

Cahier  
n° 25

l'Académie  
SCIENCES TECHNIQUES COMPTABLES FINANCIÈRES

# LE RECOUVREMENT DE CRÉANCES À L'INTERNATIONAL

Ou comment maîtriser le risque à l'export ?



sage

***Toute reproduction de la présente publication, partielle ou totale, par quel que procédé que ce soit, destinée à une utilisation collective est interdite sans l'autorisation de l'Académie et constitue une infraction sanctionnée par le code de la propriété intellectuelle.***



**E**n dix ans, les parts de marché des entreprises françaises ont reculé de 35 % à l'export.

Les raisons sont à la fois structurelles et culturelles. La France a perdu en compétitivité ces dernières années et la conjoncture actuelle n'incite pas les PME à investir dans l'export et à aller chercher la croissance dans d'autres pays. Leurs marges étant faibles, elles préfèrent, alors qu'elles possèdent pourtant les capacités et les compétences, jouer la carte de la proximité en restant sur le marché national.

Les PME manquent d'accompagnement à moyen et long terme. Elles réussissent à exporter une fois, mais ont du mal à reproduire l'opération ensuite et à mettre en place une vraie politique d'internationalisation. 70 % des entreprises qui exportent pour la première fois arrêtent leur activité un an après.

Force est de constater que depuis le déficit record de 74 milliards d'euros constaté en 2011, l'urgence à redresser la compétitivité de nos entreprises est dans tous les esprits. Nicole Bricq déclarait « *Parce que le déficit commercial est le révélateur de nos difficultés industrielles, le commerce extérieur figure au rang des priorités de ce gouvernement. Et Tout sera mis en œuvre pour aider les entreprises à exporter leurs talents à l'étranger* ».

Nul doute que le développement à l'international est l'un des domaines où les entreprises auront le plus besoin d'aides et d'appuis divers. La Banque publique d'investissement (bpifrance) devrait simplifier la situation, en proposant par l'intermédiaire de ses guichets uniques régionaux, l'ensemble des soutiens financiers, ce qui rendra plus lisible l'offre d'accompagnement pour les chefs d'entreprises.

Les travaux du présent cahier de l'Académie, dont je salue la qualité, s'inscrivent dans ce contexte d'un besoin impératif pour nos PME de se tourner vers l'export et ont comme objectif premier d'aider l'entreprise exportatrice à prendre en compte de multiples paramètres pour sécuriser ses transactions et recouvrer au mieux ses créances internationales.

Je suis heureux de cette contribution de l'Académie à un enjeu d'importance nationale.

**William NAHUM**

Président de l'Académie des sciences et techniques comptables et financières



## Développement à l'international : anticipation et prévention sont clés

**C**ommercer est un acte de confiance. Acheteur et vendeur de tous pays s'entendent au quotidien sur l'échange d'un produit ou d'un service et sur un prix, une qualité, des délais de livraison et de paiement.

Dans certaines régions du monde et au sein de certaines professions, la parole donnée fait foi. Mieux vaut la respecter sous peine de voir sa réputation définitivement altérée. Mais généralement, les parties en présence s'appuient sur un contrat qui cadre leur relation et complète les lois en vigueur.

Les langues, les cultures, les us et coutumes, les systèmes juridiques sont autant de différences et de difficultés potentielles. Lorsque l'on décide de commercer à l'international, le hasard et l'approximation n'ont pas leur place. Il convient notamment de bien connaître les comportements culturels de paiements. Or, il n'est pas besoin d'aller bien loin pour observer des disparités importantes en la matière : au sein de l'Union Européenne, si les paiements sans retard sont la règle en Allemagne, c'est loin d'être le cas en France, au Portugal, en Irlande ou au Royaume-Uni. De telles informations sont capitales pour le chef d'entreprise et ses collaborateurs.

Si la compréhension de la culture est un préalable à l'établissement des liens commerciaux, il convient également d'apprécier les risques souverains, politiques, de change inhérents à chaque pays et de les suivre régulièrement. Il faut également apprécier les risques spécifiques liés au client avec lequel on souhaite commercer en s'informant sur la solidité financière, l'historique de paiement, la réputation.

De plus, un soin particulier doit être apporté à l'exécution des processus d'expédition et de livraison, et notamment à la qualité de la documentation (contrats de vente bien sûr, avec toutes les clauses nécessaires, mais aussi Incoterms, bons de livraisons et de réception, contrôle qualité). Il n'est pas rare de voir des paiements retardés par défaut de conformité de ces documents, une erreur qu'il est toujours difficile de rattraper à posteriori.

Enfin, les créances internationales doivent être suivies avec un soin particulier de façon à éviter des recours juridiques, toujours coûteux et parfois aléatoires. Pour ce faire, il faut adopter des outils efficaces et ayant fait leurs preuves : logiciels reconnus sur le territoire, processus de revue de compte export...

Savoir s'informer et adopter les bonnes pratiques sont essentiels au chef d'entreprise et à ses collaborateurs.

Le présent guide a été conçu pour leur apporter l'aide et les informations indispensables pour gérer le risque sur leurs créances internationales.

**Philippe PARESIS**

Directeur Administratif et Financier de Sage France

# Composition du groupe de travail

## Membres du groupe de travail :

- **BOUCHKARA Leila**  
Directeur du service recouvrement et contentieux,  
General Electric COFACRÉDIT
- **LEWANDOWSKI Stanislas**  
Directeur administratif et financier,  
PRIMALIANCE
- **MAHARI Karim**  
Juriste,  
CCI International Picardie  
Réseau Entreprise Europe
- **MATZA Charles**  
Consultant risques entreprises,  
CMC
- **RENAULT Guy**  
Secrétaire Général,  
FIGEC
- **SIMON Philippe**  
Consultant formateur en gestion financière,  
PS Consultant

## Remerciements :

- **LEQUOY-KARPIERZ Véronique**
- **DESGOUTTE Dominique**  
Huissier de justice,  
SCP Pont-Loisy Desgoutte
- **SEBBAN Eva**  
Responsable agence de recouvrement,  
Euler Hermes SFAC Recouvrement
- **SCARAFINI Giusseppe**  
Chargé du recouvrement,  
Euler Hermes SFAC Recouvrement

# Table des matières

|                                                                         |               |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>INTRODUCTION</b>                                                     | <b>PAGE 8</b> |
| <b>CHAPITRE I – LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES</b>                     | <b>10</b>     |
| 1 – LES RISQUES PAYS                                                    | 10            |
| 2 – LE RISQUE SPECIFIQUE AU COMMERCE                                    | 11            |
| 3 – CONNAITRE LES COMPORTEMENTS CULTURELS DE PAIEMENT                   | 12            |
| 4 – CONNAITRE LES VOLUMES DE DEFAILLANCES DANS LES PAYS OU L'ON EXPORTE | 16            |
| 5 – LE RISQUE DE NON-EXECUTION                                          | 18            |
| <b>CHAPITRE II – ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL</b>                     | <b>21</b>     |
| 1 – LA PRISE DE RISQUES                                                 | 21            |
| 2 – LA CONNAISSANCE ET LA COMPREHENSION DU PARTENAIRE COMMERCIAL        | 21            |
| 3 – L'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE PROPECTEE ET/OU CLIENTE            | 21            |
| 4 – SANTE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE ET PROCEDURE COLLECTIVE            | 23            |
| <b>CHAPITRE III – LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT</b>       | <b>28</b>     |
| 1 – FIXER L'INCOTERM                                                    | 28            |
| 2 – LE PROCESSUS DE RECOUVREMENT A L'INTERNATIONAL                      | 30            |
| 3 – LES CGV ET LES CGA                                                  | 33            |
| 4 – CONTRACTUALISER                                                     | 33            |
| <b>CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL</b>                  | <b>34</b>     |
| 1 – PARTIES AU CONTRAT                                                  | 35            |
| 2 – CLAUSES ESSENTIELLES                                                | 36            |
| 3 – CLAUSES SPECIFIQUES                                                 | 38            |
| 4 – CONDITIONS DE REGLEMENT ET MOYENS DE PAIEMENT EXIGES                | 44            |
| 5 – LES AUTRES DOCUMENTS COMMERCIAUX                                    | 53            |
| <b>CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE</b>                                  | <b>59</b>     |
| 1 – ORGANISER SON ENTREPRISE POUR SUIVRE LES CLIENTS                    | 59            |
| 2 – CREDIT MANAGER                                                      | 62            |
| 3 – LE FACTOR                                                           | 64            |
| 4 – LES OUTILS DU CREDIT MANAGER                                        | 66            |

# Table des matières

|                                                                                |                |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT</b>                                           | <b>PAGE 68</b> |
| 1 – LE RECOUVREMENT AMIABLE                                                    | 68             |
| 2 – LE RECOUVREMENT JUDICIAIRE                                                 | 73             |
| <br>                                                                           |                |
| <b>CHAPITRE VII – L'ASPECT COMPTABLE ET FISCAL POUR L'EXPORTATEUR FRANÇAIS</b> | <b>86</b>      |
| 1 – LA DEPRECIATION DES CREANCES DOUTEUSES                                     | 86             |
| 2 – LE CERTIFICAT D'IRRECOUVRABILITE                                           | 87             |
| <br>                                                                           |                |
| <b>CHAPITRE VIII – LES FICHES PAYS</b>                                         | <b>90</b>      |
| ALLEMAGNE                                                                      | 90             |
| AUSTRALIE                                                                      | 100            |
| BELGIQUE                                                                       | 110            |
| CHINE                                                                          | 122            |
| ESPAGNE                                                                        | 138            |
| ETATS-UNIS                                                                     | 150            |
| ITALIE                                                                         | 166            |
| JAPON                                                                          | 178            |
| MAROC                                                                          | 194            |
| MEXIQUE                                                                        | 202            |
| POLOGNE                                                                        | 214            |
| ROYAUME-UNI                                                                    | 228            |
| RUSSIE                                                                         | 238            |
| <br>                                                                           |                |
| <b>ANNEXES :</b>                                                               | <b>248</b>     |
| ANNEXE 1 : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CRÉANCES IRRECOUVRABLES       | 248            |
| ANNEXE 2 : LA CONVENTION DE VIENNE                                             | 253            |
| ANNEXE 3 : LES INCOTERMS                                                       | 255            |
| ANNEXE 4 : LA MISE EN DEMEURE                                                  | 257            |
| ANNEXE 5 : ETUDES ET ANALYSES SUR L'INTERNATIONAL (SITES INTERNET)             | 258            |
| <br>                                                                           |                |
| <b>LEXIQUE</b>                                                                 | <b>260</b>     |

**C**ommercer nécessite la prise en compte de multiples paramètres : étude de marchés, des prix, des concurrents, de la marge nécessaire, des clients et fournisseurs potentiels et induit la prise de risques.

Les retards de paiement et les procédures collectives des clients constituent le risque majeur pour les fournisseurs. 1 entreprise sur 4 dépose son bilan suite au non paiement des clients, 1 entreprise sur trois dépose le bilan suite à une mauvaise gestion du BFR (Source BDF). *Voir définition du BFR dans le lexique.*

**L'export est une voie plus complexe que le domestique.** Il nécessite donc un mode de prévention important (information, anticipation, structuration, réactivité), mais aussi une sur-analyse et une surprotection (préparation de l'entreprise, accompagnement, encadrement contractuel à travers l'établissement de clauses essentielles, garantie que le client pourra également utiliser contre la non-exécution du contrat).

L'entreprise exportatrice doit s'attacher à vérifier le **niveau de santé financière présenté par ses clients et prendre les risques qu'elle estime supportable.**

Elle va s'enquérir d'évaluer et anticiper le risque commercial et les autres types de risques susceptibles d'affecter les transactions à l'international : risque pays, politique, économique, financier, et souverain. Sa connaissance sur les pays, l'évolution des zones à risque dans un monde où l'environnement se modifie constamment sera un atout certain.

Dans une période de croissance quasi nulle, l'entreprise exportatrice aura un avantage indéniable mais devra comprendre ce qui rend les **transactions si spécifiques** (incoterms, hétérogénéité des droits, des contrats, des cultures, harmonisation européenne, notion de deux exports : Europe et le reste du monde...).

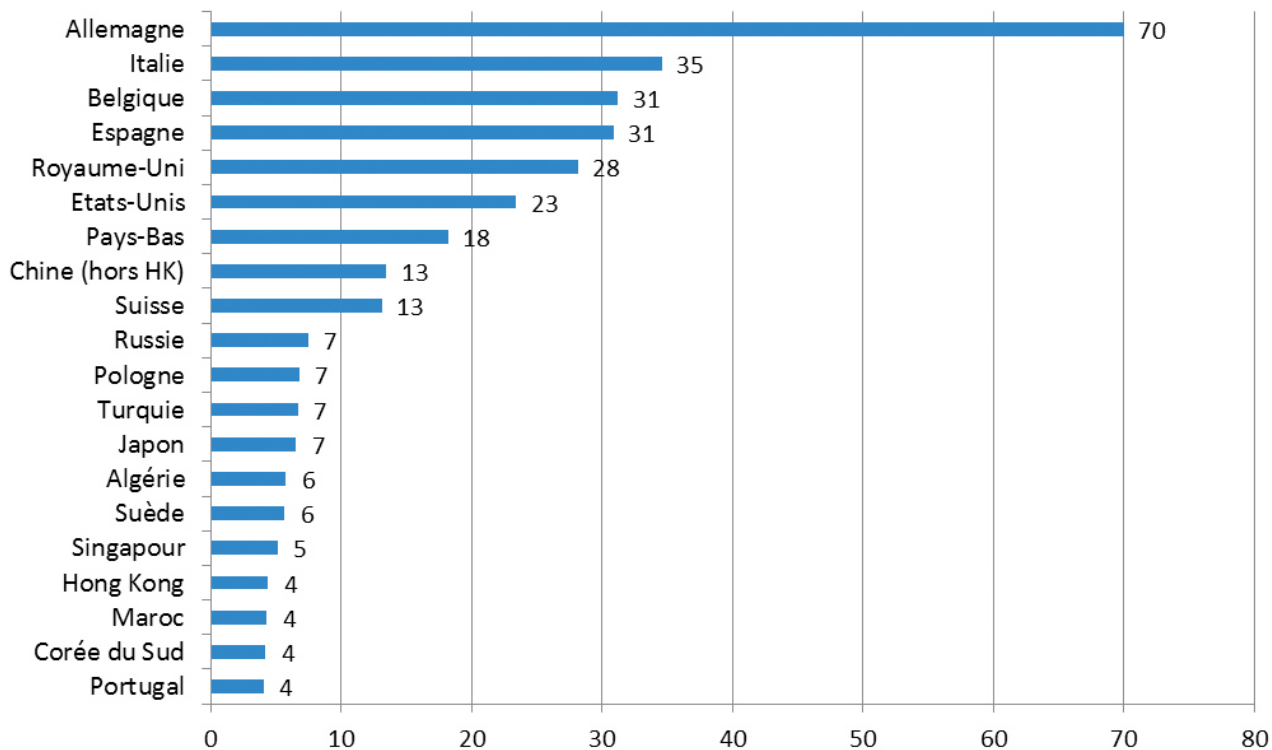
**Le but de ce guide** est essentiellement, de lever les freins à l'exportation liés à la récupération des créances, d'apporter un éclairage sur les outils et techniques permettant de sécuriser les transactions, de déchiffrer la nécessité d'une organisation intrinsèque à l'entreprise et d'en comprendre les répercussions comptables et fiscales. Mais surtout d'illustrer l'importance que revêt le recouvrement à l'export.

