



# Le succès de vos relations commerciales avec la Russie

Dix principes clés pour réussir



### **Clause de non-responsabilité Atradius**

Le présent rapport est publié exclusivement à des fins d'information et ne constitue aucunement pour le lecteur une recommandation concernant des transactions, investissements ou stratégies. Les lecteurs doivent prendre leurs propres décisions, commerciales ou autres, de manière indépendante par rapport aux informations fournies. Nous nous sommes efforcés de vérifier que les informations contenues dans le présent rapport proviennent de sources fiables, Atradius ne peut être tenu pour responsable de toute erreur ou omission, ou pour des résultats obtenus suite à l'utilisation de ces informations. Toutes les informations contenues dans ce rapport sont fournies sans aucune garantie sur leur exhaustivité, leur exactitude ou leur caractère opportun ou encore sur les résultats pouvant être obtenus suite à leur utilisation, fut-elle expresse ou tacite. Atradius, ses partenaires ou sociétés liées, ses partenaires, ses représentants ou leurs employés ne peuvent en aucun cas être tenus pour responsables pour une décision prise ou une action menée en s'appuyant sur les informations contenues dans le présent rapport ou pour des dommages indirects.

Photo de couverture Cathédrale Saint Basile - Moscou - Russie. Image adaptée à l'échelle de gris partielle par Atradius.

# 10 principes clés pour faire de vos relations commerciales un succès

Mis à part les lourdes pénalités, les transactions en Russie ne requièrent normalement pas plus de préparations ni de contrôle juridique que les transactions dans d'autres pays, ce qui est normalement une bonne nouvelle. Les règles juridiques de base devant être respectées par rapport aux clients Russes sont essentiellement les mêmes que celles qui s'appliquent sur le marché domestique et dans les relations commerciales avec vos autres clients. Ceci étant dit, la loi Russe présente certaines particularités et spécificités pratiques dont un fournisseur doit tenir compte lorsqu'il prévoit de vendre à des clients russes. Ce rapport vous présente dix principes faciles à respecter qui vous aideront à rendre votre relation commerciale durable et fructueuse.

**Atradius voudrait remercier l'entreprise internationale DLA Piper pour son aide dans la rédaction de ce rapport.**



# 01

## Choisissez la loi la mieux adaptée à votre activité

Dans les relations entre la Russie et des entreprises étrangères, les parties ont le droit de choisir la loi qui gouvernera leur relation commerciale. Certaines clauses obligatoires de la loi Russe peuvent s'appliquer au contrat de vente, même s'il est régi par une législation étrangère. La grande majorité des termes contractuels peuvent cependant être convenus sans restriction, car il y a très peu de règles obligatoires applicables aux contrats commerciaux.

Il n'est pas inhabituel qu'un fournisseur étranger réalise des transactions commerciales en Russie sur la base de contrats régis par la loi de son pays. Dans la pratique, plusieurs lois sont plus fréquemment utilisées, en particulier les lois allemande, anglaise, française et suisse. La loi Russe peut également être employée, bien que dans une relation transfrontalière, les parties auront tendance à choisir une loi étrangère. Les fournisseurs étrangers qui ont créé une filiale Russe et qui vendent à des clients Russes via cette filiale doivent respecter la loi Russe. Les contrats régis de vente par la Convention des Nations Unies sont rarement utilisés.

Il est généralement recommandé aux parties d'opter pour la loi qui leur convient et qui est facilement applicable par des arbitres en cas de litige.



Chiffres clés

## Russie

PIB (2014)

milliards de \$ 1.860

Taux de croissance (2015 est.)

du PIB -4,1 %

### Secteurs

Parmi les plus grands producteurs mondiaux et les plus avancés technologiquement dans l'exploitation minière, le charbon, le pétrole, le gaz, les produits chimiques et les métaux; la construction de machines; les secteurs de la défense y compris le radar, la production de missiles, la construction navale; les équipements de la route et le transport ferroviaire; le matériel de communication; les machines agricoles, le matériel de construction; la production d'énergie électrique et de transmission; les instruments médicaux et scientifiques; les biens de consommation durables, le textile

Taux de croissance (2015 est.)

annuel des exportations -5,3 %

Taux de croissance (2014 est.)

