LE MOCI
Le moniteur du commerce international
lemoci.com

Guide de la gestion du risque client à l'international

Évaluer les risques, verrouiller les contrats, sécuriser et financer, recouvrer ses factures à l'exportation

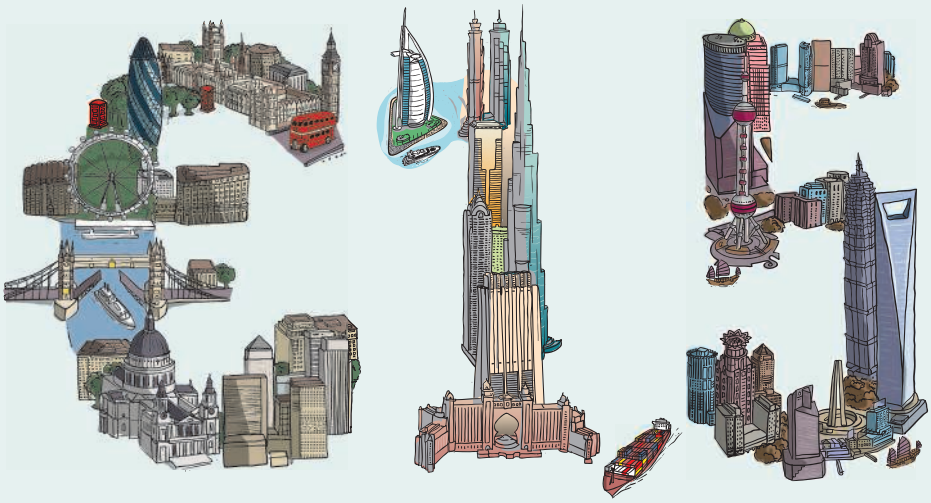
Édition 2014

En partenariat avec

HSBC Commercial Banking

N° 1961 - Bimensuel - Du 17 au 30 avril 2014 - 25 € - ISSN : 0026-9719

LE MOCI
Guide de la gestion du risque client à l'international - 4e édition 2014
N° 1961



ET VOUS, QUE FERIEZ-VOUS AVEC 1,5 MILLIARD D'EUROS ?

Pour en savoir plus :

RDV avec votre chargé d'affaires habituel

Tél. 0 810 83 84 85(1)

Web www.hsbc.fr/1milliard5

Vos projets sont les nôtres.

HSBC

Commercial Banking

(1) Du lundi au vendredi de 8h30 à 19h. Coût variable selon opérateurs.

HSBC France - Société Anonyme au capital de 337 189 135 euros - SIREN 775 670 284 RCS Paris - Siège social : 103, avenue des Champs-Elysées - 75008 Paris. Banque et intermédiaire en assurance immatriculé auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance - www.orias.fr) sous le n° 07 005 894.

Guide
de la gestion du risque client à l'international

Édition 2014

Évaluer les risques, verrouiller les contrats, sécuriser et financer, recouvrer ses factures à l'exportation

Par Jean-Claude Asfour
Consultant en commerce et financements internationaux

Sous la direction de Christine Gilguy
Rédactrice en chef

Gérer son risque client export pour s'internationaliser dans la durée

Pour la première fois dans la courte histoire du marché obligataire de la République populaire de Chine, un emprunteur n'a pu honorer sa dette obligataire et les autorités ont laissé faire : le fabriquant d'équipement pour l'énergie solaire Chaori Solar a donc fait défaut, en mars 2014, sur 89,8 millions de yuans de dette obligataire, soit un peu plus de 10 millions d'euros. Alors que la Chine reste un des pays les plus porteurs au monde – ses achats hors des frontières progressent à un rythme de près de 4 % en 2013 –, le risque client y monte en flèche depuis que Pékin a décidé de mettre l'accent sur la consommation intérieure – et non plus sur l'investissement – et de mettre de l'ordre dans son système bancaire. Le crédit aux entreprises ne coule plus à flots, et les faillites ont fait leur apparition à la Une des médias chinois depuis le début de l'année, dans le solaire, l'acier, la construction ou encore la promotion immobilière.

