



**Guide Moci 2019**

# Gérer les risques d'impayés à l'export

**2<sup>e</sup> édition**

- **110 fiches pays**  
**sur les pratiques locales**
- **La boîte à outils**

Cet exemplaire vous est offert par



**CAISSE D'ÉPARGNE**

# SOMMAIRE

<b>Lettre de l'éditeur</b>	<b>p. 4</b>
<b>Les auteurs</b>	<b>p. 6</b>
<b>Introduction</b>	<b>p. 10</b>

Le risque politique est de plus en plus élevé et oblige les exportateurs à rester en alerte

## **PREMIÈRE PARTIE P. 22**

L'Atlas 2019 des pratiques de paiement

**Le mode d'emploi : 110 fiches pays sur 6 continents p. 24**

### **Europe - UE**

Allemagne	p. 28
Autriche	p. 32
Belgique	p. 33
Bulgarie	p. 38
Chypre	p. 40
Croatie	p. 41
Danemark	p. 44
Espagne	p. 46
Estonie	p. 50
Finlande	p. 51
France	p. 52
Grèce	p. 55
Hongrie	p. 57
Irlande	p. 59
Italie	p. 62
Lettonie	p. 66
Lituanie	p. 67
Luxembourg	p. 68
Malte	p. 70
Pays-Bas	p. 71
Pologne	p. 73
Portugal	p. 77
République tchèque	p. 79
Roumanie	p. 80
Royaume-Uni	p. 83
Slovaquie	p. 87
Slovénie	p. 88
Suède	p. 89

### **Europe - hors UE**

Biélorussie	p. 92
Norvège	p. 93
Russie	p. 95
Serbie	p. 98
Suisse	p. 99
Turquie	p. 101

Ukraine	p. 103
---------	--------

### **Asie centrale**

Azerbaïdjan	p. 106
Kazakhstan	p. 107
Mongolie	p. 109
Turkménistan	p. 110

### **Amérique**

Argentine	p. 112
Brésil	p. 114
Canada	p. 118
Chili	p. 120
Colombie	p. 121
Cuba	p. 123
États-Unis	p. 124
Mexique	p. 127
Panama	p. 129
Pérou	p. 130
Salvador	p. 132
Venezuela	p. 133

### **Asie - océan Indien**

Australie	p. 135
Chine	p. 137
Corée du Sud	p. 141
Hong Kong	p. 143
Inde	p. 145
Indonésie	p. 148
Japon	p. 150
Malaisie	p. 152
Myanmar (Birmanie)	p. 154
Nouvelle-Zélande	p. 155
Pakistan	p. 157
Philippines	p. 159
Singapour	p. 160
Taïwan	p. 162
Thaïlande	p. 163
Vietnam	p. 165

### **Afrique**

Afrique du Sud	p. 168
Algérie	p. 170
Angola	p. 173
Bénin	p. 174
Burkina Faso	p. 176
Cameroun	p. 177
Congo (République du)	p. 179
Côte d'Ivoire	p. 180
Djibouti	p. 182

Ethiopie	p. 183
Gabon	p. 185
Ghana	p. 187
Guinée	p. 188
Guinée Équatoriale	p. 190
Kenya	p. 191
Libye	p. 193
Madagascar	p. 195
Mali	p. 196
Maroc	p. 198
Maurice	p. 201
Mauritanie	p. 203
Mozambique	p. 204
Niger	p. 206
Nigeria	p. 207
Ouganda	p. 209
Rép. dém. du Congo	p. 210
Rwanda	p. 212
Sénégal	p. 213
Tanzanie	p. 214
Togo	p. 216
Tunisie	p. 217

### **Moyen-Orient**

Arabie saoudite	p. 220
Bahreïn	p. 222
Égypte	p. 223
Émirats Arabes Unis	p. 226
Irak	p. 228
Iran	p. 230
Israël	p. 233
Jordanie	p. 234
Koweït	p. 236
Liban	p. 237
Oman	p. 239
Qatar	p. 240

## **DEUXIÈME PARTIE P. 242**

La boîte à outils des pratiques de paiements à l'export

### **Chapitre 1 p. 244**

**L'analyse des risques pays et des risques clients**

1/ La typologie des différents risques à l'international

- 1.1 Le risque pays
- 1.2 Le risque de non transfert



## 2/ L'analyse du risque pays et du risque client

- 2.1/ Les besoins en information des entreprises
- 2.2 S'informer sur le risque pays
- 2.3/ S'informer sur les acheteurs étrangers

## Chapitre 2 p. 252

### Anticiper les litiges en verrouillant les contrats

#### 1/ L'environnement juridique : conventions, directives, règlements

- 1.1 Spécificités européennes : directives et règlements
- 1.2 La directive européenne 2011/7/UE sur la lutte contre le retard de paiement
- 1.3 La transposition française : la portée à l'export avant et après la Loi Sapin 2

#### 2/ Les points clés d'un contrat de vente à l'international

#### 3/ Maîtriser le choix de l'Incoterm

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

#### 4/ Conditions générales de vente (CGV) : les clauses spécifiques à l'export

- 4.1 Les objectifs
- 4.2 Les clauses essentielles

#### 5/ La loi applicable au contrat

## Chapitre 3 p. 266

### Optimiser le choix du mode de paiement

#### 1/ Etude comparative des modes et techniques de paiement

#### 2/ Le virement

#### 3/ Les encaissements documentaires

- 3.1 La remise documentaire
- 3.2 Le crédit documentaire (crédoc)

#### 4/ Dématérialisation des documents : de Bolero à la Blockchain en passant par le BPO...

- 4.1 BOLERO
- 4.2 Le BPO (Bank Payment Obligation)
- 4.3 Crédit documentaire et blockchain

#### 5/ La lettre de crédit standby (LCSB)

- 5.1 Définition et pratique
- 5.2 La pratique internationale

## Chapitre 4 p. 286

### Gérer les risques liés aux garanties de marché

#### 1/ Cautions et garanties

- 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 »

#### 3/ La lettre d'intention

#### 4/ La lettre de crédit standby, une alternative aux cautions, garanties et « bonds »

## Chapitre 5 p. 300

### Sécuriser et financer le risque client à l'export :

#### 1/ L'assurance-crédit court terme

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

#### 2/ L'assurance-crédit moyen et long terme

- 2.1. Les grands principes

- 2.2. L'assurance risque politique

### 3 / Sécuriser et financer les créances export

- 3.1. Les solutions de court terme : affacturage et forfaitage

#### 3.1.1. L'affacturage

#### 3.1.2. Le forfaitage

- 3.2 Les solutions de moyen et long terme : crédit fournisseur, crédit acheteur

#### 3.2.1. Le crédit fournisseur

#### 3.2.2 Le crédit acheteur

#### 4/ Les opérations de compensation

- 4.1. Le troc (barter)
- 4.2 Le contre-achat (opération tripartite, en anglais *counter buy*)
- 4.3 La compensation anticipée
- 4.4 La compensation industrielle (*buy back* et *off set*)

## Chapitre 6 p. 316

### Gérer son poste clients à l'international

#### 1/ Les principaux outils du credit manager

#### 2/ Organiser son credit management

#### 3/ Le recouvrement des créances export

- 3.1. Principes essentiels
- 3.2. En interne : suivre les échéances
- 3.3. Externaliser : le choix d'un prestataire
- 3.4. Et si votre débiteur est en faillite ?

#### 4/ Focus : l'injonction de payer en Europe

- 4.1 Panorama
- 4.2. Le Règlement européen n° 1896/2006

## Annexes

p. 328