 200 000 €*). Ces conséquences peuvent être graves et dans les cas extrêmes, conduire à une cessation de paiement et un dépôt de bilan.

#### 1.2. Le coût d'un retard de paiement

Un retard de paiement représente un coût pour l'entreprise.

- Le crédit client doit être avancé par l'entreprise et il accroît le besoin en fonds de roulement. Ce montant peut être empruntés. Il représente une charge financière. Formule de calcul des agios = *Intérêt* + frais de dossier.
- Il faut y ajouter le temps consacré à relancer le client qui correspond à un coût salarial.

**Exemple** : un client paie 8 000 € avec 40 jours de retard. L'attaché de gestion a réalisé 3 relances qui lui ont pris 15 minutes chacune (salaire brut : 1 800 € pour 151,67 h ; charges patronales 55 %). Taux d'intérêt : 15 %.

- *Intérêt* =  $8\,000 \times 15\% \times 40/360 = 133,33 \text{ €}$ .

- *Coût attaché de gestion* =  $3 \times 15' = 45' = 0,75 \text{ heure} \Rightarrow 1\,800 \times 1,55 = 2\,790 / 151,67 \times 0,75 = 13,79 \text{ €}$ .

- *Coût total* =  $133,33 + 13,79 \text{ €} = 147,12 \text{ €}$ .

#### 1.3. les solutions à mettre en œuvre

L'entreprise doit anticiper ces problèmes par :

- une **sélection rigoureuse** des clients et une collecte d'informations pertinentes sur leur solvabilité et leur situation financière. Il est préférable de renoncer à une vente plutôt que de signer un contrat risqué.
- une **dilution des risques en diversifiant le portefeuille client** pour ne pas être dépendant d'un seul client dont la défaillance serait catastrophique pour l'entreprise.
- un **suivi rigoureux des règlements** et la mise en place des procédures de relances rapides dès qu'un retard de paiement est diagnostiqué.
- une **couverture du risque** par une assurance-crédit ou par l'affacturage.

### 2. Collecter des informations sur un client

|         | Sources                      | Informations  |
|---------|------------------------------|---|
| Interne | Commerciaux                  | Il est au contact du client et peut connaître ses qualités, son sérieux, les rumeurs, etc. Attention, lorsqu'il est commissionné sur les ventes, son avis peut être altéré par l'envie de conclure pour percevoir son intéressement.  |
|         | Service comptable            | Il suit les règlements des clients et possède des informations pertinentes sur leurs fiabilités. Il doit être consulté pour les contrats importants et il peut bloquer les clients qui présentent un risque élevé notamment sur le PGI ou le logiciel commercial.   |
| Externe | Client                       | Pour les contrats importants ou risqués, l'entreprise peut demander au client ses données financières (bilan, compte de résultat...) et il est possible de l'interroger sur sa situation commerciale, ses projets... Ces discussions permettent d'évaluer son ouverture, sa transparence et son sérieux.  |
|         | Infogreffe.fr<br>Société.com | Les sociétés ont l'obligation de publier leurs comptes : bilan, compte de résultat... (sauf les entreprises individuelles). Ces documents peuvent être achetés auprès des greffes des tribunaux de commerce (10 à 20 €). L'entreprise peut alors réaliser l'analyse financière des données.   |
|         | Banque                       | La banque de la société peut vérifier auprès de la Banque de France si son client a connu des problèmes (dépôt de bilan, impayés). Certaines banques assurent une surveillance des clients et peuvent transmettre des alertes à leur client en cas d'évolutions négatives ou positives.   |
|         | Sociétés spécialisées        | Des entreprises spécialisées ( <i>Altarex, Coface, Creditsafe...</i> ), réalisent des <b>enquêtes de solvabilité</b> en centralisant des centaines de données provenant d'informations officielles (informations légales, Infogreffe, Urssaf, Insee, Inpi...) et des données privées (agences de recouvrement, banques, assurances...). Ces informations sont traitées par des professionnels qui attribuent une note de solvabilité et rédigent des analyses sur les clients étudiés. Ces informations sont ensuite vendues. (Prévoir entre 50 et 400 euros HT selon le degré d'analyse souhaité). |
|         | Internet                     | L'entreprise peut obtenir de nombreuses informations en surveillant les comptes des clients sur les réseaux sociaux, en visitant les forums de discussion, en programmant des veilles numériques, en lisant la presse économique et professionnelle.  |

