

Fiche technique

G35 - LE RECOUVREMENT DES CREANCES INTERNATIONALES ANIMATEUR : Véronique KARPIERZ

PERIMETRE DU SUJET

1- Collecter des informations sur l'ensemble des solutions proposées par le marché en matière de recouvrement de créances commerciales détenues par des entreprises à l'encontre de cocontractants internationaux.

2 - Proposer à terme un guide pratique à destination des entreprises (grands groupes mais aussi aux PME) pour :

- répondre pragmatiquement et simplement au désarroi affiché par les créanciers travaillant à l'export,
- permettre d'anticiper et de trouver une solution à des systèmes juridiques différents de la législation française, des cultures différentes d'un pays à l'autre, l'éloignement, la langue, la difficulté à trouver le bon partenaire pour soutenir l'entreprise dans ses démarches, la difficulté à mettre en œuvre les bons outils existants pour assurer le recouvrement,
- l'aspect financier ne devra pas être occulté, la transparence et la prévisibilité des sommes à engager pour recouvrer une créance étant particulièrement importantes pour les entreprises, le recouvrement à l'étranger engendrant parfois des frais particulièrement élevés.

Le guide abordera les problématiques du recouvrement de créance dans le sens du cycle client, se composant de trois périodes-clefs : la prévention, l'amicable, et le judiciaire.

Ces trois étapes sont majeures et interdépendantes si l'on considère que :

- l'entreprise devra à tout prix éviter d'avoir des impayés grâce à une meilleure connaissance de son partenaire commercial et en se prémunissant contractuellement,
- elle devra mettre en œuvre des moyens de recouvrement amiable malgré l'éloignement et une langue différente,
- elle devra parfois prendre titre à l'encontre de son débiteur selon les modalités déterminées par le droit étranger,
- elle devra procéder à l'exécution du titre

Il conviendra d'analyser les offres et services de l'ensemble des acteurs du recouvrement international (en France et à l'étranger), qu'ils se situent sur le marché du recouvrement stricto sensu ou dans des métiers connexes tels l'assurance crédit ou l'affacturage ou le renseignement économique et financier.

Si une analyse minutieuse des pays les plus représentatifs pour les entreprises françaises doit impérativement être réalisée, il conviendra par ailleurs de regrouper par zones culturellement et législativement approchantes les autres pays.

Ce guide avec toutes les précautions d'usage liées à la spécificité du domaine international doit être le complément naturel du guide déjà paru sur le recouvrement des créances commerciales domestiques

PUBLIC CIBLE : grands groupes et PME

CALENDRIER : Début des travaux : avril 2011 - fin des travaux : avril 2012
Fréquence des réunions : mensuelles

OBJECTIF : Publication d'un guide de l'Académie, conférence.