

**Éditeur**

Sedec SA - 10, avenue d'Iéna - 75116 Paris  
Téléphone : 00 33 1 40 73 30 00 - Télécopie : 00 33 1 40 73 35 85  
www.lemoci.com

Adresse de la rédaction :  
10, avenue d'Iéna - 75116 Paris - Fax rédaction : 00 33 1 40 73 31 73

Pour joindre directement votre correspondant par téléphone  
composer 00 33 1 40 73 suivi des quatre chiffres entre parenthèses  
figurant ci-dessous à la suite de chaque nom.

L'adresse électronique de chacun est : prenom.nom@cfce.fr

**Président-directeur général**

Emmanuel de Martene

**Rédacteur en chef**

Laurent Jacquet (35 40)

**Grand reporter**

Odile Cornet (35 51) *Asie, Sociétés de conseil.*

**Chefs de rubrique**

Sylvette Figari (35 33) *Formation, Amérique du Nord et centrale.*  
Bruno Mouly (34 91) *Europe occidentale, Transport & logistique.*  
Christine Gilguy (37 64) *Banque et entreprises, Commerce extérieur.*  
Christine Murriss (38 03) *Europe centrale et orientale, marketing.*

**Reporters**

François Pargny (38 36) *Afrique, Foires et salons.*  
Xavier Theulet (39 76) *Agenda, Carnet et Voyages d'affaires.*  
Jean-François Toumoud (31 25) *Moyen-Orient, BTP et Assurances.*

**Réalisation technique****Premier rédacteur graphiste**

Dominique Asselot (36 82)

**Rédacteur graphiste**

Daniel Belberg (33 63)

**Première secrétaire de rédaction**

Françoise Mona Besson (30 72)

**Secrétaire de rédaction**

Maud Lepeux-Fontaine (35 71)

**Assistants de la rédaction**

Brigitte Margat (39 80) administrateur du site Internet

**Directeur commercial**

Anton Keil (32 80)

**Directrices de clientèle**

Marie-Laure Boullay (31 98), Karine Grossman (32 74),  
Nathalie Simon (33 18) et Karine Rosset (32 90)

**Assistante marketing et gestion publicitaire**

Céline Landais (31 67)

**Assistante technique**

Corinne Dol (31 79)

**Responsable marketing et diffusion**

Patricia Juret (34 86)

**Responsable diffusion et édition électronique**

Françoise Gemarin (31 44)

**Assistant diffusion et partenariat électronique**

Guillaume Cravero (36 17)

**Assistante commerciale diffusion et vente**

Maria Ferreira (38 99)

**Chef des ventes et abonnements**

Marilyne Ezan (39 25)

**Assistante ventes et abonnements**

Chaire Lapeyronie (33 92)

Adresser lettres et règlements au MOCI - BP 2010 - 75761 Paris Cedex 16.

Service abonnements : France : 0 825 88 10 42. Etranger : 33 3 20 12 11 28

E-mail commercial : moci.achat@cfce.fr

E-mail publicité : moci.pub@cfce.fr

Tarif abonnement un an :

**Moci Pass (Moci + Actualités réglementaires)**

France : 395 € TTC - Etranger : nous consulter

**Moci Classique**

France : 305 € TTC - Etranger : nous consulter

**Commandes sur Internet**

[www.lemoci.com](http://www.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.

**Directeur de la publication**

Emmanuel de Martene

**Conception graphique**

Dominique Asselot (36 82)

**Réalisation**

Paestum - St-Mandé

**Impression**

Compédit Beauregard SA

## Sommaire

**4 Avant-propos de l'éditeur****4 Présentation des auteurs****6 Sommaire****8 Introduction****Le crédit client, élément stratégique de la politique commerciale des entreprises****12 Chapitre I****Les spécificités de la gestion des comptes clients à l'international****12 Des risques spécifiques**

Typologie des risques à l'export

**14 Comportement payeur et notation**

du risque pays hors Europe

**15 Europe : portée et limites de la directive**

européenne sur les délais de paiement

**16 L'analyse du risque pays et du risque client****17 Les éléments principaux d'une fiche pays****18 Les principaux prestataires belges****19 Le profil type du credit manager export****22 Chapitre II****Au commencement : le contrat et les CGV****22 Les conditions générales de vente et l'export****23 La loi applicable au contrat****23 Les principales sources du droit de la vente à l'international****24 Choisir les Incoterms****25 Choisir un mode de paiement****26 Avantages et inconvénients des différents modes de paiements****27 Le règlement européen sur les virements transfrontaliers****27 Le crédit documentaire**