### 3. Analyser la situation financière d'un client

L'analyse financière d'un bilan et d'un compte de résultat prend du temps. Elle est réservée aux clients clés qui représentent un chiffre d'affaires important et donc un risque élevé pour l'entreprise. Ces documents peuvent être obtenus directement auprès du client ou sur des sites spécialisés ([www.infogrefe.fr](http://www.infogrefe.fr) ou [www.societe.com](http://www.societe.com)).

#### 3.1. L'analyse du bilan

Le bilan permet de connaître la structure financière de l'entreprise, son financement, son endettement et son évolutions. L'analyse est réalisée à partir d'un bilan comptable retraité (**bilan fonctionnel**). Il regroupe les postes en fonction des cycles d'investissement, de financement et d'exploitation (*le retraitement du bilan comptable en bilan fonctionnel est abordé de façon approfondie dans le domaine D4 - Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME*).

- Le bilan fonctionnel

| Bilan                         |                  |                  |                                       |                  |                  |
|-------------------------------|------------------|------------------|---------------------------------------|------------------|------------------|
| ACTIF                         | N                | N-1              | PASSIF                                | N                | N-1              |
| <b>Immobilisations</b>        |                  |                  | <b>Capitaux</b>                       |                  |                  |
| Immobilisations incorporelles | 42 500 €         | 32 000 €         | Capitaux propres                      | 124 000 €        | 145 000 €        |
| Immobilisations corporelles   | 143 500 €        | 134 000 €        | Amortissements et dépréciations actif | 25 400 €         | 16 800 €         |
| Immobilisations financières   | 10 000 €         | 5 000 €          | <b>Dettes financières</b>             |                  |                  |
|                               |                  |                  | Emprunts à long terme                 | 52 000 €         | 38 000 €         |
| <b>Emplois durables</b>       | <b>196 000 €</b> | <b>171 000 €</b> | <b>Ressources durables</b>            | <b>201 400 €</b> | <b>199 800 €</b> |
| Stocks                        | 36 900 €         | 28 200 €         | Dettes fournisseurs                   | 112 000 €        | 85 000 €         |
| Créances clients              | 128 000 €        | 93 800 €         | Dettes fiscales et sociales           | 38 000 €         | 35 000 €         |
| Créances diverses             | 8 000 €          | 29 500 €         | Dettes diverses                       | 28 000 €         | 35 000 €         |
| VMP                           | 8 000 €          | 15 000 €         | Dettes sur immobilisations            | 2 500 €          | 8 600 €          |
| Charges constatées d'avance   | 800 €            | 1 100 €          | Produits constatés d'avance           | 300 €            | 700 €            |
| <b>Actif circulant</b>        | <b>181 700 €</b> | <b>167 600 €</b> | <b>Passif circulant</b>               | <b>180 800 €</b> | <b>164 300 €</b> |
| Disponibilités                | 4 500 €          | 25 500 €         | Découvert                             | 0                | 0                |
| <b>Trésorerie Actif</b>       | <b>4 500 €</b>   | <b>25 500 €</b>  | <b>Trésorerie passif</b>              | <b>0</b>         | <b>0</b>         |
| <b>Totaux</b>                 | <b>382 200 €</b> | <b>364 100 €</b> | <b>Totaux</b>                         | <b>382 200 €</b> | <b>364 100 €</b> |

- Fond de roulement et besoin en fonds de roulement

Le bilan fonctionnel permet de calculer le fond de roulement et le besoin en fonds de roulement.