annuel des importations -13,7 %

Source: IHS

# 02

## Partir sur de bonnes bases

Il est courant pour des partenaires Russes et étrangers de conclure des contrats écrits réglant tous les détails de leur relation avant d'effectuer toute livraison. Il se peut cependant que les contrats de vente ne soient pas applicables à l'encontre de la partie contractante en raison d'insuffisances très simples. Il n'est, par exemple, pas inhabituel de trouver en Russie plus d'une entité juridique utilisant la même dénomination d'entreprise. Il est donc essentiel de mentionner le nom complet de l'entreprise, la forme juridique et l'adresse afin de clairement identifier les parties concluant le contrat. De plus, tout contrat commercial doit reprendre suffisamment d'informations sur les caractéristiques, la quantité et la qualité des produits, le prix d'achat et les conditions de paiement ainsi que les termes spécifiques et la date de livraison, par exemple en utilisant notamment les INCOTERMS.



# 03

## Restez simple

Nous avons observé ces vingt dernières années que certains distributeurs Russes avaient tendance à organiser leurs importations en Russie via des schémas complexes, impliquant souvent l'utilisation de filiales offshore en tant que revendeurs afin que les produits soient livrés dans des entrepôts non Russes, puis importés via une transaction séparée entre le revendeur et l'importateur Russe. Ces structures permettaient aux distributeurs de jouer avec la valorisation des biens importés et de rapatrier des profits depuis la Russie via des entités offshore. Cette tendance a progressivement évolué vers des pratiques d'importation plus classiques. De telles structures d'approvisionnement indirect restent cependant largement présentes dans certains secteurs.

S'il peut exister des raisons valables pour organiser des importations indirectement via des filiales non Russes, la plupart de ces structures sont illégales si elles échappent aux taxes d'importation ou douanières ou si elles visent le rapatriement illégal de profits depuis la Russie.

De telles structures d'importations indirectes ont donc dernièrement été de plus en plus surveillées par les autorités Russes. De nombreuses enquêtes ont été lancées par les autorités douanières et judiciaires Russes et ont souvent mené à la confiscation des biens importés, pour lesquels l'entité importatrice refuse alors de payer. Les structures d'importations indirectes ont aussi récemment donné lieu à d'importants litiges fiscaux.

De manière générale, il est donc conseillé d'utiliser des arrangements simples et transparents, notamment sous la forme de livraisons directes depuis le fournisseur étranger au client Russe et, en échange, un paiement direct du compte du partenaire Russe vers le compte du fournisseur. Si ces arrangements impliquent des tierces parties, des entités offshore et des livraisons indirectes, il faut veiller à pouvoir faire référence à une logique économique valable afin de pouvoir présenter une justification en cas d'enquête.

# Russie

## Secteurs les plus importants

2014, % du PIB

Services	60%
Industrie	36%
Agriculture	4%

## Principales sources d'importation

2014, % du total

Chine	18,7%
Allemagne	11,7%
USA	6,0%
Biélorussie	4,5%

## Principaux marchés d'exportation

2014, % du total

Pays-Bas	11,8%
Chine	7,6%
Allemagne	7,5%
Italie	6,2%

### Principales dépenses de devises

43%

Biens de  
capitaux

18%

Alimentation

17%

Produits  
chimiques

### Principales sources de devises

67%

Pétrole/gaz

13%

Métaux

5%

Machinerie



# 04

## Assurez-vous d'être payé

Tout d'abord, il n'y a aucune raison particulière de craindre l'impayé lors de livraisons effectuées en Russie. La grande majorité des relations commerciales entre les fournisseurs étrangers et les clients Russes ont bien fonctionné pendant de nombreuses années et conformément aux contrats convenus. Cependant, un fournisseur doit rechercher le même niveau de protection, qu'il vende sur son marché domestique ou à l'étranger. Cela signifie que les ventes doivent être faites à des clients solvables, disposant de suffisamment d'actifs pour qu'ils paient leurs factures. Lorsque cela ne peut pas être garanti, un fournisseur devra demander une garantie complémentaire à une filiale suffisamment solvable ou à un tiers garant.

Quel que soit le type de garantie dont les parties conviennent, il est capital de clairement définir les conditions de paiement dans le contrat afin de veiller à ce que les obligations garanties soient définies en des termes suffisamment clairs. Ceci est particulièrement important lorsque le contrat de vente prend la forme d'un contrat-cadre et que les livraisons ainsi que les paiements sont réalisés sur la base de commandes séparées. De manière générale, les tribunaux Russes et étrangers appliquent des normes très strictes à cet égard. La clause de garantie n'a de sens que s'il est sûr que tout droit à réaliser ladite garantie est applicable par une action en justice.