**Aucun recouvrement ne sera efficace si on ne peut répondre aux questions suivantes :**

- |                       |                                         |
|-----------------------|-----------------------------------------|
| Qui est mon client ?  | ⇒ Connaissance du partenaire            |
| Que lui ai-je vendu ? | ⇒ L'offre commerciale et les conditions |
| Pour combien ?        | ⇒ Prix, modes et moyens de paiement     |
| Quand ?               | ⇒ Délai de livraison                    |

**Les fiches pays** (Chapitre 8) sont autant d'outils pratiques qui éveillent la curiosité de l'exportateur sur des points macro-économiques, juridiques et sur des expertises de recouvrement.

# INTRODUCTION



**10 principaux partenaires de la France à l'exportation en 2011**

# CHAPITRE I – LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

Ces risques ne sont pas exclusifs les uns des autres et il convient de veiller à en limiter l'impact au maximum. Il s'agira pour se prémunir de mettre en place des **outils et techniques** pour développer le Chiffre d'Affaires, tout en appliquant des règles de sécurité.

Il conviendra toujours de se poser 3 questions :

- combien ?
- quel pays, où ?
- quel client ?

Les différentes problématiques liées à ces 3 questions seront abordées tout au long de ce guide afin de permettre au chef d'entreprise exportateur d'y trouver les clefs d'une transaction commerciale sereine.

En termes d'export et encore plus que sur le marché domestique, les maîtres mots sont **PREVENTION, ANTICIPATION**.

**Avant et pendant l'entrée en relation**, il s'agira de :

- évaluer le niveau du **risque pays**,
- évaluer les **risques spécifiques au commerce**,
- connaître les **comportements de paiement et le volume des défaillances d'entreprises** du pays concerné,
- déterminer la santé financière de l'entreprise cliente et fixer une ligne de crédit,
- fixer l'incoterm,
- avoir des CGV et des contrats adaptés à l'export et au pays du client,
- déterminer les conditions de paiement (délais et moyens) en fonction du client et du pays et de la transaction,
- négocier les garanties souhaitables,
- s'assurer que la marge présentée par la transaction est suffisante.

**Une fois la relation établie**, il s'agira de :

- assurer le suivi des différents points examinés préalablement à l'entrée en relation,
- s'assurer que la situation du client ne s'est pas dégradée et qu'il est toujours in bonis,
- s'assurer de l'absence d'un litige,
- relancer rapidement dès l'échéance dépassée (à l'export la relance devra être dans la langue appropriée),
- mettre en œuvre les garanties prises,
- connaître les pratiques du recouvrement judiciaire du pays concerné.

## 1 - LES RISQUES PAYS

On peut évaluer le niveau du risque pays sous trois angles :

### Le risque souverain

Ce risque traduit pour les organismes financiers auxquels ils ont accordé des prêts de voir le souverain (gouvernements centraux, administrations publiques locales et/ou régionales) refuser ou être incapable d'honorer ses obligations de paiement.

# CHAPITRE I – LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

## Le risque politique

Le risque politique est le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement, du non-respect de ses obligations contractuelles par une entité publique, ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise.

Ces risques font l'objet d'une cotation auprès d'organismes spécialisés qui :

- évaluent les équilibres économiques (système bancaire, politique budgétaire),
- évaluent la vie des affaires (cadre légal, corruption),
- évaluent la stabilité du système politique (institutions, relations internationales).

## Le risque économique

Le risque économique regroupe l'ensemble des risques associés à l'activité économique des entreprises.

Il regroupe :

- le risque de change (variation des cours des monnaies entre elles),
- le risque de non transfert (retard de paiement du vendeur étranger pour raisons techniques ou faute de devises convertibles suffisantes),
- le risque bancaire (insolvabilité des banques).

## 2 – LE RISQUE SPECIFIQUE AU COMMERCE

Le risque lié aux entreprises et à leurs délais de paiement dépend :

- des règles légales,
- des secteurs d'activité de la société et des clients,
- des comportements culturels.

### RISQUES PAYS IMPORTANTS

#### LE PROCESSUS D'IDENTIFICATION DU RISQUE DE DÉFAILLANCE EN AMONT





# CHAPITRE I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

Deux autres éléments importants sont à souligner pour l'évaluation des comportements de paiement. Il s'agit du **DSO** (Days Sales Outstanding) et du **DPO** (Days Payable Outstanding).

Le DSO est le chiffre d'affaires facturé non encore encaissé ou mieux encore l'encours client ou la rotation du crédit clients exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires. Le DSO est une composante du BFR et constitue une donnée primordiale pour l'analyse de l'exportateur.

Au même titre que le DSO, le DPO a toute son importance. Le DPO représente le nombre de jours avant de payer ses fournisseurs ou le nombre de jours de rotation des fournisseurs.

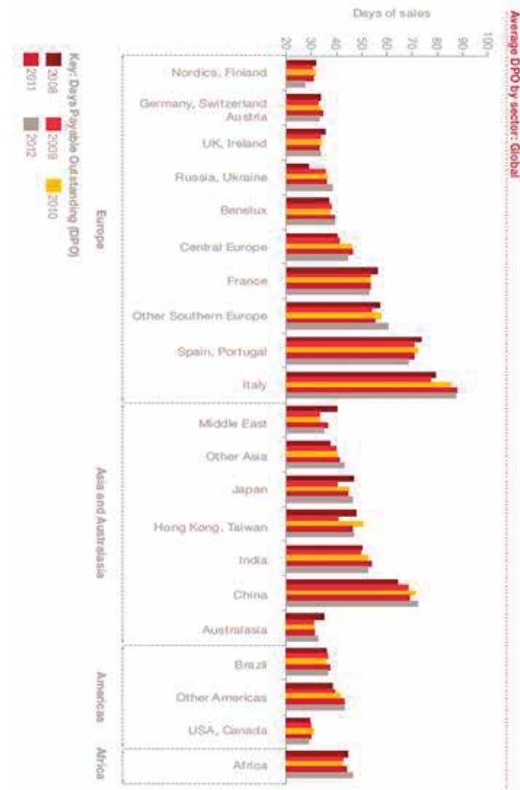
Les 2 graphiques ci-dessous présentent une tendance de ces mesures au niveau mondial :

Évolution du crédit clients DSO



...customers are taking longer to pay

Évolution du crédit fournisseurs DPO



# CHAPITRE I – LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

L'analyse sur les DPO démontre que les entreprises africaines et asiatiques ont mieux géré leur performance sur le CREDIT FOURNISSEUR, tandis que les entreprises européennes et américaines connaissaient plus de difficultés et observaient une baisse de leur indice.

Dans les zones Asie, Australie, et Amérique du Nord, les délais de règlements sont traditionnellement courts. La baisse du CREDIT FOURNISSEUR sur les pays d'Extrême-Orient dont la Chine en particulier s'explique par le nombre croissant des échanges avec les **pays développés à économie de marché** qui bénéficient de la rapidité de paiement de ces pays.

Les améliorations les plus importantes sont visibles en Afrique et en Asie. Cette dernière est tirée par d'appréciables améliorations dans les matériaux de base, la Pharmacie et le secteur des Télécoms.

En Europe, le niveau du CREDIT FOURNISSEURS a chuté dans les secteurs des matériaux de base, de la technologie, de la fabrication et des services aux collectivités alors que les secteurs de la Pharmacie, des Télécoms et du commerce de gros ont montré des améliorations.

L'analyse sur les DSO, quant à elle, démontre qu'en 2012, les pays européens voient des améliorations du CRÉDIT CLIENTS, à l'exception des pays nordiques et de la Finlande. La nette amélioration sur l'Espagne et le Portugal pourrait être attribuée en partie au régime (Pago Proveedores) du gouvernement espagnol qui a débloqué des fonds pour permettre aux ministères de régler leurs dettes en souffrance.

En Asie, la situation est inversée. La plupart des pays qui connaissent une augmentation du CRÉDIT CLIENTS. En exemple, les entreprises chinoises ont vu la plus forte hausse avec 11% (8 jours) d'augmentation.

Les pays du Moyen-Orient quant à eux constituent une exception et améliorent leur CREDIT CLIENT de 15 à 58 jours.

Dans l'ensemble, les écarts sont très faibles au cours des deux dernières années, avec des fluctuations de moins de 2 jours pour les entreprises aux États-Unis et au Canada, en Australie et en Afrique.

Source enquête PWC Juillet 2013

# CHAPITRE I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

Plus localement parlant et si l'exportateur est attaché à commercialiser ses produits sur l'Europe seulement, des références sur les tranches de retard sont également disponibles.

| COMPOORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EUROPÉENNES <b>AU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2013</b> |           |          |         |        |         |        |          |          |             |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|-------------|--------|
| (exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays)                     |           |          |         |        |         |        |          |          |             |        |
| TRANCHES DE RETARDS                                                                            | Allemagne | Belgique | Espagne | France | Irlande | Italie | Pays-Bas | Portugal | Royaume-Uni | Europe |
| Paiement sans retard                                                                           | 78,1%     | 45,2%    | 42,3%   | 31,2%  | 25,4%   | 43,2%  | 52,6%    | 17,0%    | 29,5%       | 42,4%  |
| De 1 à 15 jours                                                                                | 15,6%     | 25,0%    | 27,7%   | 36,8%  | 33,7%   | 20,7%  | 27,5%    | 23,3%    | 32,5%       | 27,4%  |
| De 16 et 30 jours                                                                              | 5,2%      | 23,6%    | 16,6%   | 26,4%  | 31,5%   | 20,9%  | 16,1%    | 34,5%    | 28,8%       | 21,2%  |
| Supérieur à 30 jours                                                                           | 1,1%      | 6,2%     | 13,5%   | 5,6%   | 9,4%    | 15,2%  | 3,8%     | 25,2%    | 9,3%        | 9,1%   |

**Cette analyse permet d'avoir un référentiel de délai, pays par pays, qui sera utilisé par le chef d'entreprise ou le credit manager (Cf. Chap. 4).**

En sus des informations mentionnées d'autres organismes mettent à disposition des études à forte valeur ajoutée voir liens suivants :

<http://www.atradius.fr/credtimanagementpublications/publications/barometre.html>

<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

[http://www.coface.fr/CofacePortal/FR\\_fr\\_FR/pages/home/os/risks\\_home/risques\\_pays](http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/os/risks_home/risques_pays)

<http://www.eulerhermes.fr/fr/bulletin-risques-pays/bulletin-risques-pays.html>

# CHAPITRE I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

## 4 – CONNAITRE LES VOLUMES DE DÉFAILLANCES DANS LES PAYS OU L'ON EXPORTE

La notion de défaillance varie selon les pays. Il est important de connaître ces éléments et de les intégrer dans son analyse à l'export.

### 2013 : Une tendance haussière pour 29 pays représentant 45% du PIB mondial

| Statistiques par pays |                          |              |                      |           |                    |                    |
|-----------------------|--------------------------|--------------|----------------------|-----------|--------------------|--------------------|
|                       | % du PIB mondial<br>(**) | poids<br>(*) | Bilan 2012<br>nombre | variation | Prévisions<br>2013 | Prévisions<br>2014 |
| États-Unis            | 22,5                     | 26,4         | 40 075               | -16%      | -7%                | -6%                |
| Chine                 | 10,9                     | 12,8         | 2 626                | -14%      | 4%                 | 3%                 |
| Japon                 | 8,8                      | 10,3         | 12 124               | -5%       | -3%                | 3%                 |
| Allemagne             | 5,3                      | 6,2          | 28 297               | -6%       | 1%                 | -2%                |
| France                | 4,1                      | 4,8          | 60 958               | 2%        | 2%                 | -1%                |
| Brésil                | 3,7                      | 4,3          | 1 495                | 26%       | 20%                | 0%                 |
| Royaume-Uni           | 3,6                      | 4,2          | 29 940               | -8%       | -7%                | -6%                |
| Italie                | 3,3                      | 3,8          | 12 442               | 2%        | 7%                 | 0%                 |
| Russie                | 2,8                      | 3,2          | 14 072               | 10%       | 2%                 | -3%                |
| Canada                | 2,6                      | 3,0          | 3 236                | -11%      | -4%                | -2%                |
| Espagne               | 2,2                      | 2,6          | 7 799                | 32%       | 40%                | 15%                |
| Australie             | 2,2                      | 2,6          | 10 632               | 1%        | 3%                 | 2%                 |
| Corée du Sud          | 1,7                      | 2,0          | 1 228                | -10%      | 1%                 | -2%                |
| Pays-Bas              | 1,2                      | 1,5          | 8 616                | 21%       | 7%                 | -1%                |
| Suisse                | 0,9                      | 1,1          | 4 513                | -4%       | -2%                | -4%                |
| Suède                 | 0,8                      | 0,9          | 7 471                | 7%        | 10%                | 3%                 |
| Pologne               | 0,8                      | 0,9          | 941                  | 29%       | 10%                | 2%                 |
| Belgique              | 0,8                      | 0,9          | 10 587               | 4%        | 11%                | 2%                 |
| Norvège               | 0,7                      | 0,8          | 3 814                | -12%      | -3%                | -6%                |
| Taiwan                | 0,7                      | 0,8          | 260                  | 2%        | 6%                 | 4%                 |
| Autriche              | 0,6                      | 0,7          | 6041                 | 3%        | 4%                 | 0%                 |
| Afrique du Sud        | 0,6                      | 0,7          | 2 928                | -17%      | -4%                | -4%                |
| Danemark              | 0,5                      | 0,6          | 5 456                | 0%        | 3%                 | -3%                |
| Grèce                 | 0,4                      | 0,5          | 1 400                | 30%       | 10%                | 3%                 |
| Finlande              | 0,4                      | 0,5          | 3 471                | 1%        | 3%                 | -2%                |
| Singapour             | 0,4                      | 0,5          | 151                  | 34%       | 1%                 | -3%                |
| Chili                 | 0,4                      | 0,4          | 129                  | -3%       | 1%                 | -4%                |
| Hong Kong             | 0,4                      | 0,4          | 312                  | -6%       | 3%                 | -2%                |
| Portugal              | 0,4                      | 0,4          | 6 727                | 42%       | 9%                 | 1%                 |
| Irlande               | 0,3                      | 0,4          | 1 684                | 3%        | -3%                | -8%                |
| République tchèque    | 0,3                      | 0,4          | 3 764                | 46%       | 10%                | 10%                |
| Roumanie              | 0,3                      | 0,3          | 29 769               | 31%       | -3%                | -14%               |
| Nouvelle Zélande      | 0,2                      | 0,3          | 2 345                | -3%       | -2%                | -2%                |
| Hongrie               | 0,2                      | 0,2          | 22 389               | 13%       | 4%                 | -4%                |
| Slovaquie             | 0,1                      | 0,2          | 1 050                | 6%        | 5%                 | 4%                 |
| Lituanie              | 0,1                      | 0,1          | 1 339                | 5%        | 5%                 | -5%                |
| Luxembourg            | 0,1                      | 0,1          | 1 053                | 8%        | 0%                 | -5%                |
| Lettonie              | 0,0                      | 0,0          | 881                  | 0%        | 6%                 | -3%                |
| Estonie               | 0,0                      | 0,0          | 506                  | -19%      | 1%                 | -4%                |

(\*) poids dans l'indice global des défaillances

(\*\*) pondération PIB 2011 à taux de change courants

Sources : sources nationales, prévisions Euler Hermes

Prévisions

# CHAPITRE I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

Selon Euler Hermes, le repli des défaillances d'entreprises dans le monde observé en 2010-2011 aura été de courte durée et limité.