|   |   |
|---|---|
| <b>Besoin en fonds de roulement (BFR)</b> | C'est un besoin structurel qui résulte du décalage de paiement entre les clients et les fournisseurs et du financement des stocks.<br><b>BFR = Actif circulant – Passif circulant</b>   |
| <b>Fond de roulement (FR)</b>             | Ce sont les apports durables qui couvrent le besoin en fonds de roulement. C'est la partie des financements durables qui excède le montant des immobilisations.<br><b>FR = Capitaux + Dettes à long terme - Immobilisations</b> |
| <b>Trésorerie</b>                         | Si le fond de roulement est supérieur au besoin en fonds de roulement, l'écart se retrouve dans la trésorerie.<br><b>Si FR &gt; BFR ⇒ excédent de trésorerie - Si FR &lt; BFR ⇒ découvert bancaire</b>                          |

Exemple (à partir du bilan précédent)

|                                     | N       | N-1      | Écart    |
|-------------------------------------|---------|----------|----------|
| <b>Fond de roulement</b>            | 5 400 € | 28 800 € | 23 400 € |
| <b>Besoin en fonds de roulement</b> | 900 €   | 3 300 €  | 2 400 €  |
| <b>Trésorerie</b>                   | 4 500 € | 25 500 € | 21 000 € |

### 3.2. L'analyse du compte de résultat

L'analyse du compte de résultat permet d'observer l'évolution du chiffre d'affaires, des charges, de la rentabilité.

- **L'évolution du chiffre d'affaires** permet de voir si l'activité de l'entreprise croît, stagne ou diminue.
- **L'évolution des charges** permet de voir si l'entreprise contrôle et maîtrise ses charges.
- **La rentabilité** : l'étude des résultats et le TSG permettent de connaître la marge commerciale, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation (EBE), les résultats d'exploitation, financier, exceptionnel et le résultat net final.

| Compte de résultat |                         |                    |                    |       |                                |                    |                    |
|--------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|-------|--------------------------------|--------------------|--------------------|
| N°                 | Comptes                 | N                  | N-1                | N°    | Comptes                        | N                  | N-1                |
| 60370              | Var. stock marchandises | 8 700 €            | 18 600 €           | 70700 | Ventes de marchandises         | 2 008 333 €        | 2 183 333 €        |
| 60610              | Essences Énergie        | 38 200 €           | 32 600 €           | 76100 | Produits de participation      | 21 400 €           | 12 500 €           |
| 60700              | Achat marchandises      | 1 276 000 €        | 1 395 000 €        | 78100 | Reprises sur amortissements    | 25 200 €           | 18 900 €           |
| 61300              | Locations               | 37 900 €           | 36 800 €           | 77520 | Produit cession éléments actif | 14 000 €           | 8 000 €            |
| 62400              | Frais de transport      | 36 200 €           | 27 300 €           |       |                                |                    |                    |
| 62600              | Téléphone               | 8 700 €            | 9 300 €            |       |                                |                    |                    |
| 63100              | Impôts et taxes         | 52 800 €           | 45 900 €           |       |                                |                    |                    |
| 64100              | Salaires                | 445 000 €          | 431 000 €          |       |                                |                    |                    |
| 66100              | Intérêts bancaires      | 6 800 €            | 8 900 €            |       |                                |                    |                    |
| 67000              | Charges exception.      | 3 500 €            | 4 200 €            |       |                                |                    |                    |
| 68100              | Dot. amortissement      | 48 600 €           | 31 400 €           |       |                                |                    |                    |
|                    | <b>Total</b>            | <b>1 962 400 €</b> | <b>2 041 000 €</b> |       | <b>Total</b>                   | <b>2 068 933 €</b> | <b>2 222 733 €</b> |
|                    | <b>Bénéfice</b>         | <b>106 533 €</b>   | <b>181 733 €</b>   |       |                                |                    |                    |
|                    | <b>Total</b>            | <b>2 068 933 €</b> | <b>2 222 733 €</b> |       | <b>Total</b>                   | <b>2 068 933 €</b> | <b>2 222 733 €</b> |