Pour être porteurs, les marchés étrangers n'en sont pas moins risqués

Cet exemple de la Chine vient à point nommer pour rappeler que pour être porteurs, les marchés étrangers les plus prometteurs n'en sont pas moins risqués : la Chine présente un bon risque pays malgré un ralentissement de sa croissance économique (plus de 7 % cette année tout de même), avec des notes de risques pays proches de celles des pays de l'OCDE, mais le risque commercial s'y dégrade actuellement en raison des difficultés accrues des entreprises à accéder au crédit. « En Chine, la dette des entreprises est très élevée, estimée à 160 % du produit intérieur brut, soulignait Yves Zlotowski dans un récent entretien au *Moci*. Nous devons être attentifs à la solvabilité des différents acteurs économiques chinois ». Dans ce contexte, la bonne gestion des risques clients à l'international, qui tient compte du risque pays mais aussi du risque d'insolvabilité du client lui-même, est une condition incontournable de la réussite des entreprises à l'international, et en particulier des PME et ETI (entreprises de taille intermédiaire) qui ne peuvent se permettre de subir un seul impayé.

Il existe des méthodes et des outils, bien connus des entreprises exportatrices performantes, qui permettent de réduire considérablement ces risques sans nuire aux relations commerciales instaurées avec les clients étrangers.

Plus de 40 % de contenus nouveaux dans l'édition 2014

Ce Guide de la gestion du risque client à l'international, dont c'est la troisième édition cette année, en donne l'essentiel : qu'il s'agisse de se doter en interne d'outils de veille sur les risques pays, de verrouiller les contrats ou de trouver de bonnes sources d'information sur les prospects, d'obtenir les meilleures solutions de la part d'assureurs-crédits ou de banquiers, de comprendre les bases des montages financiers les plus efficaces à l'international, de bien suivre le recouvrement de ses factures – y compris en anglais – il est conçu pour être utile à tout entrepreneur confronté aux risques de la vente à l'international.

Plus de 40 % des textes et illustrations ont été complètement changés dans cette édition, pour enrichir les contenus et faire de la place aux nouveautés : citons, à titre d'exemples, le développement consacré par l'auteur à la directive européenne 2011/7/UE sur la lutte contre les retards de paiement, transposée en France en mars 2013 (voir chapitre IV, p. 36), ou encore celui accordé au tout nouveau Bank Payment Obligation (BPO), nouvelle alternative au crédit documentaire dont la Chambre de commerce internationale (ICC) fait une promotion soutenue (voir chapitre V, p. 42).

Le gouvernement français continue à mettre le développement international des entreprises au cœur de ses priorités pour endiguer le déficit commercial hors énergie du pays (-13,5 milliards d'euros en 2013). De leur côté, nombre de PME et ETI sont incitées à se doter de stratégies de développement à l'export pour booster leur croissance et l'emploi. Encore faut-il qu'elles se dotent d'outils efficaces pour maîtriser les risques de telles stratégies dans la durée, et ainsi ne pas risquer mourir. Ce guide est pour elles !

Christine Gilguy - Rédactrice en chef

D.R.

L'auteur

JEAN-CLAUDE ASFOUR

A exercé pendant de nombreuses années les fonctions de credit manager et de trésorier au sein de grands groupes industriels français et américains. Consultant senior, il mène aujourd'hui des missions de conseil et de formation en France et à l'étranger, dans les domaines du commerce international, du droit des affaires et du credit management. Il intervient également dans ces domaines, en tant que formateur, au sein de plusieurs grandes écoles. Pour *Le Moci*, Jean-Claude Asfour a écrit plusieurs guides – dont le dernier en date est L'Atlas des risques pays à l'usage des opérateurs du commerce international (juin 2013), dont l'édition 2014 sortira en juin – et collaboré à de nombreux autres, dont le plus récent est L'Import en 10 étapes, 3e édition 2014.