En 2012, les défaillances confirment leur rebond (+1%), résultat de deux grandes tendances opposées : une baisse des défaillances un peu plus rapide qu'escomptée sur les continents américain (-15%) et asiatique (-5%), mais une remontée plus forte qu'attendue en Europe où les trois grands secteurs affichent une progression des faillites (+3% dans l'industrie, +9% dans la construction et +7% dans les services), en particulier dans la zone euro (+16% malgré l'exception allemande).

Fin 2013, le rebond des défaillances pourrait s'accroître (+8%) et se prolonger en 2014 (+2% en première prévision).

Plus d'informations :

[http://ec.europa.eu/justice/newsroom/news/20111011\\_en.htm](http://ec.europa.eu/justice/newsroom/news/20111011_en.htm)

<http://www.eulerhermes.fr/fr/bulletin-risques-pays/bulletin-risques-pays.html>

<http://www.francemondeexpress.fr/-informations-pays,4-.html>

[http://www.coface.fr/CofacePortal/FR\\_fr\\_FR/pages/home/os/risks\\_home/risques\\_pays](http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/os/risks_home/risques_pays)

<http://www.eulerhermes.fr/fr/bulletin-risques-pays/bulletin-risques-pays.html>

<http://www.francemondeexpress.fr/-informations-pays,4-.html>

<http://www.atradius.fr/credmanagementpublications/publications/barometre.html>

<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

## 5 – LE RISQUE DE NON-EXECUTION

Le risque de non-exécution se définit comme étant un risque qu'encourt l'importateur lorsque l'exportateur exécute mal, partiellement, ou pas du tout ses obligations. Ce type de risque peut naître à différents stades de l'opération commerciale (de l'offre engageante à la fin de la garantie contractuelle).

### A – LES SURETES PERSONNELLES

Les sûretés personnelles ajoutent aux obligations du débiteur l'engagement, à des degrés divers, d'une ou de plusieurs autres personnes. La surface financière générale devant laquelle se trouve le créancier est ainsi accrue. Si celui qui fournit cette sûreté personnelle est une banque, la sécurité complémentaire qu'obtient le créancier est, en principe, très grande.

- **Les garanties bancaires**

Les garanties bancaires sont le plus fréquemment inconditionnelles, en ce sens qu'elles sont appelables « **à première demande** », ce qui veut dire avec exécution immédiate. Dans le jargon bancaire, les garanties sont appelées « crédits de signature ».

- **Les garanties sur demande**

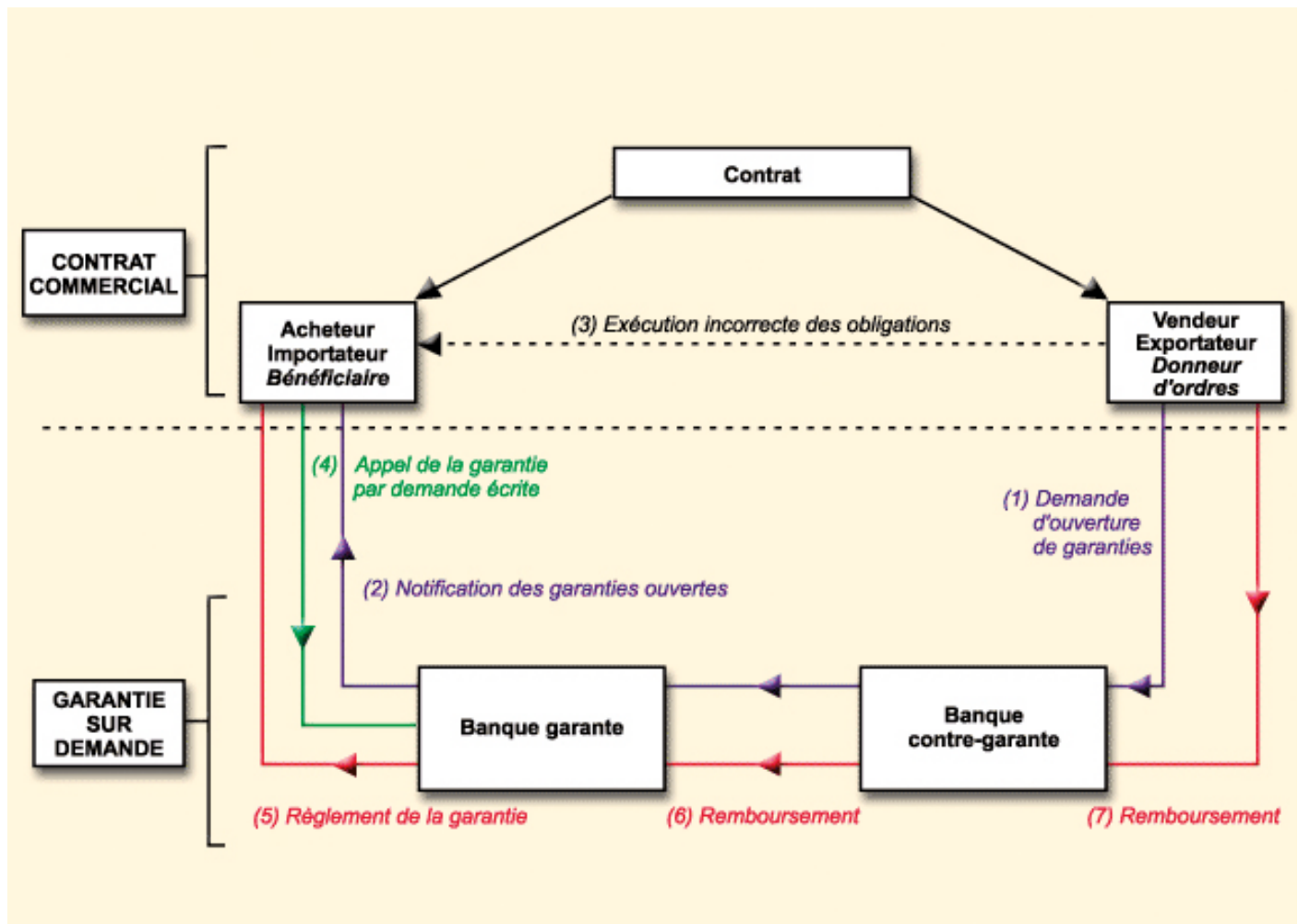
Les garanties sur demande ont vu le jour suite à la demande d'opérateurs du commerce international de pouvoir profiter de sûretés sans souffrir des inconvénients précités dans le cadre du cautionnement. Ce type de sûreté est la plus répandue dans le cadre du commerce international. Nous nous attarderons donc plus longuement sur son mécanisme.

L'exportateur, en exécution des engagements pris dans le contrat commercial, agit comme **donneur d'ordre** et demande à son banquier de jouer le rôle de **garant** et de délivrer à l'**importateur** (le bénéficiaire) une garantie. Si l'exportateur n'exécute pas correctement ses obligations, le bénéficiaire de la garantie pourra faire appel à celle-ci par simple demande écrite, sans avoir à apporter de justification. C'est de cette caractéristique que provient le terme de « garantie sur demande ».

Une variante très fréquente de ce schéma à trois intervenants comporte l'entrée en jeu d'une seconde banque, celle du bénéficiaire. Dans cette variante, l'exportateur demande à sa banque d'inviter la banque de l'importateur bénéficiaire à garantir directement ce dernier. Le remboursement de ce que la banque de l'importateur pourrait être amenée à payer lui est contre-garanti par la banque de l'exportateur.

Dans les deux cas, la banque de l'exportateur, qu'elle ait payé directement le bénéficiaire ou remboursé la banque du bénéficiaire débitera son client des sommes qu'elle aura été amenée à décaisser.

# CHAPITRE I - LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES



## B – LES QUATRE CHAMPS D'APPLICATION DES GARANTIES

Les sûretés peuvent couvrir différents champs d'application (restituer un acompte versé, appuyer une offre, payer des dommages et intérêts, ...). Il semblerait que ce soit la garantie sur demande (inconditionnelle) qui soit utilisée le plus couramment dans la pratique. Elle peut recouvrir 4 des champs suivants :

- La garantie de soumission (ou Bid bond en anglais)

Cette forme de garantie est susceptible d'être demandée lorsque l'exportateur prend part à un appel d'offre ou à une adjudication publique. La banque garante s'engage à payer au bénéficiaire un certain montant de la garantie dans deux cas :

- lorsque le soumissionnaire retire son offre de contracter pendant la validité de celle-ci,
- lorsque le soumissionnaire est déclaré adjudicataire de l'affaire et qu'il refuse ou n'est pas en mesure de contracter dans les termes prévus.

Le montant de la garantie varie et se situe généralement entre 1 et 5 % du montant du contrat ou de l'offre. Les garanties de soumission sont en outre émises pour une durée limitée, allant généralement de l'émission de l'offre jusqu'à l'entrée en vigueur du contrat. Ces garanties sont cependant reconductibles si les délais d'adjudications sont allongés.

- La garantie de remboursement d'acompte (en anglais Advance payment bond)

Cette garantie permet à l'acheteur de récupérer les acomptes payés (en général 5 à 15 % du montant du contrat), si les marchandises ne lui ont pas été livrées ou si le service n'a pas été exécuté dans le délai fixé. En principe, le texte de la garantie devrait stipuler que celle-ci s'éteint lorsque la preuve de la livraison ou de la prestation est fournie.

- La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (en anglais « performance bond »)

Son but est de garantir à l'acheteur une compensation financière en cas de préjudice engendré du fait d'une défaillance de l'exportateur ou d'une exécution incomplète du contrat, comme les défauts dans les marchandises en terme de performance (machines, ...) ou les délais non respectés. Cette garantie est émise le plus souvent pour un montant variant généralement entre 5 et 10% du montant du contrat. Ce type de garantie fait souvent l'objet de prorogations tant que l'exportateur n'a pas satisfait à l'ensemble de ses obligations.

- La garantie de retenue de garantie (« retention money bond »)

Fort analogue à la garantie de bonne exécution, cette garantie est cependant progressive, en ce sens qu'elle tient en lieu et place de parts retenues par l'acheteur (entre 5 et 10%) sur ses paiements, en garantie des défaillances pouvant survenir entre la réception provisoire et la réception définitive. Ces sommes prélevées ne seront débloquées que lorsque l'exportateur aura rempli l'ensemble de ses obligations en termes de garantie contractuelle. Un autre élément qui la distingue de la garantie de bonne exécution réside dans le fait que cette garantie sera généralement émise au moment où les paiements s'effectueront et non au moment de la signature du contrat.

*Source : <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risne/>  
Toutes ces mesures seront évoquées dans les chapitres qui suivent.*

Après avoir tenu compte des risques cités ci-dessus nous nous attarderons sur les risques liés aux transactions commerciales.

## 1 - LA PRISE DE RISQUES

Ceux-ci peuvent être...

### Inhérents à la transaction :

- pour l'acheteur : risque que la marchandise ne soit pas conforme aux besoins ou risques de ne pas ou plus être livré,
- pour le vendeur : risque que la marchandise soit refusée à la livraison ou risque de ne pas être payé.

### Inhérents à l'acheteur :

- le risque majeur représente l'incapacité de l'acheteur à payer.

## 2 - LA CONNAISSANCE ET LA COMPREHENSION DU PARTENAIRE COMMERCIAL

L'information légale et financière nous permet de connaître le niveau de santé financière d'une entreprise.

Trois niveaux de risques : faible, moyen, important.

Ceci suppose un préalable : connaître son client et avoir une absolue certitude sur son identité. Le papier entête ou un logo commercial même connus ne suffisent pas !

## 3 - L'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE PROSPECTEE ET/OU CLIENTE

En France, c'est le n° SIREN qui est la référence absolue. En Espagne, Allemagne, Royaume-Uni ou à Monaco, il existe aussi des numéros d'identification nationaux uniques et toutes les entreprises européennes assujetties à la TVA reçoivent un numéro VAT number (international). Obtenir ce numéro est un moyen de s'assurer de l'existence de la société (cf. annexe tableau des différents numéros de TVA).

### A - LA VALIDATION D'UN NUMERO DE TVA INTRACOMMUNAUTAIRE

Il est possible de vérifier la validité d'un numéro de TVA dans un État membre donné (y compris la France) à partir du «système d'échange d'informations sur la TVA automatisé» (VIES).

Pour cela, il suffit d'utiliser le formulaire en ligne en indiquant l'État membre d'établissement du titulaire du numéro, puis le numéro de TVA sans répéter le code pays.

En France, l'entreprise doit s'adresser au service des impôts des entreprises dont elle dépend pour obtenir son numéro. Celui-ci est constitué du code FR, d'une clé informatique à deux chiffres et du numéro SIREN de l'entreprise (9 chiffres).

Il n'existe qu'un seul numéro de TVA par entreprise.

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/vieshome.do?selectedLanguage=en](http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do?selectedLanguage=en)

## CHAPITRE II - ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL

Pour les autres zones géographiques, des institutionnels privés ont créé un référencement qui se veut exhaustif de toutes les entreprises mondiales.