### 3.3. Les ratios

Les ratios affinent l'étude du bilan et du compte de résultat, du fond de roulement et du besoin en fonds de roulement. Calculés sur plusieurs exercices ils mettent en évidence les évolutions.

| Ratios de structure financière (résultats exprimés en %) |  |  |
|--|--|--|
|  | Formule  | Remarques  |
| <b>Couverture des immobilisations</b>                    | $\frac{\text{Ressources stables} \times 100}{\text{Emplois stables}}$                          | Indique si les emplois stables sont couverts par des ressources stables. Il doit être > à 100 %.                                     |
| <b>Couverture capitaux investis</b>                      | $\frac{\text{Ressources stables} \times 100}{\text{Emplois stables} + \text{BFR}}$             | Indique si les ressources stables couvrent les emplois stables et le BFR. Il doit être > à 100 % (jusqu'à 90 % le taux est correct). |
| <b>Taux d'endettement</b>                                | $\frac{\text{Dettes financières} \times 100}{\text{Capitaux propres} + \text{Amortissements}}$ | Indique le niveau d'endettement de l'entreprise. Il ne doit pas dépasser 100 %.  |
| Ratios de rotation (résultats exprimés en jours)         |  |  |
|  | Formule  | Remarques  |
| <b>Durée moyenne stockage</b>                            | $\frac{(\text{SI} + \text{SF})}{2} \times 360 \text{ jours}$<br>Achats HT ± variation stocks   | La durée doit être la plus courte possible pour ne pas immobiliser des capitaux  |
| <b>Durée moyenne crédit client</b>                       | $\frac{\text{Clients TTC} \times 360}{\text{Ventes TTC}}$                                      | La durée doit être inférieure au crédit fournisseurs son augmentation est un signal négatif.   |
| <b>Durée moyenne crédit fournisseur</b>                  | $\frac{\text{Fournisseurs TTC} \times 360}{\text{Achats TTC}}$                                 | La durée doit être supérieure au crédit client. Son augmentation est un signal positif.  |

Exemple à partir du bilan de la page précédente.

| Comptes              | N           | N-1         | N-2     | Ratios                              | N             | N-1           |
|----------------------|-------------|-------------|---------|-------------------------------------|---------------|---------------|
| Capitaux propres     | 124 000 €   | 145 000 €   |         | <b>Couverture immobilisations</b>   | <b>102,76</b> | <b>116,84</b> |
| Amortissement        | 25 400 €    | 16 800 €    |         | <b>Couverture capitaux investis</b> | <b>95,50</b>  | <b>115,49</b> |
| Dettes financières   | 52 000 €    | 38 000 €    |         | <b>Taux endettement</b>             | <b>34,81</b>  | <b>23,49</b>  |
| Stocks               | 36 900 €    | 28 200 €    | 9 600 € |                                     |               |               |
| Variation stock      | 8 700 €     | 18 600 €    |         |                                     |               |               |
| Achats HT            | 876 000 €   | 895 000 €   |         | <b>Durée stockage</b>               | <b>9,12</b>   | <b>4,81</b>   |
| Achats TTC           | 1 051 200 € | 1 074 000 € |         |                                     |               |               |
| Créances frs TTC     | 134 400 €   | 102 000 €   |         | <b>Crédit fournisseurs</b>          | <b>31,60</b>  | <b>21,94</b>  |
| Créances clients TTC | 153 600 €   | 112 560 €   |         |                                     |               |               |
| Ventes TTC           | 2 410 000 € | 2 620 000 € |         | <b>Crédit client</b>                | <b>22,94</b>  | <b>15,47</b>  |

### 3.4. Évaluer le risque client

Il est possible de synthétiser les résultats des analyses concernant un client dans un tableau multicritères qui récapitule les critères d'évaluation et les notes attribuées à partir d'un barème élaboré par l'entreprise (attention ce barème doit être adapté au secteur d'activité et au type d'entreprises).

