



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

<b>Lettre de l'éditeur</b>	<b>p. 4</b>
<b>L'auteur</b>	<b>p. 4</b>

- 1.1 Les objectifs
- 1.2 Les clauses essentielles

<b>INTRODUCTION</b>	
<b>Le grand retour du crédit fournisseur</b>	<b>p. 8</b>

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

<b>CHAPITRE I</b>	
<b>Objectifs, spécificités et principaux outils</b>	<b>p. 12</b>

- 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

<b>1/ Principaux objectifs</b>	<b>p. 12</b>
<b>2/ Les spécificités des risques à l'international</b>	<b>p. 13</b>
• 2.1 Le risque pays	
• 2.2 Le risque de non-transfert	
• 2.3 La boîte à outils du credit manager international	

<b>CHAPITRE IV</b>	
<b>Spécificités européennes : directives et règlements</b>	<b>p. 40</b>

- 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

<b>CHAPITRE II</b>	
<b>L'analyse du risque pays et du risque client</b>	<b>p. 20</b>

<b>1/ Les besoins en information des entreprises</b>	<b>p. 20</b>
<b>2/ S'informer sur le risque pays</b>	<b>p. 21</b>
<b>3/ S'informer sur les acheteurs étrangers</b>	<b>p. 23</b>
• 3.1 Les prestataires	
• 3.2 Les ressources internes et professionnelles	
<b>4/ Organiser son credit management</b>	<b>p. 25</b>
• Les différentes options d'organisation	

<b>CHAPITRE V</b>	
<b>Choisir un mode de paiement adapté</b>	<b>p. 46</b>

- 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

<b>CHAPITRE III</b>	
<b>Le contrat et les conditions générales de vente</b>	<b>p. 28</b>

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

- 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/<br>anglais-français | p. 112 |
| Annexe 2 : glossaire                                     | p. 117 |
| Annexe 3 : Sources utiles                                | p. 120 |