Il convient de noter que les procédures d'exécution peuvent être longues et lourdes en Russie. Si le client Russe fait partie d'un groupe international ou possède des biens en dehors de la Russie, il peut souvent être préférable d'obtenir une garantie à l'étranger afin d'éviter une procédure de reconnaissance et l'application d'une décision arbitrale en Russie.

Enfin, les nouveaux outils de garantie cités ici n'ont pas encore été testés ou appliqués devant les tribunaux, il est donc difficile d'expliquer leur fonctionnement dans la pratique.

### Caution

La caution la plus fréquemment utilisée est une caution généralement accordée par une autre société du groupe (par exemple la société-mère ou le propriétaire du client). Une caution selon la législation Russe est cependant de nature accessoire, si bien que la validité de la caution dépend de la validité du contrat de vente sous-jacent. Comme mentionné, il n'est pas inhabituel que les livraisons soient structurées via des schémas offshores complexes et avec la participation de tierces parties. Il ne faut pas oublier que tout risque lié au contrat de vente sous-jacent peut aussi affecter la main levée de la caution. Il s'agit donc d'une raison supplémentaire de veiller à ce que la relation fournisseur soit transparente et respecte intégralement la loi.

### Garantie indépendante

Historiquement, une garantie suivant la loi Russe, étant une garantie non accessoire qui ne dépend pas de l'obligation sous-jacente, pouvait uniquement être émise par une compagnie d'assurance ou une banque et non par d'autres entités industrielles. Par conséquent, dans la pratique, certaines parties utilisaient une garantie émise en vertu d'une législation étrangère, notamment allemande ou anglaise. Depuis le 1er juin 2015, une garantie indépendante non accessoire est autorisée par la loi Russe pour toute entité commerciale. L'obligation de paiement du garant en vertu d'une garantie indépendante ne dépend pas de la validité du contrat et le garant ne peut pas invoquer des recours de l'acheteur vis-à-vis du créancier.

### Garantie bancaire

Dans la pratique, l'obtention de garanties bancaires par des clients Russes est rare. Cela s'explique par le fait que les coûts associés à l'obtention d'une garantie bancaire sont souvent considérables et peuvent rendre la relation fournisseur peu attrayante. Les garanties bancaires pourraient toutefois être une option dans des situations où d'autres instruments de garantie ne sont pas disponibles.

## Compte en gage

La loi Russe permet à présent de mettre des comptes bancaires en gage. Le gage peut s'étendre à l'ensemble ou à une partie des fonds détenus dans le compte (ex. en stipulant un montant minimal qui doit être détenu sur le compte). Le propriétaire du compte en gage ne peut pas fermer le compte sans le consentement de l'acheteur sur gage, ni agir avec le compte de manière non conforme à l'accord de gage.

Pour mettre un compte bancaire en gage, le débiteur sur gage doit avertir la banque détenant le compte mis en gage avec une copie de l'accord de mise en gage exécuté.

## Nantissement d'actifs

Selon les circonstances du cas précis, les parties peuvent envisager d'avoir recours à un nantissement d'actifs. Un nantissement sur les produits fournis ou d'autres actifs mobiliers détenus par le client peut impliquer un certain travail administratif et être difficile à appliquer, par exemple dans des cas où la propriété nantie a été vendue à un tiers. Le nantissement peut toutefois être une option puisque de récents amendements législatifs ont amélioré les réglementations Russes en la matière. Les obligations garanties peuvent par exemple à présent être décrites (i) par une référence à l'accord sans être décrites de façon détaillée; ou (ii) si toutes les obligations dues par un gagiste à un débiteur sur gages atteignent un certain montant. Un nantissement sur des actifs mobiliers peut en outre être volontairement enregistré dans un registre spécial détenu par les notaires et la priorité du nantissement sera déterminée conformément à l'ordre d'enregistrement. L'application à l'amiable reste possible, bien que certaines particularités doivent être respectées au moment de rédiger un accord de nantissement.

En cas de circonstances exceptionnelles, une société-mère du client peut proposer de nantir un certain nombre de parts de l'entité cliente plutôt que de fournir d'autres garanties.

