



Édition 2017

Guide de la gestion du risque client à l'international

Évaluer les risques, **verrouiller les contrats**,
sécuriser et financer,
recouvrer ses factures à l'exportation

En partenariat avec:



EULER HERMES

Our knowledge serving your success

Lettre de l'éditeur	p. 4
L'auteur	p. 4

INTRODUCTION

Le grand retour du crédit fournisseur	p. 8
--	-------------

CHAPITRE I

Objectifs, spécificités et principaux outils	p. 12
---	--------------

1/ Principaux objectifs	p. 12
--------------------------------	--------------

2/ Les spécificités des risques à l'international	p. 13
--	--------------

- 2.1 Le risque pays
- 2.2 Le risque de non-transfert
- 2.3 La boîte à outils du crédit manager international

CHAPITRE II

L'analyse du risque pays et du risque client	p. 20
---	--------------

1/ Les besoins en information des entreprises	p. 20
--	--------------

2/ S'informer sur le risque pays	p. 21
---	--------------

3/ S'informer sur les acheteurs étrangers	p. 23
--	--------------

- 3.1 Les prestataires
- 3.2 Les ressources internes et professionnelles

4/ Organiser son crédit management	p. 25
---	--------------

- Les différentes options d'organisation

CHAPITRE III

Le contrat et les conditions générales de vente	p. 28
--	--------------

1/ Conditions générales de vente : les clauses spécifiques à l'export	p. 28
--	--------------

- 1.1 Les objectifs
- 1.2 Les clauses essentielles

2/ La loi applicable au contrat	p. 34
--	--------------

3/ L'impact de l'Incoterm sur la bonne fin des encaissements	p. 38
---	--------------

- 3.1 Quelques grands principes
- 3.2 Règles d'or pour une bonne utilisation des Incoterms

CHAPITRE IV

Spécificités européennes : directives et règlements	p. 40
--	--------------

1/ Les principaux textes de référence	p. 40
--	--------------

2/ La directive européenne 2011/7/UE sur la lutte contre les retards de paiement	p. 42
---	--------------

- 2.1 La transposition française
- 2.2 La transposition hors de France de la Directive 2011/7/UE

CHAPITRE V

Choisir un mode de paiement adapté	p. 46
---	--------------

1/ Analyse comparative des modes et techniques de paiement	p. 46
---	--------------

2/ Le virement	p. 48
-----------------------	--------------

3/ Les encaissements documentaires	p. 49
---	--------------

- 3.1 La remise documentaire
- 3.2 Le crédit documentaire

4/ Le BPO (Bank Payment Obligation/Obligation de paiement Bancaire), l'avenir ?	p. 60
--	--------------

5/ La lettre de crédit standby (LCSB)	p. 61
--	--------------

- 5.1 Définition et pratique
- 5.2 La pratique internationale

CHAPITRE VI

Cautions, garanties à première demande, « bonds »... p. 66

1/ Cautions et garanties p. 66

- 1.1 Les fondements juridiques à l'international
- 1.2 Le cadre juridique français
- 1.3 Schémas d'émission
- 1.4 La place des garanties dans le déroulement d'un appel d'offres et du contrat
- 1.5 Les principaux risques

2/ Les contract bonds p. 75

3/ La lettre d'intention p. 76

4/ La lettre de crédit standby, une alternative p. 76

- 4.1 Avantages dans le cadre d'un marché

CHAPITRE VII

Sécuriser : les solutions de l'assurance p. 80

1/ L'assurance-crédit court terme p. 80

- 1.1 Les grands principes
- 1.2 Les différentes polices
- 1.3 L'offre d'assurance-crédit

2/ L'assurance-crédit moyen terme p. 84

- 2.1 Les grands principes
- 2.2 L'assurance risque politique

CHAPITRE VIII

Sécuriser et financer les créances export p. 86

1/ Les solutions de court terme p. 86

- 1.1 L'affacturage
- 1.2 Le forfaitage

2/ Les solutions de moyen et long terme p. 90

- 2.1 Le crédit fournisseur
- 2.2 Le crédit acheteur

3/ Les opérations de compensation p. 95

- 3.1 Le troc

- 3.2 Le contre-achat
- 3.3 La compensation anticipée
- 3.4 La compensation industrielle

CHAPITRE IX

Le recouvrement des créances export p. 98

1/ Principes essentiels p. 98

- 1.1 En interne : suivre les échéances
- 1.2 Externaliser : le choix d'un prestataire
- 1.3 Et si votre débiteur est en faillite?

2/ Focus sur l'injonction de payer en Europe p. 105

- 2.1 Panorama des procédures existantes en Europe
- 2.2 Le Règlement européen n° 1896/2006

3/ Le recouvrement hors Europe p. 109

ANNEXES

Annexe 1 : Lexique français-anglais/
anglais-français p. 112

Annexe 2 : glossaire p. 117

Annexe 3 : Sources utiles p. 120