| Exemple de tableau d'évaluation des risques clients                                  |                  |                  |             |              |
|--|------------------|------------------|-------------|--------------|
| Critères d'évaluation  | Barème           |                  | Résultat    | Note         |
| Fond de roulement  | Positif = 2      | Négatif = 0      | 5 400 €     | 2            |
| Besoin en fonds de roulement   | FR > BFR = 2     | FR < BFR = 0     | 900 €       | 2            |
| Trésorerie   | Positive = 5     | Négative = 0     | 4 500 €     | 5            |
| Couverture immobilisations   | > à 100 % = 2    | < à 100 % = 0    | 102,76      | 2            |
| Couverture capitaux investis   | > à 100 % = 3    | < à 100 % = 0    | 95,50       | 0            |
| Taux d'endettement   | < à 100 % = 3    | > à 100 % = 0    | 34,81       | 3            |
| Durée stockage   | < à 30 jours = 2 | > à 30 jours = 0 | 13,25       | 2            |
| Crédit fournisseur   | < à 30 jours = 0 | > à 30 jours = 3 | 46,03       | 3            |
| Crédit client  | < à 30 jours = 3 | > à 30 jours = 0 | 22,94       | 0            |
| Crédit client / crédit fournisseur   | clt > frs = 5    | clt > frs = 0    | 23,08       | 5            |
| Évolution du CA  | Positif = 5      | Négatif = 0      | - 210 000 € | 0            |
| Rentabilité (Résultat / CA)  | > 10 % = 5       | < 10 % = 0       | 5,30%       | 5            |
| <b>Note</b>  |                  |                  |             | <b>29</b>    |
| <b>Niveau de risque : &lt; 20 = fort ; entre 20 et 40 = Moyen ; &gt; 40 = faible</b> |                  |                  |             | <b>Moyen</b> |

## 4. Se protéger contre le risque des clients nationaux

### 4.1. Contrat de vente

Le contrat de vente peut inclure, dans les conditions de ventes, des clauses de protection en cas de difficultés.

|                              |  |
|------------------------------|--|
| <b>Clauses particulières</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Réserve de propriété</b> : constitue une sécurité pour le vendeur en repoussant le transfert de propriété au paiement total de la facture.</li> <li>- <b>Pénale</b> : précise les sanctions applicables en cas de non-exécution des obligations par l'une des parties.</li> <li>- <b>Résolutoire</b> : prévoit l'annulation du contrat en cas de manquement à une obligation contractuelle de l'une des parties.</li> <li>- <b>Déchéance du terme de paiement</b> : concerne les ventes dont la livraison et les paiements sont échelonnés. Cette clause permet d'exiger l'intégralité du montant du contrat si une échéance n'est pas payée.</li> </ul> |
|------------------------------|--|

### 4.2. Assurance-crédit

C'est une assurance qui protège les entreprises contre le **risque d'impayés**. L'assurance-crédit est facturée entre 0,1 et 1,5 % de la créance assurée. Ce service est souscrit **avant la signature du contrat** et son montant dépend du risque évalué par l'assureur.

Lorsqu'il y a défaillance d'un client, l'assureur garantit les sommes assurées à hauteur d'un montant qui se situe aux alentours de **90 % du montant HT de la créance impayée**.

Certaines entreprises couvrent tous leurs contrats, mais compte tenu de son coût, d'autres y souscrivent uniquement pour les contrats qui présentent un risque spécifique.

### 4.3. Affacturage

L'affacturage consiste à céder à un établissement spécialisé (l'affactureur) l'intégralité ou une partie de ses créances clients. Par la suite, l'affactureur se charge d'encaisser directement les créances. En cas d'impayés, le risque est assuré par l'affactureur qui ne peut se retourner contre la société.