## Hypothèque

Une hypothèque sur un bien immobilier détenu par le client ou une tierce partie peut constituer une garantie très intéressante et valable. La constitution d'une hypothèque est cependant soumise à la conclusion d'un accord d'hypothèque détaillé qui doit être enregistré au registre de propriété Russe. Un créancier hypothécaire souhaitera en outre généralement réaliser un examen préalable de la propriété avant d'accepter l'hypothèque.

Il est donc souvent peu efficace de négocier une hypothèque dans le cadre d'une relation fournisseur. Les clients sont, en outre, rarement prêts à hypothéquer une propriété pour acheter des biens. Dans la pratique, le recours à l'hypothèque est donc rare dans de tels cas, sauf s'il existe des circonstances exceptionnelles. Cela peut être le cas si la valeur des biens à fournir est exceptionnellement élevée, si des arrangements de paiement différé ont été acceptés par le fournisseur ou si un grand équipement doit être fourni et installé dans un bâtiment ou sur un terrain pouvant faire l'objet d'une hypothèque.

## Autres options de sécurité

La loi Russe a récemment ratifié de nombreux amendements et présente désormais des nouveaux concepts qui n'étaient autrefois pas reconnus et auxquels on peut aujourd'hui faire référence dans les contrats de vente, dont les dépôts de garantie, les indemnités, les représentations et les accords de dépôt fiduciaire.



# 05

## Attention aux règles en matière de signature

Les contrats fournisseurs sont souvent signés par le directeur général de l'entreprise Russe ou par une autre personne habilitée à cet effet en vertu d'une procuration. Les directeurs généraux d'entreprises Russes sont habilités par la loi à conclure des contrats avec des tierces parties et à engager l'entreprise. Selon de récents amendements législatifs, une entreprise Russe peut compter plusieurs directeurs généraux agissant conjointement ou séparément. Afin de vérifier l'autorité signataire d'un directeur général, il est courant de demander l'organigramme de l'entreprise et la procuration donnée par les actionnaires au directeur général. Si un contrat est signé par une autre personne qu'un directeur général, une copie de la procuration confirmant les pouvoirs de ladite personne peut être demandée.

Par ailleurs, dans des circonstances particulières, des approbations peuvent être demandées du côté Russe. Deux situations doivent essentiellement être prises en considération. Tout d'abord, si la valeur des produits fournis est élevée, il peut être nécessaire de vérifier si le contrat fournisseurs est qualifié de «transaction majeure» pour le client Russe et nécessite donc l'approbation du Conseil ou des actionnaires. Ensuite, si la garantie est assurée par un affilié du client, le régime Russe sur les «transactions de la partie intéressée» peut être applicable. La partie émettrice peut alors demander qu'une approbation soit adoptée en vertu d'une procédure spéciale. Sans entrer dans les détails de cette procédure d'approbation, il est important du point de vue du fournisseur de définir si une garantie peut tomber dans le «régime de la partie intéressée». Il est donc primordial d'obtenir toute information pertinente sur la relation et toute affiliation entre le client et l'entité fournissant la garantie.

Prévisions des performances  
des secteurs

### Agriculture



Sombre



de mauvais à sombre

# 06

## Respect des lois sur la concurrence

Indépendamment de la législation applicable sélectionnée par les parties, tout contrat de vente de marchandises sur le territoire Russe est soumis aux règles Russes obligatoires en matière de concurrence. Les règles Russes applicables aux livraisons de marchandises sont similaires à celles qui existent au sein de l'Union Européenne. En résumé, la loi Russe sur la concurrence interdit les dispositions contractuelles concernant les livraisons qui (i) interfèrent avec la fixation du prix de revente, (ii) limitent la capacité du client à vendre les biens d'un concurrent, ou (iii) limitent la concurrence dans le marché en question.

Il existe une exception pour les accords verticaux entre les parties qui ne possèdent pas une part de marché de 20% sur l'un de leurs marchés.

Si l'une des parties détient une position de marché dominante, ce qui signifie normalement qu'elle possède une part de marché de plus de 50% (ou moins dans les cas de dominance collective et certains autres cas), des règles spéciales sont applicables et interdisent notamment la discrimination des clients, le refus de vendre injustifié, tout groupage et liaison de produits, etc.