28 Chronologie d

29 Schéma de for

30 La lettre de cr

31 Schéma de for

de crédit stan

32 Brève étude co

33 Le modèle en

standby

34 Caution, gara

35 Principales dif

et une garanti

35 Schéma des ga

36 Place des gara

d'un appel d'o

37 Les bonds

37 Les lettres d'i

38 La standby er

des cautions,

39 Le suivi du ris

**40 Chapitre III**

**Sécuriser le cr**

**les solutions c**

**et de la banqu**

40 L'assurance-c

42 Bien gérer sa

quelques cons

44 Principaux op

45 L'assurance-c

45 L'assurance r

46 L'assurance d

46 Assurance-cr

l'affacturage

47 Comparatif p

crédit et l'affa

48 Les principau

48 Assurance-cr

49 Un peu de ge

50 La confirmat

53 Exemple type

- 28 Chronologie du déroulement d'un crédoc
- 29 Schéma de fonctionnement d'un crédoc
- 30 La lettre de crédit standby
- 31 Schéma de fonctionnement d'une lettre de crédit standby
- 32 Brève étude comparative crédoc/standby
- 33 Le modèle en français d'une lettre de crédit standby
- 34 **Caution, garanties autonomes, bonds**
- 35 Principales différences entre une caution et une garantie sur demande
- 35 Schéma des garanties de marché
- 36 Place des garanties dans le déroulement d'un appel d'offres et du contrat
- 37 **Les bonds**
- 37 **Les lettres d'intention**
- 38 La standby en tant que substitut des cautions, garanties et bonds
- 39 Le suivi du risque de change

#### 40 Chapitre III

##### **Sécuriser le crédit client à l'export : les solutions de l'assurance et de la banque**

- 40 L'assurance-crédit court terme
- 42 Bien gérer sa police d'assurance-crédit : quelques conseils
- 44 Principaux opérateurs de l'assurance-crédit
- 45 L'assurance-crédit moyen et long terme
- 45 L'assurance risque politique
- 46 L'assurance du risque de change
- 46 Assurance-crédit et financement : l'affacturage export
- 47 Comparatif produits entre l'assurance-crédit et l'affacturage
- 48 Les principaux opérateurs de l'affacturage
- 48 Assurance-crédit et affacturage « en ligne »
- 49 Un peu de gestion de trésorerie à l'export
- 50 La confirmation silencieuse et le forfaitage
- 53 Exemple type d'une opération de forfaitage

#### 54 Chapitre IV

##### **Financer son poste client à l'export : les solutions du moyen et du long terme**

- 54 Le crédit fournisseur
- 54 Le mécanisme d'un crédit fournisseur
- 55 Le crédit acheteur
- 55 Le mécanisme d'un crédit acheteur
- 57 L'arrangement du consensus OCDE
- 58 Exemple de structure d'un crédit acheteur
- 59 Petite histoire d'un crédit acheteur
- 60 Les opérations de compensation
- 62 Aide-mémoire de la compensation

#### 64 Chapitre V

##### **Le recouvrement des créances export**

- 64 Les moyens de recouvrement
- 67 L'injonction de payer en Europe
- 67 L'évolution du droit européen des faillites

#### 70 Lexiques anglais/français et français/anglais

#### 82 Glossaire

#### 90 Lectures recommandées

#### 92 Les sites Internet pertinents

#### 94 *Annexe 1.* La directive européenne sur les retards de paiement. La transposition belge de la Directive européenne

#### 99 *Annexe 2.* Les principales associations de crédit managers dans le monde

#### 101 *Annexe 3.* Les Incoterms 2000

#### 102 *Annexe 4.* Schéma de fonctionnement des différents types d'encaissements documentaires

#### 104 *Annexe 5.* Exemple de lettre d'instructions d'ouverture d'un crédoc

#### 106 *Annexe 6.* Bolero... et les autres

#### 108 *Annexe 7.* Modèle d'instruction d'ouverture d'une lettre de crédit standby

#### 110 *Annexe 8.* Portée juridique de l'engagement d'une lettre d'intention

#### 111 *Annexe 9.* Lettres de relance en anglais

#### 112 *Annexe 10.* Quelques méthodes de recouvrement à l'international dans six pays