Par ordre d'ancienneté :

DUN et BADSTREET = Duns Number

COFACE = Easy Number

EULER = EULER ID

### B - TVA INTRACOMMUNAUTAIRE DANS LES AUTRES ETATS MEMBRES DE L'UE

| Numéro de TVA intracommunautaire dans chaque État membre |                                                              |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Allemagne</b>                                         | DE+ 9 caractères numériques                                  |
| <b>Autriche</b>                                          | AT + U + 8 caractères numériques                             |
| <b>Belgique</b>                                          | BE 0 + 9 caractères numériques                               |
| <b>Bulgarie</b>                                          | BG + 9 ou 10 caractères numériques                           |
| <b>Chypre</b>                                            | CY + 8 caractères numériques + 1 caractères alphabétiques    |
| <b>Danemark</b>                                          | DK + 8 caractères numériques                                 |
| <b>Espagne</b>                                           | ES + 9 caractères numériques et alphabétiques                |
| <b>Estonie</b>                                           | EE + 9 caractères numériques                                 |
| <b>Finlande</b>                                          | FI + 8 caractères numériques                                 |
| <b>France</b>                                            | FR + 2 caractères (clé informatique) + N° SIREN (9 chiffres) |
| <b>Grèce</b>                                             | EL + 9 caractères numériques                                 |
| <b>Hongrie</b>                                           | HU + 8 caractères numériques                                 |
| <b>Irlande</b>                                           | IE + 8 caractères numériques et alphabétiques                |
| <b>Italie</b>                                            | IT + 11 caractères numériques                                |
| <b>Lettonie</b>                                          | LV + 11 caractères numériques                                |
| <b>Lituanie</b>                                          | LT + 9 ou 12 caractères numériques                           |
| <b>Luxembourg</b>                                        | LU + 8 caractères numériques                                 |
| <b>Malte</b>                                             | MT + 8 caractères numériques                                 |
| <b>Pays-Bas</b>                                          | NL + 12 caractères numériques et alphabétiques               |
| <b>Pologne</b>                                           | PL + 10 caractères numériques                                |
| <b>Portugal</b>                                          | PT + 9 caractères numériques                                 |
| <b>République slovaque</b>                               | SK + 10 caractères numériques                                |
| <b>République tchèque</b>                                | CZ + 8 ou 9 ou 10 caractères numériques                      |
| <b>Roumanie</b>                                          | RO + 2 à 10 caractères numériques                            |
| <b>Royaume-Uni</b>                                       | GB + 5, 9 ou 12 caractères numériques et alphabétiques       |
| <b>Slovénie</b>                                          | SI + 8 caractères numériques                                 |
| <b>Suède</b>                                             | SE + 12 caractères numériques                                |

Source : site VIES

Lien utile : <http://dbfrance.dnb.com/French> <http://www.eulerhermes.fr> <http://www.coface.fr>

## 4 – SANTE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE ET PROCEDURE COLLECTIVE

Il faut déterminer la santé financière de l'entreprise et s'assurer qu'elle n'est pas en procédure collective.

Selon les pays, cette démarche sera plus ou moins facilitée grâce aux outils procurés par l'administration et/ou l'entreprise acheteuse elle-même, et par des institutionnels privés.

### A – LES OUTILS PUBLICS

Ce sont ceux procurés par les administrations pour obtenir les documents financiers (bilan, compte de résultat, prévisionnel) : le défaut d'obtention constitue déjà une information.

Ces éléments pourront être centralisés mais selon les pays on notera d'importantes disparités.

- **En France :**
  - Dépôt des comptes annuels obligatoire pour certaines formes juridiques,
  - Non dépôt des comptes > pas de sanction automatique.
- **En Angleterre, au Pays de Galles, dans les pays nordiques et l'Italie :**
  - Exigence du dépôt des comptes annuels,
  - Non dépôt des comptes > sanctions allant de l'amende à la radiation de l'entreprise.
- **En Suisse, USA :**

Il n'y a pas d'obligation de dépôt des comptes. Liberté de publication.

Les informations bilanciellles pourront être croisées avec d'autres informations afin de fixer la limite de crédit. Il est recommandé de demander avant une entrée en relation, son bilan certifié à l'entreprise, avec laquelle on va contracter. A noter que pour les sociétés cotées en bourse, leurs bilans sont disponibles, en général, sur leurs sites institutionnels.

# CHAPITRE II – ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL

**Tableau, types d'enregistrement des sociétés**

| Pays                                                   | Type d'enregistrement des sociétés                                                                       | Accès                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Type   | Coût                                                                        |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Gabon, Afrique du Sud, Cameroun, Cote d'Ivoire, Guinée | Selon la loi Ohada, toute société doit être immatriculée au Registre du commerce et du crédit immobilier | Libre<br><a href="http://www.registercompany.co.za">www.registercompany.co.za</a> pour l'Afrique du Sud                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |        |                                                                             |
| Argentine                                              | Registre du commerce et des sociétés, et registre des affaires en nom propre                             | Libre pour le registre du commerce et des sociétés, retraits pour le registre des affaires en nom propre<br><a href="http://www.jus.gob.ar/igj.aspx">http://www.jus.gob.ar/igj.aspx</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Public | 100 pesos argentins et 400 pesos argentins en cas d'urgence                 |
| Brésil                                                 | Département national du registre du commerce                                                             | Libre<br>État de São Paulo : <a href="http://www.jucesp.fazenda.sp.gov.br/">http://www.jucesp.fazenda.sp.gov.br/</a><br>État de Rio de Janeiro : <a href="http://www.jucerja.rj.gov.br/">http://www.jucerja.rj.gov.br/</a><br>État de Parana : <a href="https://www.juntacomercial.pr.gov.br/">https://www.juntacomercial.pr.gov.br/</a><br>État de Minas Gerais : <a href="http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr/">http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr/</a><br>État de Bahia : <a href="http://www.juceb.ba.gov.br/servicos/pesquisa_nome_empresarial">http://www.juceb.ba.gov.br/servicos/pesquisa_nome_empresarial</a><br>État de Rio Grande : <a href="http://www.jucerps.rs.gov.br/index.asp">http://www.jucerps.rs.gov.br/index.asp</a><br>District fédéral (Brasilia) : <a href="http://www.jcdf.desenvolvimento.gov.br/">http://www.jcdf.desenvolvimento.gov.br/</a> | Public |                                                                             |
| Canada                                                 | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                              | Limité<br><a href="http://www.autorites-valeurs-mobilières.ca/nrs/nrsearch.aspx?id=850">http://www.autorites-valeurs-mobilières.ca/nrs/nrsearch.aspx?id=850</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Public | Gratuit. Possible de voir en ligne si le nom de la société est déjà utilisé |
| Algérie                                                | Registre du commerce et des sociétés et Registre des affaires en nom propre.                             | Libre<br><a href="http://www.cnrc.org.dz/fr/index.php">http://www.cnrc.org.dz/fr/index.php</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Public | 10000 dirhams                                                               |
| Chine                                                  | Il existe un registre                                                                                    | Libre                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Public | Dépend des localités mais généralement frais de consultation                |
| Maroc                                                  | Registre du commerce et des sociétés et registre                                                         | Libre<br><a href="http://www.crc.ma">www.crc.ma</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Privé  | 20 Dirham                                                                   |

## CHAPITRE II – ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL

|            |                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                            |        |                                                                              |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------|
|            | des affaires en nom propre                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                            |        |                                                                              |
| Australie  | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                           | Libre<br><a href="https://connectonline.asic.gov.au/RegistrySearch/faces/landing/SearchRegisters.jspx?_adf.ctrl-state=e5thg653a_40#">https://connectonline.asic.gov.au/RegistrySearch/faces/landing/SearchRegisters.jspx?_adf.ctrl-state=e5thg653a_40#</a> | Public | Gratuit                                                                      |
| Mexique    | Registre du commerce et des sociétés                                                                  | Libre<br><a href="http://www.siem.gob.mx/siem/">http://www.siem.gob.mx/siem/</a>                                                                                                                                                                           | Public | 1,360,000 en application de l'article 196 du Code fiscal du district fédéral |
| Qatar      | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                           | Libre<br><a href="http://www.mbt.gov.qa/English/Departments/CommercialLicenses/Pages/default.aspx">http://www.mbt.gov.qa/English/Departments/CommercialLicenses/Pages/default.aspx</a>                                                                     | Public |                                                                              |
| Russie     | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                           | Libre<br><a href="http://www.ved.gov.ru/eng/companies/business/">http://www.ved.gov.ru/eng/companies/business/</a>                                                                                                                                         | Public |                                                                              |
| Serbie     | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                           | Libre<br><a href="http://pretraga2.apr.gov.rs/ObjedinjenePretrage/Search/Search">http://pretraga2.apr.gov.rs/ObjedinjenePretrage/Search/Search</a>                                                                                                         | Public |                                                                              |
| Ukraine    | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre                           | Libre<br><a href="http://irc.gov.ua/ua/Poshuk-v-YeDR.html">http://irc.gov.ua/ua/Poshuk-v-YeDR.html</a>                                                                                                                                                     | Public |                                                                              |
| États-Unis | Secretary of state                                                                                    | Libre                                                                                                                                                                                                                                                      | Public |                                                                              |
| Suisse     | Registre du commerce et des sociétés et registre des affaires en nom propre pour les sociétés simples | <a href="http://www.zcfix.admin.ch/">http://www.zcfix.admin.ch/</a>                                                                                                                                                                                        | Public | Gratuit                                                                      |

WIKIPEDIA donne une liste de plus de 180 registres de sociétés par pays sous le lien :

[http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_company\\_registers](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_company_registers)

Depuis quelques années, un réseau rassemblant les informations de nombreux registres au niveau international s'est développé. Il s'agit du GBR ou Global Business Register. Les informations contenues dans cette base de données sont issues des registres officiels nationaux de 18 pays.

<http://www.gbrrdirect.eu/home.aspx>

# CHAPITRE II – ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL

Le greffe du Tribunal de Commerce de Paris a édité en 2005 un guide des formalités aux registres du commerce de 36 pays à travers le monde. Celui-ci est accessible sur son site :

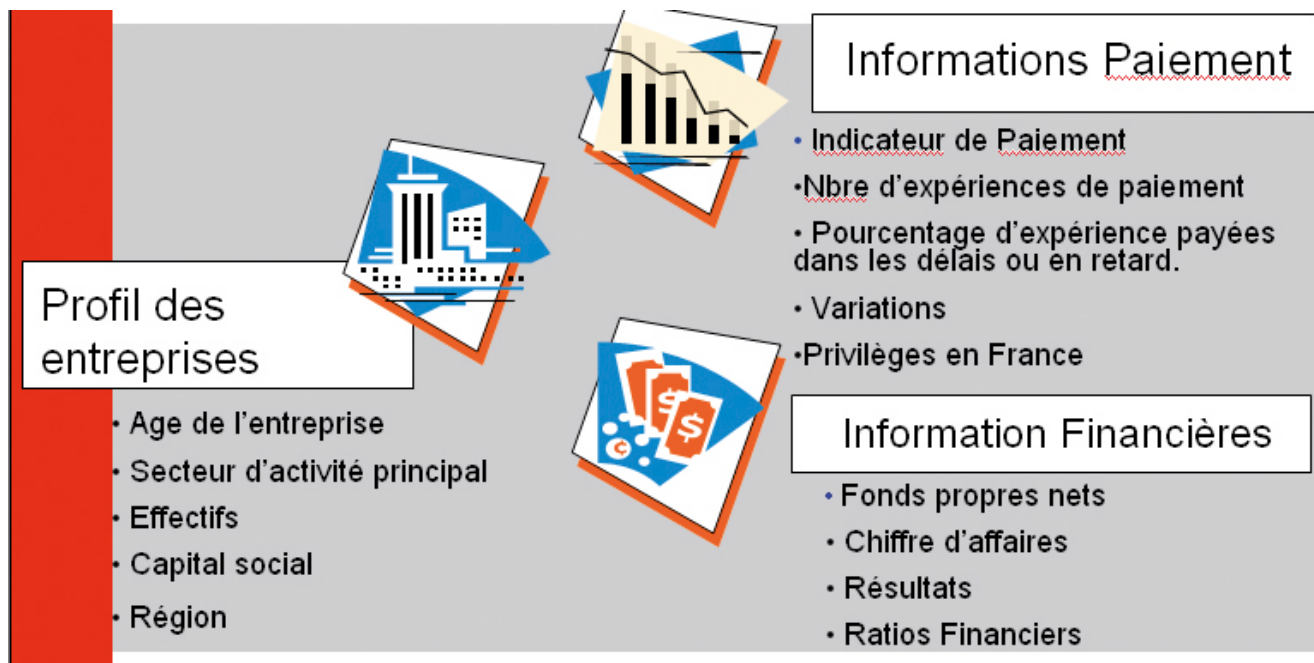
<http://www.greffe-tc-paris.fr/international/doc/PresentationRCS.pdf>

Le greffe met également à disposition un moteur de recherche complet, qui permet de trouver les adresses de sites internet des registres étrangers. La recherche est effectuée en précisant un continent, en tapant le nom du pays désiré, ou en saisissant un mot-clé.

<http://www.greffe-tc-paris.fr/international/moteur.htm>

## B – LES AUTRES INFORMATIONS DISPONIBLES

Elles sont en général détenues par des institutionnels privés sur la base d'enquêtes et d'analyses diverses.

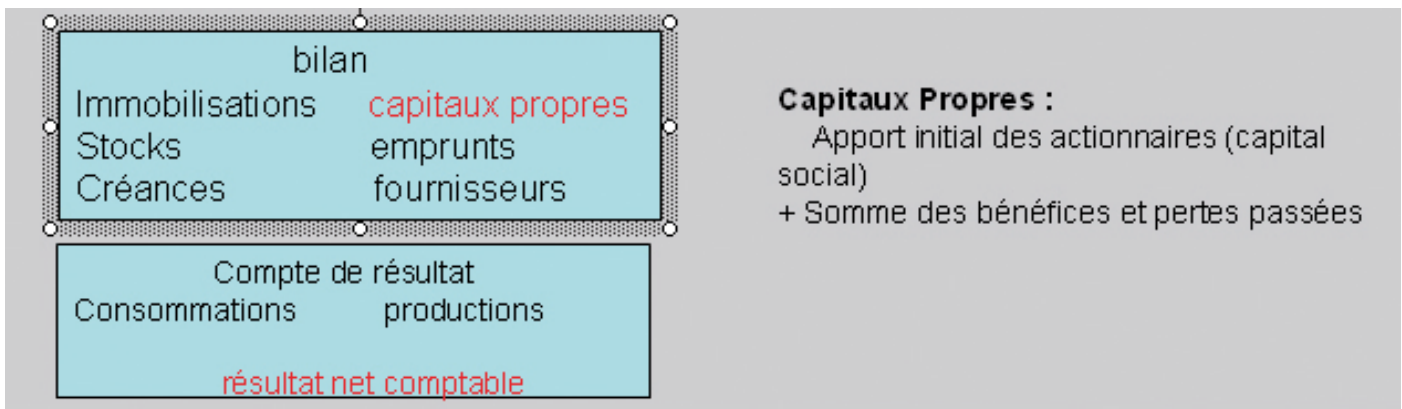


La fiabilité des informations communiquées par ces institutionnels seront d'autant plus précises que les informations légales disponibles dans les pays sont importantes.

