

LE MOCI

Directeur
Vincent Lалу

RÉDACTION
Rédactrice en chef
Christine Gilguy (31)
Rédactrice en chef adjointe chargée
du site Lemoci.com
Isabelle Verdier (27)
Rédacteur en chef pôle logistique
Gilles Naudy (+33 (0)1 49 70 12 06)
Conseiller de la rédaction
Georges Rambaldi
Enquêtes et reportages
Sylvette Figari, chef de rubrique (26)
François Pargny, chef de rubrique (23)
Jean-François Tournoud, chef de rubrique (21)
Sophie Creusillet, rédactrice (30)
Réalisation
Madeleine Dorner, secrétaire de rédaction (38)
Maquette
Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)

Pour joindre votre correspondant par téléphone,
composez le (+33 (0)1 53 80 74 suivi des deux
derniers chiffres du poste.

Conception graphique
amarena

Impression
Imprimerie de Champagne

PUBLICITÉ
Directrice de clientèle
Karine Grossman (+33 (0)1 53 80 74 07)
Antenne régionale sud
Karine Rosset (+33 (0)4 26 84 57 87)
Assistante commerciale
et responsable technique
Cindy Renaud (+33 (0)1 49 70 12 07)
Fax de la publicité : +33 (0)1 49 70 12 69

GESTION, ADMINISTRATION
Directrice générale adjointe
Delphine Chêne
Directeur délégué
Pierre Bessière (+33 (0)1 53 80 74 01)
Directrice de la diffusion
Victoria Irizar (+33 (0)1 49 70 12 48)
Directeur de la fabrication
Robin Loison
Webmaster
Pierre Lалу
Comptabilité, gestion
Évelyne Montecot, Valérie Perrin

MOCI EVENEMENTS
Chef de projet pôle Événement
Benoît de Montmarin (+33 (0)1 49 70 12 73)

Commission paritaire.
Publication n° 0911 K 81051

ÉDITEUR Sedec SA
11 rue de Milan - 75009 Paris - France
Téléphone : +33 (0)1 53 80 74 00
www.lemoci.com

Directeur de la publication
Vincent Lалу

L'adresse électronique des collaborateurs
permanents est : prénom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle,
des textes et documents parus dans le présent
numéro est soumise à l'autorisation préalable de
la rédaction.

SOMMAIRE n° 1907 - du 2 au 15 février 2012

Lettre de l'éditeur p. 4
L'auteur p. 4
Avant-propos p. 6

INTRODUCTION
le credit manager international face aux crises p. 10

CHAPITRE I
Objectifs et spécificités de la gestion du poste clients à l'international p. 14

1/ Principaux objectifs p. 14
2/ Les spécificités des risques à l'international p. 16
• 2.1 Le risque pays
• 2.2 Le risque de non-transfert
• 2.3 La boîte à outils du credit 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. 20
3/ S'informer sur les acheteurs étrangers p. 22
• 3.1 Les prestataires
• 3.2 Les ressources internes et professionnelles
4/ Organiser son credit management p. 23
• Les différentes options

CHAPITRE III
Le contrat et conditions de vente p. 26

1/ Conditions générales de vente : les clauses spécifiques à l'export p. 26

• 1.1 Les objectifs
• 1.2 Les clauses essentielles
2/ La loi applicable au contrat p. 29
3/ L'impact de l'Incoterm sur la bonne fin des encaissements p. 30
• 3.1 Quelques grands principes
• 3.2 Règles d'or pour une bonne utilisation des Incoterms

CHAPITRE IV
Spécificités européennes : directives et règlements p. 32

1/ Les textes de référence p. 32
2/ La directive européenne 2000/35/CE sur les délais de paiement p. 33
• 2.1 La transposition française
• 2.2 Trois exemples de transposition

CHAPITRE V
Choisir un mode de paiement adapté p. 36

1/ Analyse comparative des modes et techniques de paiement p. 36
2/ Le virement p. 37
3/ Les encaissements documentaires p. 38
• 3.1 La remise documentaire
• 3.2 Le crédit documentaire
4/ La lettre de crédit standby (LCSB) p. 44
5/ Les nouveaux moyens de paiement : le Sepa (Single Euro Payments Area) p. 46

CHAPITRE VI
Cautions, garanties à première demande, « bonds »... p. 48

1/ Cautions et garanties p. 48
• 1.1 Les fondements juridiques à l'international
• 1.2 Le cadre juridique français

• 1.3 Schémas d'émission
• 1.4 Place des garanties dans le déroulement d'un appel d'offres et du contrat
• 1.5 Les principaux risques
2/ Les contract bonds p. 57
3/ La lettre d'intention p. 58
4/ La lettre de crédit standby, une alternative p. 58
• 4.1 Avantages dans le cadre d'un marché
• 4.2 La pratique internationale

CHAPITRE VII
Sécuriser : les solutions de l'assurance p. 60

1/ L'assurance-crédit court terme p. 60
• 1.1 Les grands principes
• 1.2 Les différentes polices
• 1.3 L'offre d'assurance-crédit
2/ L'assurance-crédit moyen terme p. 62
• 1.1 Les grands principes
• 1.2 L'assurance risque politique

CHAPITRE VIII
Sécuriser et financer les créances export p. 66

1/ Les solutions de court terme p. 66
• 1.1 L'affacturage
• 1.2 Le forfaitage
2/ Les solutions de moyen et long terme p. 70
• 2.1 Le crédit fournisseur
• 2.2 Le crédit acheteur
3/ Les opérations de compensation p. 76
• 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. 80

1/ Principes essentiels p. 80
• 1.1 En interne : suivre les échéances
• 1.2 Externaliser : le choix d'un prestataire
2/ Focus sur l'injonction de payer en Europe p. 84
• 2.1 Panorama des procédures existantes en Europe
• 2.2 Le Règlement européen n° 1896/2006
3/ Le recouvrement hors Europe p. 87

ANNEXES
Annexe 1 : Lexique français-anglais / anglais-français p. 90
Annexe 2 : glossaire p. 94
Annexe 3 : Sources utiles p. 98

POUR CONTACTER
LA RÉDACTION
01 53 80 74 00

POUR VOUS ABONNER
0811 02 12 12
abonnement@lemoci.com
Toutes nos offres p. 89

POUR JOINDRE LE SERVICE
PUBLICITÉ
01 49 70 12 07

POUR ACHETER
DES OUVRAGES
0811 02 12 12
www.lemoci.com