

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

**INTRODUCTION**  
**le credit manager international face aux crises qui se succèdent** p. 10

**CHAPITRE I**  
**Objectifs et spécificités de la gestion du poste clients à l'international** p. 12

1/ Principaux objectifs	p. 12
2/ Les spécificités des risques à l'international	p. 14
• 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. 18

1/ Les besoins en information des entreprises	p. 18
2/ S'informer sur le risque pays	p. 19
3/ S'informer sur les acheteurs étrangers	p. 20
• 3.1 Les prestataires	
• 3.2 Les ressources internes et professionnelles	
4/ Organiser son credit management	p. 22
• 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. 30
3/ L'impact de l'Incoterm sur la bonne fin des encaissements	p. 34
• 3.1 Quelques grands principes	
• 3.2 Règles d'or pour une bonne utilisation des Incoterms	

**CHAPITRE IV**  
**Spécificités européennes : directives et règlements** p. 36

1/ Les textes de référence	p. 36
2/ La directive européenne 2000/35/CE sur les délais de paiement	p. 37
• 2.1 La transposition française	
• 2.2 Trois exemples de transposition	

**CHAPITRE V**  
**Choisir un mode de paiement adapté** p. 42

1/ Analyse comparative des modes et techniques de paiement	p. 42
2/ Le virement	p. 44
3/ Les encaissements documentaires	p. 45
• 3.1 La remise documentaire	
• 3.2 Le crédit documentaire	
4/ Le BPO (Bank Payment Obligation/Obligation de paiement Bancaire), l'avenir ?	p. 55
5/ La lettre de crédit standby (LCSB)	p. 56

LA RÉDACTION

4 00

POUR JOINDRE LE SERVICE

PUBLICITÉ

+33 (0)1 49 70 12 07