# CHAPITRE II - ANTICIPER LE RISQUE COMMERCIAL

## C – COMMENT DETERMINER LA SANTE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE ?

- La santé financière d'une entreprise s'analyse principalement en 2 grands éléments :
  - la performance financière : rentabilité (ratio entre les capitaux propres et le résultat net comptable) ; il existe des méthodes de scoring qui permettent d'évaluer et d'obtenir un niveau de solvabilité. Le score auquel est associée une probabilité de défaillance, de normalité ou de risque est en fait un révélateur de situation et n'a pas de caractère déterministe. Il indique seulement que l'entreprise présente, avec un certain degré de vraisemblance, des analogies avec telle ou telle catégorie de firme. En même temps que le degré de gravité de la situation, il précise, par les ratios qui le composent, les principales causes immédiates de celui-ci.
  - des fonds propres suffisants pour éviter le risque de faillite.



Cette analyse ne devra pas cesser une fois la relation commerciale établie.

L'exportateur ne devra pas s'arrêter à la simple analyse bilancielle, il devra en outre étudier plus en détail les contraintes inhérentes à l'export notamment sur les incoterms et sur la possibilité de recouvrer ses créances.

# CHAPITRE II--LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

## 1 - FIXER L'INCOTERM

Les **Incoterms** (contraction de l'expression anglaise International COmmercial TERMS) sont des termes normalisés qui servent à définir les «**droits et devoirs**» des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux, (cf. annexe pour la liste et le détail des incoterms).

### *FOCUS SUR L'INCOTERM*

- Les incoterms régissent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur en matière de transfert des risques et des charges liés au transport des marchandises.
- La Chambre de Commerce Internationale (ICC) a publié en 2010 une nouvelle version des INCOTERMS ramenant leur nombre à 11 : <http://www.iccwbo.org/incoterms/>.

Les incoterms définissent :

- les obligations résultant de la livraison,
- la prise en charge des frais d'emballage, d'assurance, de vérification des marchandises.

MAIS ne règlent pas :

- les obligations du paiement,
- le transfert de propriété.

Il est essentiel de maîtriser l'impact de l'incoterm choisi sur le prix de vente.

Les «Incoterm» sont des conditions de vente, des termes stipulés par le vendeur qui déterminent ce que le vendeur fait et ce que l'acheteur va faire. On spécifie jusqu'où le vendeur va acheminer la marchandise et à partir de quand l'acheteur va pouvoir en prendre possession.

Les conditions de vente ont un impact significatif sur le prix de revient du produit, elles vont être la cause, dans certains cas, des dépassements de coûts associés à l'acheminement de la marchandise.

# CHAPITRE III - LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

Il existe aujourd'hui 11 types d'Incoterms qui se divisent en deux grandes familles :

- le basculement du risque sur l'acheteur avant le départ du mode de transport (mini risque pour le vendeur),
- les incoterms de vente à l'arrivée : basculement du risque sur l'acheteur seulement après l'arrivée du mode de transport principal (maxi risque pour le vendeur).

## INCOTERMS

| Incoterm                                      | Sigle     | Emballage | Chargement en usine ou entrepôt départ | Acheminement vers une plateforme de départ | Chargement du moyen de transport principal au départ | Transport principal | Assurance transport principal | Déchargement du moyen de transport principal à l'arrivée | Acheminement vers le point convenu d'arrivée | Déchargement au point convenu d'arrivée | Formalités douanières à l'importation, droits et taxes | Maritime M Tenestre T Polyvalent P | Attention attirée pour calculer la valeur en douane à l'importation |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| FRAIS À INCLURE DANS LA VALEUR EN DOUANE      |           |           |                                        |                                            |                                                      |                     |                               |                                                          |                                              |                                         |                                                        |                                    |                                                                     |
| En sortie d'usine                             | EXW       | V         | -                                      | -                                          | -                                                    | -                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | P                                  |                                                                     |
| Franco le long du navire                      | FAS       | V         | V                                      | V                                          | -                                                    | -                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  |                                                                     |
| Franco transporteur                           | FCA       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | -                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | P                                  |                                                                     |
| Franco à bord                                 | FOB (FAB) | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | -                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  |                                                                     |
| Coût et fret                                  | CFR       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  | Assurance                                                           |
| Port payé jusqu'à                             | CPT       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | P                                  | Assurance                                                           |
| Coût, assurance, fret                         | CIF (CAF) | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | V                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  |                                                                     |
| Port payé                                     | CIP       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | V                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | P                                  |                                                                     |
| Rendu frontière (supprimé en 2011)            | DAF       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | T                                  | Assurance                                                           |
| Rendu ex-ship (supprimé en 2011)              | DES       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | -                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  | Assurance                                                           |
| Rendu à quai (supprimé en 2011)               | DEQ       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | V                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | M                                  | Assurance<br>Déchargement                                           |
| Rendu au terminal *                           | DAT *     | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | V                                                        | -                                            | -                                       | -                                                      | P                                  | Assurance<br>Déchargement                                           |
| Rendu au lieu de destination *                | DAP *     | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | V si livraison dans l'UE                                 | V si livraison dans l'UE                     | -                                       | -                                                      | P                                  | Assurance<br>Déchargement<br>Acheminement intracommunautaire        |
| Rendu droits non acquittés (supprimé en 2011) | DDU       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | V                                                        | V                                            | -                                       | -                                                      | P                                  | Assurance                                                           |
| Rendu droits acquittés                        | DDP       | V         | V                                      | V                                          | V                                                    | V                   | -                             | V                                                        | V                                            | -                                       | V                                                      | P                                  | Assurance<br>Déchargement<br>Acheminement intracommunautaire        |

V signifie à la charge du vendeur, donc déjà inclus dans le prix effectivement payé ou à payer, facturé pour les marchandises, base de la valeur transactionnelle (art 29 CDC)

Assurance: qui prend en charge l'assurance ? Si le vendeur facture l'assurance séparément du prix facturé pour les marchandises, il faudra ajouter l'assurance dans la valeur en douane (art 32 CDC)

Déchargement: si le déchargement au lieu de livraison est inclus dans le prix facturé pour les marchandises, son coût ne pourra pas être déduit de ce prix pour établir la valeur en douane (art 33 CDC)

(\*) DAP et DAT sont les deux nouvelles règles « Incoterms 2010 »

Direction Générale des Douanes et Droits Indirects – Bureau E1 – Novembre 2010

Une fois l'incoterm déterminé et choisi, il sera important pour l'exportateur de définir sa stratégie de recouvrement.

# CHAPITRE III – LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

## 2 – LE PROCESSUS DE RECOUVREMENT A L'INTERNATIONAL

Le recouvrement est le fait de réclamer les créances dues après que l'échéance soit tombée.

La mise en œuvre du processus de recouvrement s'effectue en deux phases :

### A – LA PHASE AMIABLE DU RECOUVREMENT

Elle est primordiale et nécessaire. Elle permet notamment de répondre aux questions suivantes :

- Le recouvrement amiable a-t-il été suffisamment privilégié ?
- Le client est-il solvable ?
- Le montant est-il suffisant pour engager une procédure ?
- Les commerciaux ont-ils été prévenus (s'agit-il d'un client stratégique) ?
- Quelles sont les pratiques judiciaires du pays ?
- Quel délai de prescription à ajouter par pays ?

Il conviendra de définir un cycle de relance export spécifique en fonction des pays mais il est important de s'assurer l'adhésion du service commercial.

Le cycle de relance export doit être organisé et tenir compte de différents critères tenant à l'ensemble des risques : cf. fiches pays.

Il conviendra de s'adapter en termes de nombre de relances, supports, nature de la relance afin d'optimiser cette phase.

### **La notion de litige**

Partie intégrante du recouvrement, le «litige», désigne un différend entre les deux parties au contrat, l'une contestant à l'autre d'être titulaire du droit qu'elle prétend exercer. Il sera fortement conseillé d'identifier le litige et de le suivre dans les actions liées au recouvrement.

La notion de litige à l'export est liée non seulement aux risques de non-conformité de la marchandise et de désaccord au prix mais aussi à la documentation spécifique de la transaction internationale. Le litige peut prendre fin avant l'engagement de toute procédure judiciaire si les parties se concilient ou si la partie qui revendique le droit que son adversaire lui dénie, décide d'abandonner sa réclamation.

### **La relance clients**

Sa finalité est bien sûr de se faire payer mais elle permet aussi d'obtenir des informations sur le client.

Le fait de relancer un client même légèrement en retard sur son règlement constitue aussi une vitrine pour le fournisseur qui montre ainsi la qualité de son organisation.

# CHAPITRE III - LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

Les plus de la relance :

- Source d'informations : découverte des dysfonctionnements, des litiges avec amélioration possible de la qualité.
- Vitrine du fournisseur : selon la qualité du fonctionnement du service recouvrement, l'image de marque et la notoriété du fournisseur seront impactées.

L'efficacité de la relance client à l'export sera fortement conditionnée par les notions de risque pays et par les potentielles langues parlées.

**L'entreprise pourra éventuellement éviter ces phases en externalisant la gestion des factures (cf. Chapitre VI : Le recouvrement – parties 1.2 à 1.4).**

## B - LE RECOUVREMENT JUDICIAIRE

Dans le cas où le recouvrement amiable ne serait pas efficace, il convient de connaître les règles de prescription pour pouvoir agir en justice (cf. fiches pays).

**TABLEAU SUR LES RÈGLES DE PRESCRIPTION**

| PAYS       | REGLES GÉNÉRALES DE PRESCRIPTIONS                                                      | EXCEPTIONS                                                                                                                                                                                                                                              | INTERRUPTION DE LA PRESCRIPTION                  |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Canada     | 3 ans                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                         | Actions en justice                               |
| Etats-Unis | Varie selon les états entre 4 et 6 ans                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                         | Actions en justice, lettre                       |
| Chine      | 2 ans à partir du moment où le droit a été connu ou aurait dû être connu               | 1 an pour des demandes de dommages et intérêts pour préjudice physique, pour vente d'une marchandise qui ne correspond pas à ce qui a été demandé, pour retard ou refus de paiement d'un loyer, pour dommage subi à la suite d'un article déposé.       | Actions en justice                               |
| Australie  | 6 ans pour les dettes contractuelles, à compter du jour où le droit actionnable existe | 2 ans pour les honoraires, pour les salaires, pour les actions des commerçants en paiements des marchandises vendues, pour les actions des hôteliers, pour la responsabilité civile pour blessures et pour la responsabilité civile des faits illicites | Déposer une requête auprès du tribunal approprié |

## CHAPITRE III -LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

|                                                                |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                             |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Argentine                                                      | 10 ans pour les actions personnelles de la dette à payer                  | 5 ans pour l'obligation de payer les arriérés, les pensions alimentaires, les loyers et les acomptes.<br>2 ans pour les recours en annulation des actes juridiques.<br>Pour plus de détails, aller voir les articles 4020 à 4051 du Code Civil Espagnol |                                                                             |
| Maroc                                                          | Toutes les actions naissant d'une obligation se prescrivent par trois ans | Article 387 à 392 du Code civil Marocain                                                                                                                                                                                                                | Article 381 à 385 du Code civil Marocain                                    |
| Brésil                                                         |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                             |
| Suisse                                                         | 10 ans lorsque le droit fédéral n'en dispose pas autrement                | 5 ans pour les pensions alimentaires, les loyers, les dépenses d'auberge et les actions des artisans                                                                                                                                                    | Une action en justice ou une reconnaissance de dette de la part du débiteur |
| Russie                                                         | 3 ans                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                         | Action judiciaire ou arbitrale                                              |
| Algérie                                                        | 10 ans                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                             |
| Maroc                                                          |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                             |
| Guinée, Côte d'Ivoire, Afrique du sud, Cameroun, Gabon, Congo. | 2 ans en application de la loi Ohada                                      |                                                                                                                                                                                                                                                         | Injonction de payer                                                         |
| Mexique                                                        | 10 ans à partir du moment où l'on peut exiger l'exécution de l'obligation |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                             |

La mise en demeure est le premier acte de procédure officiel. Elle permet de dire que le client devient un débiteur.

Cette mise en demeure répond à un certain formalisme qui sera examiné dans le détail (*cf. exemple en annexe*).

En tout état de cause le facteur temps est primordial et essentiel pour assurer le recouvrement, c'est d'autant plus vrai à l'international.

La notion du temps est différente selon les pays et la réactivité reste essentielle à l'efficacité du processus de recouvrement. L'exportateur s'assurera également de la constitution du Contrat Général de Vente (vs le Contrat Général d'Achat) afin d'éviter toute équivoque sur l'offre commerciale.

# CHAPITRE III -LES SPÉCIFICITÉS INCONTOURNABLES À L'EXPORT

## 3 - LES CGV ET LES CGA

La plupart des entreprises disposent de CGV au niveau national mais celles-ci ne sont pas adaptées à leur développement à l'international.

En l'absence de contrat de vente spécifique rédigé, ce qui est assez fréquent pour bon nombre d'exportateurs, les conditions générales de vente sont là pour fixer les règles que vous entendez voir appliquées à l'opération.

En droit français, les CGV «constituent le socle de la négociation commerciale» article L441-6 du code de commerce.

Depuis la LMÉ il est obligatoire de transmettre les CGV aux clients. Cette transmission devant avoir lieu au plus tard avant l'offre commerciale afin de pouvoir être reconnues.

Il est impératif d'y faire apparaître les délais de paiement, les pénalités encourues pour retard et l'indemnité de 40 euros pour frais de recouvrement sous peine d'amende. Ces dispositions sont issues de la Directive 2011/7 sur les retards de paiement.

A l'international elles constituent un élément de sécurisation juridique qui déterminera la répartition des obligations et le cadre juridique au sein duquel seront tranchés les litiges éventuels.

Il peut être souhaitable de les adapter aussi à chaque zone export, ne serait-ce qu'en matière de loi applicable, ou de mode de résolution des litiges, sans parler de la langue dans laquelle on les rédige.

On oppose les conditions générales aux conditions particulières (special terms), qui viennent compléter ou amender les conditions générales.

Un contrat est alors constitué de ces deux éléments : conditions générales + conditions particulières.

- CGV vs CGA : en droit français et en l'absence de stipulations contraires, ce sont les CGV qui l'emportent (art 441-6 du code de commerce)

- Dans le droit anglo-saxon c'est le principe du last shot qui s'applique c'est-à-dire que ce sont les dernières conditions reçues qui s'appliqueront. Il est donc essentiel que l'exportateur retourne ses CGV suite à la réception des CGA du client ou qu'il en négocie le contenu.

La transmission des CGV est également un élément essentiel de leur reconnaissance, celles-ci devant être portées à la connaissance du client le plus tôt possible tel qu'au moment de l'ouverture d'un compte client. Un retour signé des CGV est la situation idéale pour justifier de leur acceptation. A défaut on peut considérer qu'un courant d'affaires régulier ou encore la réalisation de l'opération par le paiement du prix par le client , entraîne acceptation des CGV.