Prévisions des performances  
des secteurs

**Automobile/  
Transport**



Mauvais

**Chimie/  
Pharmacie**



Correct

**Construction/  
Mat. const.**



Sombre



de sombre à correct



*Market Monitor – Cliquez [ici](#) pour télécharger la dernière version.*



# 07

## Juste une offre, ou y a-t-il autre chose ?

De manière générale, la conclusion d'un accord ne fait pas l'objet d'une licence Russe, d'un enregistrement ou d'autres exigences d'approbation administrative. D'autres dispositions peuvent toutefois être applicables si un contrat comporte d'autres types d'accords pour lesquels la législation Russe prévoit des exigences obligatoires. Il faut donc vérifier qu'aucun des cas suivants ne se présente:

- Si un contrat de vente a les caractéristiques d'une relation de franchise, cela peut signifier que les clauses obligatoires concernant les contrats de franchise sont applicables. Plus particulièrement, les contrats de franchise sont soumis à un enregistrement national au niveau du Rospatent (Service fédéral Russe de la Propriété Intellectuelle), ce qui implique l'enregistrement obligatoire du contrat, de tout amendement au contrat ou de sa résiliation. Sans cet enregistrement, un contrat de franchise est jugé nul.
- Si un contrat de vente porte aussi sur des droits de propriété intellectuelle (ex. marques déposées et/ou brevets) qui doivent être transférés au client, ce transfert peut constituer un contrat de licence. Dans ce cas, le contrat doit être enregistré au Rospatent pour être valable et protégé par la législation Russe.

Prévisions des performances  
des secteurs

**Biens de conso. durables**



Sombre



de mauvais à sombre

**Electronique/  
TIC**



Sombre



de mauvais à sombre

**Services  
financiers**



Sombre



Sombre



de mauvais à sombre

**Food**

**Machines/  
Engineering**



Sombre



Sombre



de mauvais à sombre

**Métallurgie**

# 08

## Respect de la législation sur les pénalités, les régimes fiscaux et douaniers et les approbations d'importation

L'Union Européenne et les Etats-Unis ont imposé de lourdes pénalités vis-à-vis de la Russie, qu'il convient de respecter dans le cadre des affaires menées avec la Russie. Ces pénalités limitent les importations et les exportations de certains types de produits et de services ; elles comportent le gel d'actifs d'individus et d'organisations (qui peut s'étendre au-delà des parties prenantes directes ou des membres du conseil d'administration pour concerner ceux d'entreprises qui détiennent indirectement des actifs chez le partenaire commercial); et elles prévoient des interdictions relatives au marché de capitaux pour d'importantes banques financières Russes et plusieurs autres grandes entités.

Comme susmentionnées, les questions fiscales et douanières se posent souvent lorsque les livraisons sont réalisées via des schémas offshores complexes et non directement du fournisseur au client proprement dit. De manière générale, la relation fournisseur devrait donc rester simple et transparente. Il est aussi important de conserver tous les documents liés à la livraison, y compris les contrats, les commandes, les tarifs et les documents relatifs aux paiements.

Par ailleurs, les contrats fournisseurs pour l'importation de marchandises en Russie depuis l'étranger requièrent souvent une analyse du point de vue de la TVA et d'un établissement perma-

nent Russe, surtout lorsque les livraisons sont réalisées via un agent et/ou un entrepôt situé en Russie.

De plus, la législation douanière applicable, y compris l'application de droits d'entrée et de la TVA à l'importation ainsi que des formalités et restrictions d'importation, devra être révisée avant de conclure le contrat.

Suite à la récente mise en place de l'Union Economique Eurasiennne entre la Russie, la Biélorussie, le Kazakhstan, l'Arménie et le Kirghizstan, la législation douanière est en train d'évoluer rapidement. Actuellement, la plupart de ces amendements concernent des réglementations techniques et des procédures d'homologation de produits, des conditions d'étiquetage, etc. Il est conseillé de clairement stipuler dans le contrat quelle partie est responsable de la certification des biens fournis (si une telle certification est requise) et de l'obtention d'autres approbations réglementaires nécessaires.

De plus, l'importation de certaines catégories de produits en Russie est (i) interdite/limitée, et/ou (ii) soumise à des approbations ou des licences d'importation. Le fournisseur devrait suivre de telles interdictions, limitations et exigences de licence et il faudrait envisager de les traiter dans le contrat.