L'affactureur se rémunère par :

- Une **commission d'affacturage** qui est un pourcentage calculé sur le chiffre d'affaires confié à l'affactureur (entre 0,1 % et 2 % selon la qualité des clients). Cette commission peut être mensualisée.  
*Exemple : taux affactureur : 1 % ; CA annuel : 500 000 € ; CA confié à l'affactureur 50 % ⇒ 250 000 x 1 % = 2 500 €.*
- La **commission de financement** correspond à l'intérêt calculé sur le délai de paiement des clients. Ce taux est égal au taux EURIBOR (taux d'intérêt auquel les banques européennes se financent entre elles) à 3 mois majoré du taux de l'affactureur qui est compris entre 0,7 et 3 % du montant des créances cédées.  
*Exemple : taux EURIBOR + Taux affactureur = 2,5 %, CA confié à l'affactureur 50 % du CA annuel ; crédit moyen client : 45 jours ⇒ 250 000 x 2,5 % x 45/360 = 781,25 €.*
- Les **frais annexes** sont faibles en comparaison des commissions d'affacturage et de financement mais ils sont incompressibles car indispensables au bon fonctionnement du contrat.  
*Exemple : coûts de demande de garantie (en moyenne 20 €), abonnements Internet pour un accéder au site de l'affactureur (50 € par mois environ), frais sur litiges ou avoirs (une moyenne de 20 € par ligne) et des frais de dossiers.*

Malgré son coût élevé, cette solution rencontre un certain succès car elle permet d'encaisser immédiatement les créances clients, d'externaliser et de ne plus avoir à s'occuper des encaissements et des impayés (gain sur les salaires notamment).

## 5. Se protéger contre les risques spécifiques à l'exportation

Les entreprises exportatrices doivent faire face à des risques supplémentaires et spécifiques :

- les **risques géopolitiques** qui résultent de l'évolution économique et des décisions politiques qui peuvent être prises par les états des clients importateurs ;
- les risques induits par l'évolution du **taux de change de la monnaie** utilisée pour le contrat ;
- les risques liés aux spécificités des **transports internationaux**.

### 5.1. Risques géopolitiques

Ils peuvent conduire à une perte du marché, des impayés, des coûts supplémentaires qui peuvent porter atteinte à la rentabilité du contrat ou du projet.

Les causes sont variées :

- une **décision politique** : nationalisation d'entreprises, expropriation, embargo, contrôle sur les mouvements de capitaux ou sur les devises... Un gouvernement peut imposer des contrôles sur les mouvements de capitaux et empêcher de convertir la devise locale en devise étrangère ou peut empêcher les transferts de fonds en dehors du pays.
- des **conflits** politiques, armés, une révolution, des attentats, la corruption... peuvent entraver les marchés.
- les **risques naturels** : inondations, tremblements de terre... sont souvent assimilés aux risques géopolitiques.

Des organismes proposent des informations gratuites pour les entreprises exportatrices.

| Organismes                        | Nature des informations                   | Site Web  |
|-----------------------------------|---|---|
| Ministère des affaires étrangères | Propose des dossiers par pays             | <a href="http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/">http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/</a> |
| BpiFrance                         | Accompagne les entreprises exportatrices  | <a href="https://www.bpifrance/export">https://www.bpifrance/export</a>                                       |
| COFACE                            | Classe les pays selon le risque politique | <a href="http://www.coface.fr/Actualites-Publications">http://www.coface.fr/Actualites-Publications</a>       |
| OCDE                              | Note les pays sur leur niveau de risque   | <a href="https://www.oecd.org/fr/">https://www.oecd.org/fr/</a>   |

### 5.2. Risques commerciaux ou de crédit

Ces risques correspondent au non respect du contrat initial. Il peut se traduire par un retard ou le non-paiement, voire la rupture de contrat. La prévention est la même que pour une entreprise nationale, la société doit collecter des informations sur le client, son ancienneté, sa fiabilité, sa réputation, ses spécificités.

Les organismes cités précédemment et des entreprises privées mettent à la disposition des sociétés de nombreuses informations.