## 4 - CONTRACTUALISER

Lorsque l'entreprise a pris soin d'anticiper, de connaître la solvabilité de son prospect, le travail de prévention n'est pas terminé car il reste à établir avec le client les documents juridiques qui feront la preuve de l'accord et de ses conditions dans l'hypothèse d'un litige. On rappellera ici qu'on « a le recouvrement que l'on mérite » et que les coûts de la prévention juridique sont sans commune mesure avec ceux liés au traitement contentieux qui s'ajoute à la perte entraînée par le non-paiement. Tout cabinet d'avocats rôdé au droit des affaires est capable, pour un budget de quelques milliers d'euros, de réaliser l'ensemble de la documentation contractuelle client, qui est ensuite à la disposition des membres de l'équipe commerciale, pour toute la vie de l'entreprise, étant précisé qu'on aura pris soin de former ladite équipe commerciale à l'utilisation de ces documents.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

Un contrat est international dès lors qu'un élément international (extranéité) intervient (ex: mouvement de marchandises hors frontière, nationalité d'un contractant...).

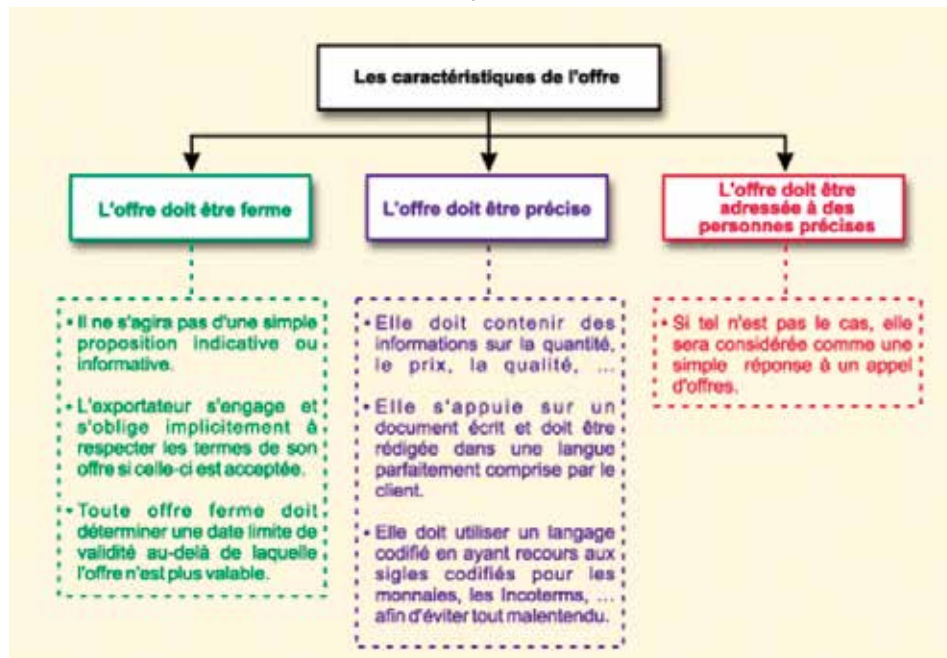
Les règles sur le contrat de vente internationale ont aujourd'hui disparu du Code civil français et se retrouvent, pour la plupart, dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises (voir annexe du guide).

Celle-ci a créé un instrument uniforme, permettant aux personnes de cultures juridiques différentes de s'entendre avec précision sur le contenu de leurs opérations commerciales internationales. A ce jour, elle est reconnue par 80 pays.

**L'offre commerciale est la base du contrat de vente.** Son acceptation engage réciproquement les parties.

Le contrat sera considéré comme conclu lorsque l'offre aura rencontré une acceptation. L'acceptation doit répondre parfaitement à l'offre, car ce ne serait pas une acceptation, mais simplement une contre-offre (article 19 de la convention de Vienne).

Caractéristiques de l'offre :



Source : EUREXPORT

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## 1 – PARTIES AU CONTRAT

Il convient de s'assurer que la personne qui signe le contrat dispose bien des pouvoirs qui lui permettent d'engager la société.

### A – LES PERSONNES POUVANT SIGNER LE CONTRAT

Le contrat commercial engage la responsabilité de l'entreprise tant au niveau du vendeur (délais, qualité de la prestation ou des produits, SAV etc.), que du client (règlement du prix dans les délais prévus).

Les personnes pouvant de facto engager la responsabilité de l'entreprise sont ses dirigeants :

- dans les SARL : le gérant ou cogérant,
- dans les SA ou SAS : PDG, DG,
- dans les entreprises individuelles : le chef d'entreprise.

Les personnes physiques mentionnées sur le K-Bis ou référencées en qualité de dirigeant par les bases de données peuvent signer un contrat.

Attention à la fraîcheur des informations qui doivent être les plus récentes possibles !

### B – LA DELEGATION DE POUVOIRS

Toutefois dans le cas où la personne pouvant engager la responsabilité de la société et donc signer le contrat, n'est pas présente ou ne peut pas signer elle-même (dans le cas d'une grosse structure ou d'une société éclatée sur plusieurs sites par exemple), il est possible d'établir une délégation de pouvoirs.

Dans la pratique, il est rare qu'une délégation de pouvoirs soit présentée aussi bien du côté de l'acheteur que du vendeur.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## 2 – CLAUSES ESSENTIELLES

|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>LES CONTRACTANTS</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifier les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et nom des représentants respectifs.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>NATURE DU CONTRAT</b>                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>- Définir l'objet du contrat (produits ou services).</li><li>- Décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>PRIX ET MODES DE PAIEMENT</b>                          | <ul style="list-style-type: none"><li>- Déterminer le prix en Euros ou en devises étrangères (penser aux risques de change).</li><li>- Le prix est accompagné de l'INCOTERM qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété.</li><li>- Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total).</li><li>- Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur (crédit documentaire, remise documentaire).</li><li>- Les versements d'acomptes garantissent la commande.</li><li>- Pour toute nouvelle opération, un paiement d'avance doit être envisagé.</li><li>- En cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture.</li><li>- Enfin si la législation le permet, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.</li><li>- Spécifier les pénalités de retard.</li></ul> |
| <b>LES MODALITES DE TRANSPORT et TRANSFERT DE RISQUES</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité.</li><li>- En fonction de l'INCOTERM choisi, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées et le transfert de risques établi.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>LES MODALITES DE LIVRAISON</b>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>- Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison.</li><li>- Définir les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat : le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>LA FORCE MAJEURE</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Indiquer le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>LES GARANTIES</b>                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>- Définir les engagements des deux parties en matière de garantie, la durée et les exclusions.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

## CHAPITRE IV - LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

|                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE</b>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir cette clause qui constitue une garantie pour le créancier qui permet le maintien de la propriété de la marchandise vendue jusqu'au complet paiement.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>LA JURIDICTION et LE DROIT APPLICABLE EN CAS DE LITIGE</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.</li><li>- Le droit français n'est pas toujours la meilleure solution car il est très protecteur de l'acheteur. Il a l'avantage d'être connu et compris par le vendeur français. Par contre, si le choix se tourne vers le droit de l'acheteur, il faut obligatoirement le maîtriser.</li><li>- Déterminer la juridiction compétente et envisager le recours à l'arbitrage.</li></ul> |
| <b>LA LANGUE</b>                                              | <ul style="list-style-type: none"><li>- Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties. Attention toutefois aux problèmes de traduction.</li><li>- Préciser la version linguistique faisant foi.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                               |

Source : *Petit guide des contrats internationaux- CCI International Picardie*

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## 3 – CLAUSES SPECIFIQUES

### A – CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE

Cette clause constitue une garantie pour le créancier qui permet le maintien de la propriété de la marchandise vendue jusqu'au complet paiement. L'intérêt de cette clause est l'action en revendication de la marchandise offerte au créancier en cas de liquidation judiciaire de l'acquéreur.

| PAYS                   | EFFICACITÉ DE LA CLAUSE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ | COMMENTAIRES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Australie              | Oui                                             | Certains États peuvent demander un enregistrement en tant que sûreté.                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Autriche               | Oui                                             | ROT simple et étendue valable.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Allemagne              | Oui                                             | Clause efficace largement utilisée.<br>La clause est opposable aux tiers à qui la marchandise a pu être revendue.                                                                                                                                                                                                                                              |
| Belgique               | Oui                                             | La clause doit être mise en œuvre avant la procédure d'insolvabilité pour être effective.                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Royaume-Uni            | Oui                                             | 2 variantes de ROT :<br>« simple clause » qui est la plus répandue (transfert de propriété lors du paiement intégral d'une commande),<br>"all monies clause" qui prévoit que la propriété des produits ne sera transmise qu'en cas de paiement du montant de la facture d'une commande mais également du paiement intégral de tous les autres produits vendus. |
| Brésil                 | Oui                                             | Le contrat de vente doit être traduit en portugais et être enregistré.                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Canada                 | Oui                                             | Variable en fonction des États. En Ontario l'enregistrement des contrats n'est pas obligatoire mais recommandé.                                                                                                                                                                                                                                                |
| Chine                  | Oui                                             | L'enregistrement notarié des contrats est conseillé.                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| République Dominicaine | Oui                                             | La mise en œuvre peut être très longue.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Salvador               | Oui                                             | Le contrat de vente doit être traduit en espagnol et enregistré.                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Estonie                | Oui                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Espagne                | Oui                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Finlande               | Oui                                             | Obligation d'une clause écrite.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Grèce                  | Oui                                             | L'enregistrement en tant que sûreté peut être demandé.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Hong-Kong              | Oui                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Irlande                | Oui                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

|                     |         |                                                                                                                                                      |
|---------------------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Israël              | Limitée | Dépend du type de contrats.                                                                                                                          |
| Italie              | Oui     | Les contrats doivent être notariés ou certifiés.                                                                                                     |
| Luxembourg          | Oui     |                                                                                                                                                      |
| Nouvelle-Zélande    | Oui     | Certaines provinces demandent un enregistrement en tant que sûreté.                                                                                  |
| Norvège             | Oui     | Non applicable pour les produits revendus par l'acheteur.                                                                                            |
| Pays-Bas            | Oui     | Un enregistrement en tant que sûreté peut être nécessaire.                                                                                           |
| Panama              | Oui     | L'enregistrement du contrat est nécessaire.                                                                                                          |
| Portugal            | Oui     | Un enregistrement peut être demandé.                                                                                                                 |
| Pologne             | Oui     | La notarisation du contrat est obligatoire pour sa mise en œuvre en cas de liquidation.                                                              |
| Singapour           | Oui     | Un enregistrement en tant que sûreté peut être nécessaire.                                                                                           |
| Slovénie            | Oui     | L'enregistrement du contrat est nécessaire et le respect des formalités est essentiel.                                                               |
| Suède               | Oui     |                                                                                                                                                      |
| Suisse              | Oui     | La clause doit être enregistrée avant que l'acheteur ne prenne possession de la marchandise.                                                         |
| Thaïlande           | Oui     | Inefficace en cas de liquidation.                                                                                                                    |
| Taiwan              | Limitée | Le contrat doit être traduit en chinois et enregistré pour que la clause soit valable et opposable aux tiers.                                        |
| USA                 | Oui     | Existe en tant que sûreté qui doit être rédigée conformément aux règles du Uniform Commercial Code. La réglementation de chaque État est à vérifier. |
| Emirats Arabes Unis | Oui     | Applicable en principe mais reste soumise à l'interprétation des juges.                                                                              |

Source : *The BExA Guide to Retention of Title Clauses in Export Contracts*  
<http://www.bexaweb.plus.com/files/rotguideaug05.pdf>

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## B – LES CLAUSES D'ARBITRAGE

Ce mode alternatif de résolution des litiges permet d'éviter le recours à une procédure judiciaire parfois longue et coûteuse. Le litige sera traité par des arbitres, bien souvent professionnels du commerce international.

Dans les pays où la justice n'est pas fiable, il faut tout prévoir pour éviter de se faire juger par les juridictions de l'État contractant. L'arbitrage peut être la solution.

Les différentes formes d'arbitrage : Ad hoc ou institutionnel ?

Les parties choisissent dans leur contrat les modalités d'arbitrage :

– **Arbitrage ad hoc** : les parties organisent elles-mêmes le règlement du litige, en dehors de toute institution.

Avantage : les parties agissent comme elles le veulent,

Inconvénients :

- il existe des risques de blocage en cas de désaccord,
- danger de se retrouver otage d'arbitres peu scrupuleux.

– **Arbitrage institutionnel** : les parties s'en remettent à une institution permanente qui prend en charge le processus de A à Z.

Avantage : il n'y a pas de risque que la procédure soit paralysée.

Inconvénient : le mode de règlement est peu souple, donc lourd et onéreux.

Notre conseil : mieux vaut un arbitrage institutionnel qu'une procédure ad hoc. Mieux vaut une procédure ad hoc qu'un jugement par des tribunaux locaux non fiables.

Comment rédiger une clause d'arbitrage ?

Des exemples de clause d'arbitrage peuvent être consultés sur le site de l'International Chamber of Commerce : <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/arbitration/standard-icc-arbitration-clauses/>

Prenant acte de l'importance grandissante de l'arbitrage international dans le règlement des différends commerciaux internationaux, la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères vise à établir des normes législatives communes pour la reconnaissance des conventions d'arbitrage ainsi que la reconnaissance et l'exécution par les tribunaux étatiques des sentences étrangères.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

| CONVENTION APPLICABLE                                                                                                                        | LOIS APPLICABLES                                                                                                                                                                                       | DÉSIGNATION DE L'ARBITRE                 | RÉDACTION                                                                                                                                                       | EXÉCUTION DE LA SENTENCE ARBITRALE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Convention de New York 1958 dont le but est d'empêcher toute discrimination envers les sentences étrangères et les sentences non nationales. | <p>Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international (1985) avec les amendements adoptés en 2006.</p> <p>Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale (2002).</p> | Désignation par la convention arbitrage. | <p>Avant le litige : en cas de litige, les parties auront recours à un arbitre.</p> <p>Effet dissuasif : peut pousser les parties à en exécuter les termes.</p> | <p>En principe, la sentence devrait être exécutée spontanément par les parties. Mais, si l'une des parties s'y refuse, la décision arbitrale, ayant l'autorité de la chose jugée mais pas la force exécutoire, devra faire l'objet d'une procédure d'exequatur (ATTENTION EN COURS DE SUPPRESSION SUR L'EUROPE).</p> <p>Procédure de l'exequatur : saisine du juge étatique où l'on veut que la sentence soit exécutée.</p> <p>Décision de 1er et dernier ressort, l'exequatur est apposé sur la minute de la sentence arbitrale.</p> <p>L'ordonnance qui refuse l'exequatur doit être motivée.</p> <p>Les règles sur l'exécution provisoire des jugements sont applicables aux sentences arbitrales.</p> <p>En cas d'appel ou de recours en annulation, le premier président ou le magistrat chargé de la mise en état, dès lors qu'il est saisi, peut accorder l'exequatur à la sentence arbitrale assortie de l'exécution provisoire. Il peut aussi ordonner l'exécution provisoire. Sa décision vaut exequatur.</p> |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE

## C – LES CLAUSES ATTRIBUTIVES DE JURIDICTION ET DE DROIT

Elles permettent aux parties de prévoir par avance, dans le contrat, quel tribunal sera compétent et quel droit appliquer pour statuer sur un litige.

