



Guide Moci 2019

Gérer les risques d'impayés à l'export

2^e édition

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

Cet exemplaire vous est offert par



CAISSE D'EPARGNE

SOMMAIRE

Lettre de l'éditeur	p. 4	Ukraine	p. 103	Ethiopie	p. 183
Les auteurs	p. 6			Gabon	p. 185
Introduction	p. 10	Asie centrale		Ghana	p. 187
Le risque politique est de plus en plus élevé et oblige les exportateurs à rester en alerte		Azerbaïdjan	p. 106	Guinée	p. 188
		Kazakhstan	p. 107	Guinée Équatoriale	p. 190
		Mongolie	p. 109	Kenya	p. 191
		Turkménistan	p. 110	Libye	p. 193
PREMIÈRE PARTIE P. 22				Madagascar	p. 195
L'Atlas 2019 des pratiques de paiement		Amérique		Mali	p. 196
Le mode d'emploi : 110 fiches pays sur 6 continents p. 24		Argentine	p. 112	Maroc	p. 198
		Brésil	p. 114	Maurice	p. 201
		Canada	p. 118	Mauritanie	p. 203
		Chili	p. 120	Mozambique	p. 204
		Colombie	p. 121	Niger	p. 206
		Cuba	p. 123	Nigeria	p. 207
		États-Unis	p. 124	Ouganda	p. 209
		Mexique	p. 127	Rép. dém. du Congo	p. 210
		Panama	p. 129	Rwanda	p. 212
		Pérou	p. 130	Sénégal	p. 213
		Salvador	p. 132	Tanzanie	p. 214
		Venezuela	p. 133	Togo	p. 216
		Asie - océan Indien		Tunisie	p. 217
		Australie	p. 135	Moyen-Orient	
		Chine	p. 137	Arabie saoudite	p. 220
		Corée du Sud	p. 141	Bahreïn	p. 222
		Hong Kong	p. 143	Égypte	p. 223
		Inde	p. 145	Émirats Arabes Unis	p. 226
		Indonésie	p. 148	Irak	p. 228
		Japon	p. 150	Iran	p. 230
		Malaisie	p. 152	Israël	p. 233
		Myanmar (Birmanie)	p. 154	Jordanie	p. 234
		Nouvelle-Zélande	p. 155	Koweït	p. 236
		Pakistan	p. 157	Liban	p. 237
		Philippines	p. 159	Oman	p. 239
		Singapour	p. 160	Qatar	p. 240
		Taiwan	p. 162		
		Thaïlande	p. 163		
		Vietnam	p. 165		
Europe - hors UE		Afrique		DEUXIÈME PARTIE P. 242	
		Afrique du Sud	p. 168	La boîte à outils des pratiques de paiements à l'export	
		Algérie	p. 170		
		Angola	p. 173	Chapitre 1 p. 244	
		Bénin	p. 174	L'analyse des risques pays et des risques clients	
		Burkina Faso	p. 176		
		Cameroun	p. 177	1/ La typologie des différents risques à l'international	
		Congo (République du)	p. 179		
		Côte d'Ivoire	p. 180	▪ 1.1 Le risque pays	
		Djibouti	p. 182	▪ 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