### 5.3. Risque transport

L'internationalisation des échanges accroît les risques liés au transport. Ces risques sont amplifiés par les distances et les délais de livraison, par la diversité des moyens de transport utilisés (routier, maritime, aérien...) qui tendent à accroître les risques de pertes ou de dégradation de marchandises.

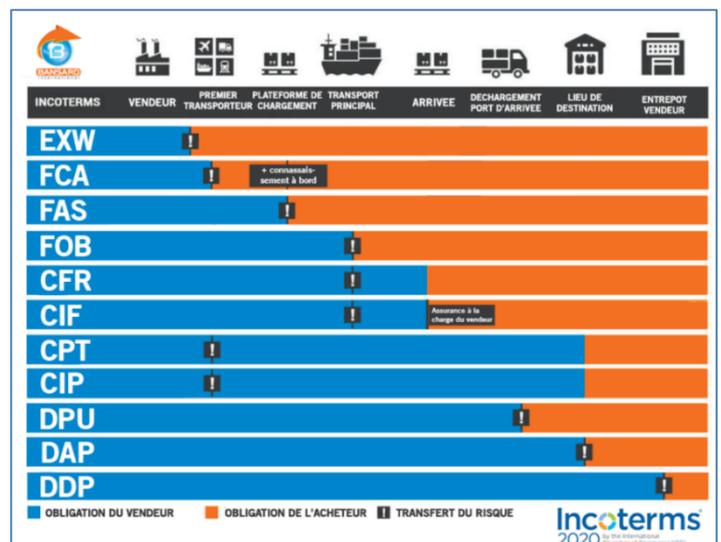
Pour clarifier la répartition des risques la Chambre de Commerce Internationale, définit les règles qui régissent les échanges internationaux. Ce sont les **Incoterms®**. Ils précisent les obligations du vendeur et de l'acheteur, les conditions de transport, de chargement, de déchargement, d'assurance, de douane, la répartition des coûts de transport et le lieu de livraison qui représente le point de transfert des risques du vendeur à l'acheteur. Ces règles sont révisées tous les 10 ans.

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) entraîne 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'arrivée, alors qu'il n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci est chargée sur le navire.



## 6. Utiliser les moyens de paiement internationaux

### 6.1. Instruments de paiement

|                           | Caractéristiques  | Avantages  | Inconvénients   |
|---------------------------|---|--|---|
| <b>Virement SEPA</b>      | Virement en euros à l'aide du code IBAN (34 pays adhérent à ce réseau).     | Moyen rapide et sécurisé à faible coût.                            | Risque d'impayé si l'acheteur ne donne pas l'ordre de virement à sa banque. |
| <b>Virement SEPA-VCOM</b> | Virement en euros programmable à l'avance.                                  | Le créancier dispose des fonds immédiatement et en toute sécurité. |   |
| <b>Virement SWIFT</b>     | Virement mondial entre banques. De nombreuses banques adhèrent à ce réseau. | Moyen rapide et sécurisé à faible coût                             |   |

### 6.2. Garanties de paiement

- **Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est une opération par laquelle la **banque de l'importateur** s'engage à régler à l'exportateur, le montant de la vente contre remise des documents conformes et cohérents, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

- **La remise documentaire**

La remise documentaire est une opération par laquelle la **banque de l'exportateur** s'engage à encaisser le montant dû par l'importateur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change, ce qui procure au vendeur une sécurité de paiement.

## 7. Se protéger du risque de change

- **Le risque de change**

Un contrat est obligatoirement rédigé dans une monnaie nationale (dollar, euro, yen, etc.). Le risque de change résulte de l'évolution du cours des monnaies entre elles. Il concerne uniquement les contrats entre 2 entreprises qui n'utilisent pas la même monnaie (le dollar et l'euro par exemple). Le risque de change n'existe donc pas lorsque l'importateur et l'exportateur utilisent la même monnaie de référence, c'est le cas dans la zone euro.

Le **taux de change** correspond au prix d'une monnaie par rapport à une autre monnaie.