Ce choix est essentiel et peut permettre à l'exportateur français d'avoir un avantage en désignant les tribunaux français, en cas de litige. Ils appliqueront le droit français désigné dans le contrat.

Malheureusement cela constitue souvent un point annexe des négociations commerciales.

### **Les clauses attributives de juridiction en application des textes européens :**

Le règlement n°44/2001 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, autorise l'insertion d'une telle clause.

Ce principe s'applique si deux conditions sont cumulativement remplies :

- L'une des parties au moins doit être domiciliée dans un État membre,
- Le tribunal désigné dans la clause doit être un tribunal d'un État membre.

Pour une meilleure sécurité et efficacité de ce type de clause, il est essentiel de l'intégrer dans le contrat, et même de la faire figurer sur les factures.

Le règlement n°44/2001 (dit Bruxelles I) a été modifié par le règlement N° 1215/2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

**Ce texte entrera en application le 10 janvier 2015.**

Les nouvelles dispositions prévoient que les parties sans considération de leur domicile, peuvent soumettre leurs différends à une ou des juridictions de l'UE. Autrement dit, un américain et un chinois pourront désormais soumettre un différend né ou à naître devant une juridiction européenne.

### **Au niveau international la convention de La Haye régit la loi applicable aux contrats de vente :**

Selon ce texte les parties sont libres de choisir le droit applicable. A défaut de choix, la vente est régie par la loi interne du pays où le vendeur a sa résidence habituelle au moment où il reçoit la commande.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## D – LA CLAUSE DE SAUVEGARDE OU DE HARDSHIP

Cette clause permet de prévoir la renégociation des accords, dans le cas de modification imprévue de l'équilibre économique du contrat, pour parvenir à des ajustements raisonnables, et à défaut d'accord, le recours à l'arbitrage.

A noter : certains pays (Algérie, Portugal, Irak, Égypte...) comportent dans leurs contrats des dispositions qui donnent aux juges la possibilité de réviser certaines clauses ou le prix du contrat en cas de bouleversement économique présentant un caractère général.

### **REMARQUE : Va-t-on vers un droit européen de la vente ?**

Un droit commun européen de la vente devrait être applicable en 2014 :

- uniquement si les deux parties y consentent expressément et de leur plein gré,
- aux contrats transfrontières.

Les États membres auront le choix de rendre ce droit commun applicable aux contrats de droit interne et aux contrats portant sur la vente de biens ainsi qu'à ceux sur la fourniture de contenus numériques.

Ce droit s'appliquera :

- qu'il s'agisse de transactions entre professionnels et consommateurs ou de transactions entre professionnels,
- si l'une des parties est établie dans un État membre de l'UE. Les professionnels pourraient recourir au même corps de clauses contractuelles lorsqu'ils ont affaire à d'autres professionnels établis ou non dans l'UE, ce qui confèrera une dimension internationale au droit commun européen de la vente.

De plus amples informations sur ce futur dispositif contractuel sont disponibles sur le site de la Commission européenne DG Justice :

[http://ec.europa.eu/justice/contract/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice/contract/index_fr.htm)

Pour plus de détails sur l'aspect contractuel, téléchargez gratuitement le petit guide des contrats internationaux :

<http://www.entreprise-europe-normandie-picardie.fr/guide-contrats.asp>

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## 4 – CONDITIONS DE REGLEMENT ET MOYENS DE PAIEMENT EXIGES

Les délais et moyens sont des éléments essentiels de la vente car ils conditionnent le paiement de la transaction. Il faut y être particulièrement vigilant.

Une clause spécifique précisera le mode de règlement :

- règlement à réception ou avec délais,
- règlement d'avance, acomptes ou arrhes,
- crédit documentaire, irrévocable ou pas, confirmé ou pas.

### Les conditions de paiement

Elles doivent être négociées et tenir compte des pratiques habituelles du pays concerné mais également du risque pays et commercial.

### Le moyen de paiement

Il est à sélectionner en toute connaissance en fonction du pays :

- certains constituent une garantie,
- d'autres permettent d'obtenir de la trésorerie pour le fournisseur.

### Les instruments de paiement

|                | DÉFINITION                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | AVANTAGES                                                                                                                                                                                                                                                                                   | INCONVÉNIENTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CHÈQUE (CHECK) | <p>Le chèque est un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire.</p> <p>Il revêt plusieurs aspects :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- chèque d'entreprise,</li><li>- chèque certifié : chèque d'entreprise, certifié par la banque,</li><li>- chèque de banque : engagement direct de paiement par la banque.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Peut valoir titre exécutoire, en cas d'impayé, dans certains pays.</li><li>- C'est une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré (importateur).</li><li>- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Délai d'encaissement, de transmission.</li><li>- Risque de perte, vol, falsification jours de valeur.</li><li>- Le recours cambiaire est différent de la législation française.</li><li>- Le risque politique subsiste.</li><li>- Coût financier élevé en raison de la durée d'encaissement.</li><li>- Risque de non paiement pour un chèque émis par l'entreprise.</li></ul> |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

|                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>LETTRE DE CHANGE<br/>(BILL OF EXCHANGE)</b></p> | <p>La lettre de change, également appelée traite, est un moyen de paiement par lequel le fournisseur (tireur) donne l'ordre à son client (tiré) de payer soit à lui-même, soit à un tiers (bénéficiaire), une certaine somme, à une date déterminée. La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux.</p> | <p><b>Quand la traite est seulement acceptée :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aucune garantie,</li> <li>- elle est payée à l'échéance par virement,</li> <li>- Cette traite sans frais n'entraîne pas de constat officiel en cas de non-paiement, elle conduit simplement les deux parties à trouver un accord amiable pour définir de nouvelles modalités de paiement.</li> </ul> <p><b>Quand elle est avalisée :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La traite représente une sécurité de paiement, elle permet en cas de non paiement à l'échéance, de faire constater officiellement la carence,</li> <li>- elle est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée,</li> <li>- la traite peut être mobilisée à un taux intéressant en cas de difficultés de trésorerie.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Risque politique et bancaire subsiste.</li> <li>- Risque de non paiement à l'échéance sauf traite avalisée.</li> <li>- L'acceptation de la traite peut se faire en retard et ne pas permettre la mobilisation de la créance.</li> </ul> |
| <p><b>BILLET À ORDRE<br/>(PROMISSORY NOTE)</b></p>    | <p>Le billet à ordre est aussi un effet de commerce, à la différence de la traite, il est émis par le débiteur. Il est très peu utilisé à l'international.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Idem que lettre de change.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Idem que lettre de change.</p>                                                                                                                                                                                                                                                |
| <p><b>VIREMENT</b></p>                                | <p>Il s'agit du transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur, au profit de l'exportateur. Le mode de transmission le plus courant est le virement par Swift : (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).</p>                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moyen de paiement rapide.</li> <li>- Coût réduit.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Risque politique et bancaire.</li> <li>- Le paiement dépend du bon vouloir de l'importateur. S'il ne donne pas d'instruction, le paiement n'est pas effectué.</li> </ul>                                                                |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                           |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SEPA | <p>A compter du 1er août 2014, le virement SEPA et le prélèvement SEPA auront définitivement remplacé le virement et le prélèvement national tant pour les paiements nationaux que transfrontaliers (intra-européens ou internationaux).</p> <p>Les entreprises ont dû réaliser une migration informatique des moyens de paiement et des outils de gestion, pour se conformer au système SEPA ce qui a impliqué des investissements parfois lourds. Faute de préparation et d'anticipation, notamment avec la mise à niveau des équipements informatiques, de nombreuses entreprises ont risqué de subir des ruptures de trésorerie suite au basculement du système.</p> <p>Sont membres de l'espace SEPA :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les 28 États membres de l'Union européenne,</li> <li>- les quatre États membres de l'Association européenne de libre échange : Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse,</li> <li>- la Principauté de Monaco.</li> </ul> <p>En ce qui concerne la France, les départements et territoires d'Outre-Mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion et Mayotte), de même que les territoires de Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Barthélemy et la partie française de Saint-Martin font partie de l'espace SEPA.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La possibilité d'émettre et de recevoir facilement un virement dans la totalité de la zone SEPA,</li> <li>- une garantie de délai d'exécution maximum, gage de prévisibilité pour toutes les parties,</li> <li>- une garantie pour le bénéficiaire de recevoir un montant identique à celui demandé par le donneur d'ordre,</li> <li>- une totale transparence sur les frais imputés au donneur d'ordre et au bénéficiaire par leurs banques respectives,</li> <li>- l'assurance de la réception par le bénéficiaire de l'intégralité des informations relatives au motif du paiement transmises par le donneur d'ordre, dans la limite de 140 caractères.</li> </ul> | <p>Comme tous les virements, le virement SEPA ne déroge pas à la règle, il doit être un paiement à la livraison, s'il est utilisé seul, pour éviter tout désagrément.</p> |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## Les techniques de paiement

|                         | DÉFINITION                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | AVANTAGES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | INCONVÉNIENTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LE CONTRE REMBOURSEMENT | <p>Le contre-remboursement exige par écrit d'un transporteur ou d'un organisateur, commissionnaire de transport, qu'il ne remette la marchandise confiée, que contre paiement par le destinataire. Dans le cadre du contre-remboursement, il n'y a pas de circuit de documents. Il n'y a aucun formalisme puisque les banques sont exclues de cette garantie.</p> <p>L'accord préalable du destinataire doit être obtenu avant expédition faute de quoi le risque de refus du colis sera important.</p> <p>Ce moyen de paiement est très utilisé pour les petits colis de peu de poids et faible valeur, particulièrement lorsque les destinataires sont des particuliers.</p> | <p>Très simple d'utilisation, le contre-remboursement apporte la sécurité que la marchandise ne sera pas livrée par le transporteur en cas de refus de paiement.</p> <p>Si le transporteur livre la marchandise sans obtenir le paiement, il devient responsable de la somme due vis-à-vis du donneur d'ordre et donc de le payer. En cas de refus de payer de l'acheteur, et donc impossibilité de livrer la marchandise, le transitaire peut plus facilement qu'une banque organiser l'entreposage de la marchandise au meilleur coût et organiser éventuellement le retour de la marchandise.</p> <p>Il est très utile lorsque l'emploi du crédit documentaire n'est pas envisageable (culture, coût).</p> | <p>Le contre-remboursement est très cher. Le transporteur engagé financièrement dans cette transaction fait payer ce service très cher (environ 5 % de la valeur de la marchandise).</p> <p>En raison de son coût, il n'est pas applicable aux envois de valeur.</p> <p>La pratique du contre-remboursement est souvent refusée en maritime et aérien. Seuls les transports routiers en groupage acceptent ce service financier. Les transitaires offrent ce service mais il faut vérifier au cas par cas en fonction des pays (risque de monnaie non transférable, difficultés de transport et montage financier important).</p> |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

|                                        | DÉFINITION                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | AVANTAGES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | INCONVÉNIENTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>LA REMISE DOCUMENTAIRE</b>          | <p>La remise documentaire est une sécurité de paiement par laquelle, le vendeur fait établir un document de transport au profit d'une banque après avoir obtenu son accord.</p> <p>Il lui envoie les documents de transport ainsi que la facture, la liste de colisage et tout autre document nécessaire à l'importation des marchandises avec instruction irrévocable à cette banque de ne remettre l'ensemble des documents à l'acheteur que contre le paiement ou l'acception d'effet.</p>                       | <p>La remise documentaire est plus simple, plus rapide, plus commerciale et moins chère que le crédit documentaire. Il n'y a pas de formalités supplémentaires demandées par le vendeur à son acheteur. Le vendeur fait confiance à son acheteur.</p> <p>Les frais bancaires sont réduits.</p>                                                                                                                                                                                                          | <p>C'est une sécurité illusoire car elle rend très dépendant le vendeur de l'acheteur.</p> <p>En cas de non « levée » de documents par l'acheteur, le vendeur peut être pris en « otage » (chantage, choix de laisser la marchandise sur place, revente mais à perte...).</p> <p>En cas de remise bancaire D/A (documents against acceptance), le vendeur n'est pas protégé du risque de non paiement car acceptation ne vaut pas paiement.</p> <p>La remise D/P (documents against payment) ne protège pas le vendeur du risque pays de non transfert.</p> <p>Le vendeur doit tenir compte de l'aspect logistique en cas de refus de la marchandise à destination.</p> |
| <b>LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE (CRÉDOC)</b> | <p>Le crédit documentaire est un moyen de paiement par lequel une banque s'engage en lieu et place de son client à honorer, dans un délai déterminé, un montant défini au profit du fournisseur de celui-ci, en échange de documents conformes représentant la valeur de la marchandise et justifiant de son expédition.</p> <p>Avec les RUU 600, la forme « révocable » du crédit documentaire a été purement et simplement supprimé.</p> <p>Le crédit documentaire est donc réputé être toujours irrévocable.</p> | <p>La technique du crédit documentaire est préconisée dans le cas de montants élevés et/ou à destination de pays à risques. Il représente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé ; sinon la sécurité est suffisante,</li> <li>- une technique de paiement universelle,</li> <li>- un contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.</li> </ul> <p>Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formalités administrative lourdes et complexes.</li> <li>- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance).</li> <li>- Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000€.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## **ZOOM : Fonctionnement de la domiciliation européenne ou SEPA Direct Debit (SDD)**

La domiciliation est l'instrument de paiement par excellence pour les paiements périodiques récurrents entre deux parties. Pour les entreprises/émetteurs de factures, le processus de paiement peut être entièrement automatisé, sans intervention manuelle ni contrôle.

Aucune intervention du débiteur/consommateur n'est nécessaire, et il peut suivre les paiements en consultant ses extraits de compte.