LE MOCI Le moniteur du commerce international lemoci.com

FORUM MOCI

RISQUES & OPPORTUNITÉS À L'INTERNATIONAL

5e édition

FORUM SUR LES RISQUES PAYS À DESTINATION DES PME ET ETI

LES NOUVEAUX RISQUES DU GRAND EXPORT

Le mardi 27 juin 2014 de 8h00 à 18h00
Salons de l'Hôtel des Arts et Métiers - 9 bis Place d'Iéna 75116 Paris

Nouveautés

Une journée de tables rondes
Un déjeuner networking assis
Un système de rendez-vous d'affaires préprogrammés

© reeel - Fotolia.com - © hin255 - © arnau2098 - © D. Cervo - © Wong yu Liang - © arnau2098 - © Serg Nvns - © 3ddock - Fotolia.com

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Benoît de MONTMARIN - Responsable Événementiel - Tel : 01 49 70 12 73
benoit.demontmarin@lemoci.com

LE MOCI

SOMMAIRE

n° 1961 - du 17 au 30 avril 2014

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 Lalu

RÉDACTION
Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)
Grand reporter : François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro : Jean-Claude Asfour
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.

PUBLICITÉ
Directeur Commercial :
Philippe Chebance (10)
Directeur de Clientèle Internationale :
Christophe Bonami (01)
Directrice de Clientèle Internationale :
Pauline Conjard (07)
Antenne régionale sud : Karine Rosset
(+33 (0)4 26 84 57 87)
Assistante commerciale et responsable technique :
Cindy Renaud (14)
Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS
Chef de projet pôle Événement :
Benoît de Montmarin
(+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 Irizar
Directeur de la fabrication :
Robin Loison
Webmaster : Pierre Lalu
Comptabilité, gestion :
Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin
Conception graphique : amarena

Impression
Imprimerie de Champagne
Rue de l'Etoile de Langres
ZI 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.

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité)
285,88 euros TTC.
Service abonnement :
Tél. : 01 53 80 74 30
abonnement@lemoci.com
Tarif étranger : nous consulter

Lettre de l'éditeur p. 4
L'auteur p. 4

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

CHAPITRE VI
Cautions, garanties à première demande, « bonds »… p. 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 L'offre d'assurance-crédit

2/ L'assurance-crédit moyen terme p. 78
• 1.1 Les grands principes
• 1.2 L'assurance risque politique

CHAPITRE VIII
Sécuriser et financer les créances export p. 80

1/ Les solutions de court terme p. 80
• 1.1 L'affacturage
• 1.2 Le forfaitage

2/ Les solutions de moyen et long terme p. 84
• 2.1 Le crédit fournisseur
• 2.2 Le crédit acheteur

3/ Les opérations de compensation p. 90
• 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. 94

1/ Principes essentiels p. 94
• 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. 98
• 2.1 Panorama des procédures existantes en Europe
• 2.2 Le Règlement européen n° 1896/2006

3/ Le recouvrement hors Europe p. 101

ANNEXES
Annexe 1 : Lexique français-anglais / anglais-français p. 104
Annexe 2 : glossaire p. 108
Annexe 3 : Sources utiles p. 114

lemoci MAGAZINES

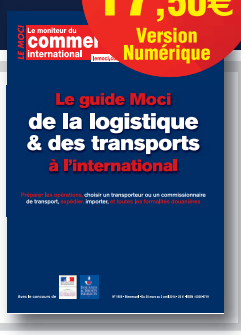
Version Numérique

La librairie lemoci.com vous propose :

Le guide Moci de la logistique & des transports à l'international

5e édition 2014

17,50€ Version Numérique



Organiser sa logistique pour gagner à l'international

La France, c'est heureux, semble découvrir ou redécouvrir que pour redresser la compétitivité de ses entreprises industrielles à l'export, il est indispensable de se pencher aussi sur les freins éventuels à l'efficacité de la supply chain. Concevoir et fabriquer de bon produits, décrocher un contrat à l'export est une chose, encore faut-il livrer en temps et en heure ! En l'occurrence, cet aspect de la relation client est crucial pour réussir à l'international durablement.

Pour tout renseignement Tél. : 01 53 80 74 30 - e.mail : abonnement@lemoci.com - www.lemoci.com

POUR VOUS ABONNER 01 53 80 74 30
abonnement@lemoci.com - Toutes nos offres p. 113