- le taux de change de l'euro en dollars :  $1 \text{ €} = 1,14 \text{ \$}$
- le taux de change du dollar en euro :  $1 \text{ \$} = 0,877 \text{ €}$  ( $1/1,14=0,877$ )

Le taux de change dépend de l'offre et la demande de monnaie. Si une monnaie est fortement demandée son taux augmente et si elle est peu demandée son taux diminue.

**Conséquence** : si la valeur de la monnaie de facturation augmente l'acheteur est perdant, mais si le taux de change diminue l'acheteur est gagnant et réciproquement pour le vendeur.

| Exemples               |   |
|------------------------|---|
| <b>Situations</b>      | Un exportateur français signe un contrat de 30 000 € le 1 juin 2021 avec un importateur américain. Le jour de la signature $1 \text{ \$} = 0,89 \text{ €}$ ou $1 \text{ €} = 1,1236 \text{ \$}$ . Le contrat est payable en dollars à <b>26 700 \$</b> ( $=30\ 000/1,1236$ ).   |
| <b>Perte de change</b> | À l'échéance le cours du \$ est le suivant : $1 \text{ \$} = 0,86 \text{ €}$ ou $1 \text{ €} = 1,1628 \text{ \$}$ .<br>L'entreprise française va donc encaisser au cours du jour : $30\ 000 \text{ €}/1,1628 = \mathbf{25\ 800 \text{ \$}}$ et une perte de change de <b>900 \$</b> ( $900 \text{ \$}/0,86 = \mathbf{801 \text{ €}}$ ). |
| <b>Gain de change</b>  | À l'échéance le cours du \$ est le suivant : $1 \text{ \$} = 0,92 \text{ €}$ ou $1 \text{ €} = 1,0869 \text{ \$}$ .<br>L'entreprise française va donc encaisser au cours du jour : $30\ 000 \text{ €}/1,0869 = \mathbf{27\ 601 \text{ €}}$ et un gain de change de <b>901 \$</b> ( $901 \text{ \$}/0,92 = \mathbf{775 \text{ €}}$ ).    |

- **Techniques spécifiques au risque de change**

Une technique simple pour le vendeur consiste à ne facturer qu'en euros.

|   | Caractéristiques   |
|---|--|
| <b>Facturation en euros</b>                     | Elle supprime le risque de change pour le vendeur et transfère le risque sur l'acheteur  |
| <b>Facturation dans une monnaie tiers (USD)</b> | Dans la grande majorité des cas elle consiste à libeller le contrat en dollar. Cette technique professionnalise l'échange et facilite les comparaisons entre fournisseurs par exemple. |
| <b>Clause de change</b>                         | Les entreprises peuvent insérer une clause au contrat qui limite les risques de change en prévoyant une échelle minimum et maximum de variation du taux de change.                     |
| <b>Change à terme</b>                           | Cette technique consiste à choisir le taux de change de la date du contrat et de bloquer ce taux pour le règlement du contrat.   |

| <b>Chapitre 6 : Gérer le risque clients</b>                              |                          |                             |                          |
|--|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| <b>Bilan de compétences</b>  |                          |                             |                          |
| <b>Compétences</b>   | <b>Non acquis</b>        | <b>Partiellement acquis</b> | <b>Acquis</b>            |
| Je connais les conséquences des problèmes de trésorerie                  | <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 évaluer les différents risques                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais où collecter des informations sur les clients                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais analyser le bilan d'un client                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais évaluer la solvabilité d'un client                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais calculer le coût d'un impayé                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je connais les clauses des contrat destinées à réduire les impayés       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais définir ce qu'est l'affacturage                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais calculer le coût de l'affacturage                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais ce qu'est une assurance-crédit                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais calculer le coût de l'assurance-crédit                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais ce que sont les sociétés de notation d'entreprise                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais comparer des solutions de couverture de risques                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| Je sais mettre en place une procédure de suivi des impayés               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>    | <input type="checkbox"/> |
| J'identifie les sources d'informations sur les pays                      | <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 internationaux              | <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"/> |