

ÉDITEUR Sedec SA
11 rue de Milan-75009 Paris- France
Téléphone: +33 (0) 153807400
www.lemoci.com

Directeur de la publication
Vincent Lalu

REDACTION
Rédactrice en chef :Christline Gilguy (31)
Grand reporter :François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro :Jean-Claude Aslour
Maquette :Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)

Pour joindre voire correspondant par téléphone,
composez le +33 (0)1538074 suivi des deux
derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ
Directeur Commercial :
Philippe Chebanco (10)
Directeur de Clientèle Internationale :
Christophe Bonami (01)
Directrice de Clientèle et publicité France :
Karine Rosset
+33 (0)491286026
Alisilinte commerciale et
responsable technique :
Cindy Colle (14)
Fax de la publicité: +33 (0) 149701269

MOCI EVENEMENTS
Chef de service sponsoring et événements :
Saskia Paulmier
+33 (0)1 49 70 12 73

GESTION, ADMINISTRATION
Directrice générale adjointe :
Delphine Chêne
Directrice de la diffusion et du Web :
Michèle Marcaillou
Directrice du marketing :
Victoria Inzar

Directeur de la fabrication :
Robin Loison
Webmaster :Pierre Lalu
Comptabilité, gestion :
Evelyne Montecot (08), Valérie Perrin

Conception graphique : amarena

Impression
Imprimerie de Champagne
Rue de l'Etoile de Langres
Z1 Les Franchises • 52200 Langres
Commission paritaire.
Publication n° 0916 T 81051
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution
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
Magazine bimensuel.
Photo de couverture : Fotolia.com

Abonnement 1 en (24 numéros + Lettre
conclidenielle + accès web limité)
285,88 euros TTC.

La Vie du Rail ou Le Moci
Service abonnements
11 rue de Milan
75440 Paris cedex 09
Tél.: 01 49 70 12 20
Tarif étranger : nous consulter

Lettre de l'éditeur
rauteur • 4

INTRODUCTION
Les années se suivent
et se ressemblent...
et le bout du tunnel
semble encore bin • 4

CHAPITRE I
Objectifs et
spécificités de la gestion
des clients à
l'international • 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 • 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 les
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 • 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 • 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. 56

5/ La lettre de crédit standby
(LCSB) p. 57

CHAPITRE VI
Cautions, garanties
à première demande,
et « bonds » 60

1/ Cautions et garanties p. 60
• 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. 68

3/ La lettre d'intention p. 69

4/ La lettre de crédit standby,
une alternative p. 70
• 4.1 Avantages dans le cadre
d'un marché
• 4.2 La pratique internationale

CHAPITRE VII
Sécuriser les solutions de
l'assurance p. 74

1/ L'assurance-crédit court
terme p. 74

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

2/ L'assurance-crédit
moyen terme p. 77

• 1.1 Les grands principes
• 1.2 assurance risque politique

CHAPITRE VIII
Sécuriser et financer
les créances ex ort •
82

1/ Les solutions de court
terme p. 82
• 1.1 affacturage
• 1.2 Le forfaitage

2/ Les solutions de moyen
et long terme p. 86

• 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 ex ort • 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. 103
• 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 / anglais-français p. 112
Annexe 2 : glossaire p. 116
Annexe 3 : Sources utiles p. 120

LE MOCI
Revue de Commerce International

L'export en 10 étapes
5ème édition - 2015

Guide à l'usage des exportateurs

Stratégie, diagnostic, étude de marché, communiquer, prospector, préparer l'expédition,
préparer le contrat, expédier, s'implanter, recruter

Édition revue et augmentée par les experts du Moci

Choisissez votre format de lecture

Magazine Dossier Format Web PDF Enrichi

Achetez le Guide sur
lemoci.com
Rubrique Nos Parutions

ou via le lien :
lemoci.com/guides/
lexport-en-10-etapes-Seme-
edition-2015/