# 09

## Anticiper la résolution des litiges

Les parties peuvent convenir contractuellement d'accords sur le règlement des litiges (un arbitrage ou un tribunal Russe ou étranger spécifique). La Russie fait partie d'un nombre très limité de traités sur l'exécution mutuelle de décisions de justice. Ces traités s'étendent aux pays du CEL et à plusieurs autres pays, mais pas à la plupart des pays occidentaux. Par conséquent, les décisions d'un tribunal étranger ne peuvent normalement pas être appliquées en Russie et inversement, les décisions des tribunaux Russes ne peuvent normalement pas être appliquées à l'encontre d'un fournisseur étranger.

La situation est fort différente par rapport aux décisions arbitrales, même rendues par un tribunal d'arbitrage étranger. Dans tout contrat transfrontalier, il est donc préférable pour les parties d'inclure une clause d'arbitrage dans leur accord. Les décisions d'arbitrage Russes et étrangères sont généralement reconnues par les tribunaux Russes, pour autant que certaines conditions de procédure applicables à la présentation de ces décisions aient été respectées.



Prévisions des performances des secteurs

### Papier



Correct



de sombre à correct

# 10

## Soyez assuré

Comme pour toutes livraisons dans d'autres pays, certains risques relatifs aux livraisons réalisées en Russie subsistent et ne peuvent pas être entièrement exclus, même si tous les aspects juridiques sont étudiés et respectés. Il est donc habituel que les fournisseurs envisagent de souscrire une assurance à l'exportation pour les livraisons faites à un client Russe.

Dans le cas des livraisons transfrontalières vers la Russie, les fournisseurs cherchent généralement une assurance en dehors de la Russie, dans leur propre pays. Si les livraisons sont réalisées en Russie par un fournisseur Russe à un client Russe, elles sont généralement assurées par un assureur Russe. Cela s'explique par le fait que les activités d'assurance sur le marché Russe sont soumises à des licences obligatoires, qui peuvent uniquement être obtenues par des entités Russes, et non par des assureurs étrangers intervenant depuis l'étranger. Plusieurs groupes d'assurance internationaux ont toutefois conclu des contrats de coopération avec des compagnies d'assurance Russe, ce qui permet à ces compagnies d'assurance locales de vendre certaines polices d'assurance sur le marché Russe avec un support de réassurance par le groupe d'assurance étranger.

Afin d'obtenir une assurance pour les exportations en Russie, une entreprise va généralement devoir fournir le contrat de vente et une preuve attestant qu'une garantie suffisante a été demandée au client Russe, par exemple en obtenant une garantie ou une caution de la part de la société mère du client. Les polices d'assurance excluront normalement la couverture des risques émanant de circonstances sous le contrôle du fournisseur. De telles circonstances peuvent comprendre la validité juridique du contrat, la validité de la garantie obtenue par l'assuré et le respect de toute exigence réglementaire et de signature du contrat. Autrement dit, le respect des dix règles énumérées dans ce résumé est non seulement essentiel pour entretenir une relation fournisseur avec un client Russe, mais il représente également la base qui permettra au fournisseur d'obtenir et de compter sur sa couverture d'assurance.

Prévisions des performances  
des secteurs

### Services



Sombre

### Acier



Sombre

### Textiles



Sombre

*La clé de la réussite à l'exportation réside dans des informations économiques précises (sur les marchés et les secteurs), avec une analyse poussée des tendances futures. Les économistes et analystes d'Atradius fournissent chaque mois des focus nationaux traitant de questions d'actualité et de l'environnement commercial local et des prévisions de défauts de paiement.*

Ce résumé vise à fournir une orientation générale sur le cadre juridique applicable aux relations commerciales avec les clients Russes. Son but n'est pas de fournir des conseils juridiques et il ne remplace donc pas une étude détaillée d'un contrat.

Si vous avez jugé ce rapport utile, pourquoi ne pas visiter notre site Internet [www.atradius.fr](http://www.atradius.fr) où vous trouverez toutes publications Atradius consacrées à l'économie mondiale, ainsi que bien d'autres rapports pays, analyses sectorielles, conseils en credit management et études à propos des problématiques actuellement rencontrées par les entreprises.

Sur Twitter? Suivez [@AtradiusFr](https://twitter.com/AtradiusFr) pour rester informé.

Suivez Atradius sur les  
médias sociaux



@atradius



Atradius



atradius

Atradius Credit Insurance N.V.  
44 avenue Georges Pompidou  
92596 Levallois-Perret

[info.fr@atradius.com](mailto:info.fr@atradius.com)  
[www.atradius.fr](http://www.atradius.fr)