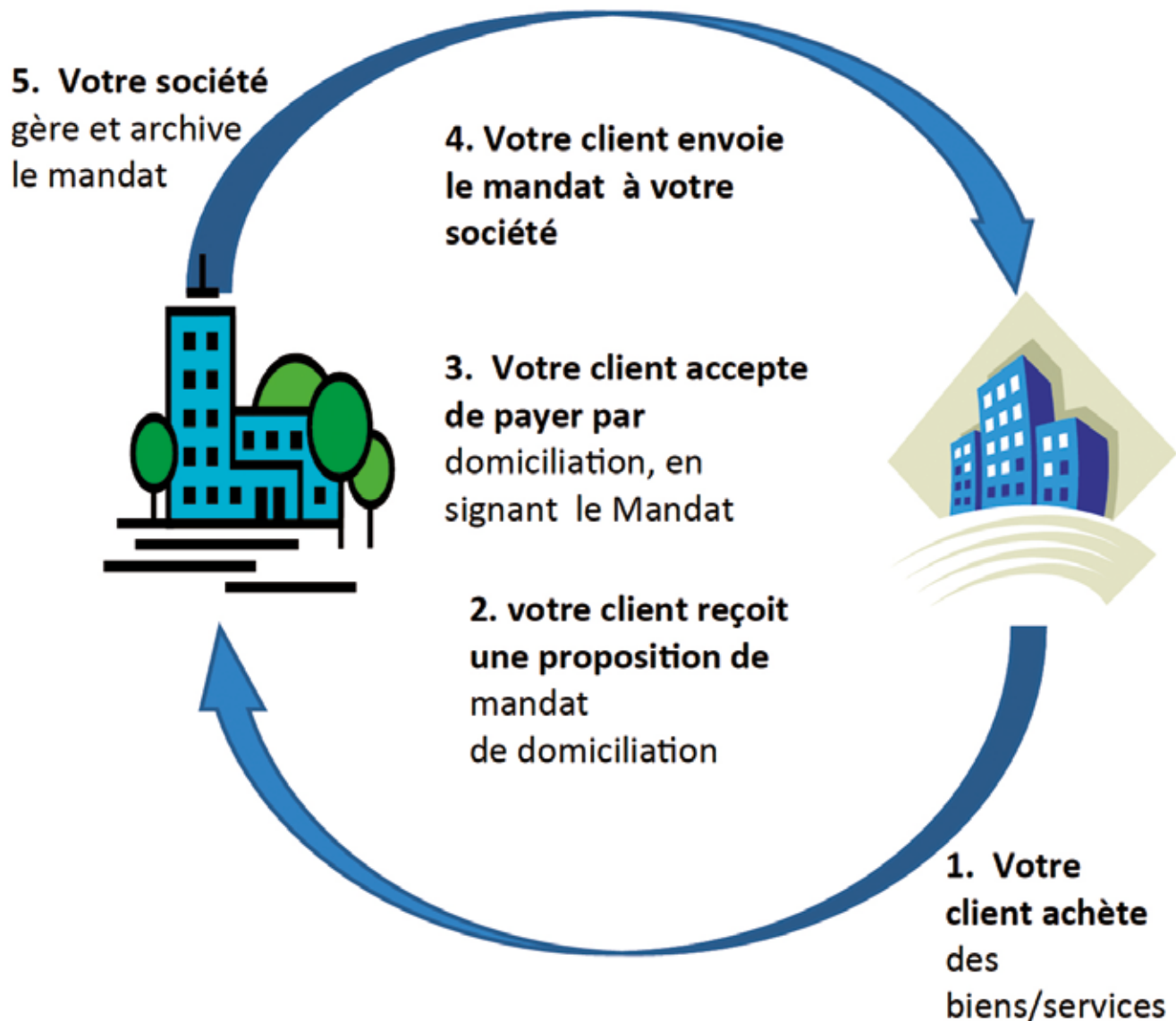
Deux étapes précèdent l'exécution des paiements sur la base d'une domiciliation : l'octroi d'un mandat et les encaissements successifs.

ÉTAPE 1 : Octroi d'un mandat pour les domiciliations

ÉTAPE 2 : Encaissement de domiciliations périodiques

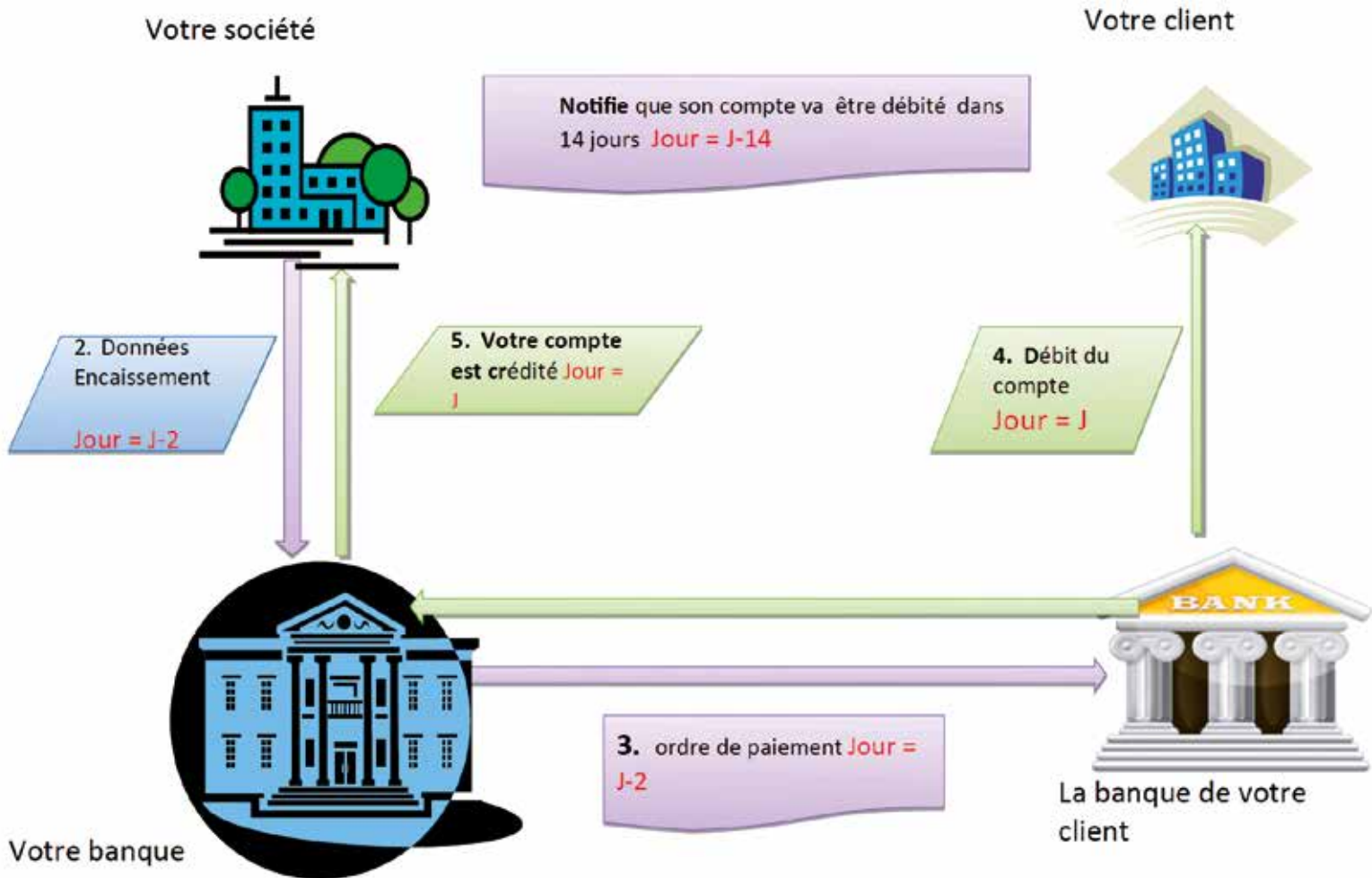
# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## ÉTAPE 1 : OCTROI D'UN MANDAT POUR LES DOMICILIATIONS



# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## ÉTAPE 2 : ENCAISSEMENT DE DOMICILIATIONS PÉRIODIQUES



**NB :**

Dans le cas où il s'agit du premier encaissement ou d'un encaissement unique, les données de l'encaissement sont envoyées au jour J-5. Dans le cas où il s'agit d'un encaissement « Business-to-Business », les données de l'encaissement sont envoyées au jour J-1. Dans le cas où il s'agit d'un mandat « Business-to-Business », la banque du client doit être en possession du consentement du mandat.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

Le moyen de paiement sera donc idéalement choisi en fonction du niveau de risque pays et risque client :

| Régions         | Pays          | Virement Swift | Chèque | Remise documentaire | Credoc Irrévocable | Credoc irrévocable et confirmé | LC Stand-by |
|-----------------|---------------|----------------|--------|---------------------|--------------------|--------------------------------|-------------|
| AFRIQUE MAGHREB | Algérie       | P. P           | D.P    | P. P                | D.P                | C & P                          | D.P         |
|                 | Côte D'ivoire | C & P          | D.P    | D.P                 | P. P               | C & P                          | P. P        |
|                 | Égypte        | C & P          | D.P    | C & P               | C & P              | C & P                          | P. P        |
|                 | Maroc         | C & P          | D.P    | P. P                | C & P              | C & P                          | P. P        |
|                 | Tunisie       | C & P          | D.P    | C & P               | C & P              | C & P                          | P. P        |
| Amérique du Sud | Brésil        | C & P          | D.P    | P. P                | P. P               | C & P                          | nd          |
|                 | Chili         | C & P          | D.P    | C & P               | C & P              | C & P                          | nd          |
| Asie            | Chine         | D.P            | nd     | C & P               | C & P              | P. P                           | P. P        |
|                 | Corée du sud  | C & P          | D.P    | D.P                 | D.P                | P. P                           | P. P        |
|                 | Inde          | C & P          | D.P    | C & P               | P. P               | C & P                          | P. P        |
| Moyen Orient    | Émirats A.U.  | D.P            | D.P    | D.P                 | D.P                | C & P                          | C & P       |
|                 | Liban         | D.P            | D.P    | D.P                 | P. P               | C & P                          | C & P       |
|                 | Russie        | C & P          | D.P    | D.P                 | D.P                | P. P                           | P. P        |
|                 | Turquie       | C & P          | D.P    | D.P                 | D.P                | P. P                           | P. P        |

|               |                                |
|---------------|--------------------------------|
| non déterminé |                                |
| C & P         | Conseillé et pratiqué          |
| P. P          | Peu pratiqué ou peu Protecteur |
| D.P           | Déconseille ou pas pratique    |

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## 5 – LES AUTRES DOCUMENTS COMMERCIAUX

### A – LES DIFFERENTS SUPPORTS

- bons de commandes
- bons de transport
- bons de livraisons
- factures

Quels que soient le ou les documents utilisés, ceux-ci doivent pouvoir être exploités efficacement en cas de litige. Complets et bien rédigés, ils doivent permettre d'apporter la preuve incontestable que le client a contracté en pleine connaissance de cause et à des conditions contractuelles préalablement définies.

Après la mise en place d'un contrat complet et unique comprenant toutes les dispositions générales et particulières applicables à la vente considérée, il conviendra d'établir, un bon de commande, et, dans tous les cas, un justificatif de livraison conforme et une facture conforme.

Si un INCOTERM a été choisi, le vendeur ou l'acheteur devra assurer et transporter la marchandise selon les termes choisis. Le délai de livraison, son trajet, les moyens de transports et tous les éléments qui s'y rapportent dans le contrat devront être respectés.

### **Le bon de commande**

Pour rappel il constitue un engagement contractuel obligeant son signataire.

### **Le bon de transport**

La « CMR », ou « Lettre de voiture », ou encore dans son nom très long, la « Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route » est un document indispensable du Transport.

*A quoi ça sert ?*

Ce document régle les conditions dans lesquelles est effectué le transport. Il détermine, entre autres, où s'appliquent les responsabilités de chacun.

La CMR est indispensable pour tout contrat de transport de marchandises à titre onéreux, entre deux pays différents. La CMR s'applique à tous, même aux organisations gouvernementales, aux institutions ou aux États.

Quelques cas de transports ne sont pas concernés : les transports de déménagement, les transports funéraires et les transports régis par les conventions postales internationales.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

**LETTRÉ DE VOITURE UNIQUE** N° Numérotez

☐ Nationale ☐ Internationale **CMR** DOCUMENT À VALIDER :  
Cochez National  
ou International

*Précisez si le transport est national ou international*



**Ref. Documents référence**  
 Date :                      **Date du transport**  
 Date :                       
 Conducteur :                      **Qui est le conducteur ?**  
 Driver :

**IMMATRICULATIONS**  
 Véhicule Moteur :                      **Identification du véhicule**  
 Vehicle ID :                       
 Remorque/Semi :                      **Identification de la remorque / semi**

**DONNEUR D'ORDRES** *Principal*  
 Raison Sociale / Company Name :                       
 Adresse / Headquarter Address :                       
 Pays / Country :                       
 N° SIREN ou TVA / VAT Number :                       
 Réf. / Reference :                       
**Coordonnées du Client ou commissionnaire fournissant les détails du transport**

**TRANSPORTEUR** *Carrier*  
 Raison Sociale / Company Name :                       
 Adresse / Headquarter Address :                       
 Pays / Country :                       
 N° SIREN ou TVA / VAT Number :                       
 Réf. / Reference :                       
**Identification du transporteur principal**

**MISSION / INSTRUCTIONS**  
 Mission / Instructions :                       
**Instructions concernant le transport**  
 Livraison demandée : Date                      Heure : de                      à                       
**Date de livraison prévue, ainsi que les heures**

**Transporteur de Livraison (Si différent)** *Unloading Carrier*  
 Raison Sociale / Company Name :                       
 Adresse / Headquarter Address :                       
 Pays / Country :                       
 N° SIREN ou TVA / VAT Number :                       
 Réf. / Reference :                       
**Si le transporteur de livraison est différent**

| MARQUE<br><i>Make</i>                                                                                                                                                                                                                           | NOMBRE<br><i>Number</i>     | NATURE DE LA MARCHANDISE<br><i>Nature of the goods</i>                           | POIDS / VOLUME / METRE LINEAIRE<br><i>Weight / Volume / meter</i>                                              | VALEUR DÉCLARÉE<br><i>Declared value</i> | DETAIL FRAIS<br><i>Details of charges</i>                                                                                                                                                                                                                                        | DIVISE MONÉTAIRE<br><i>Currency</i> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| <u>                    </u>                                                                                                                                                                                                                     | <u>                    </u> | <u>                    </u>                                                      | <u>                    </u>                                                                                    | <u>                    </u>              | PRIX Transport<br>Réductions<br>Solde<br>Supplément<br>Frais Accessoires                                                                                                                                                                                                         |                                     |
| <b>Référence de la marchandise</b>                                                                                                                                                                                                              | <b>Combien ?</b>            | <b>Quelle marchandise ?</b>                                                      | <b>Quel poids ?</b>                                                                                            | <b>A combien ?</b>                       | <b>Début des frais<br/>variables non indexés</b>                                                                                                                                                                                                                                 |                                     |
| <input type="checkbox"/> Marchandises dangereuses (Déclaration jointe obligatoire)<br><i>Dangerous goods</i><br><input type="checkbox"/> Transport sous température dirigée<br><i>Refrigerated transport</i><br><b>Transporte spécifiques ?</b> |                             | DOCUMENTS ANNEXÉS<br><i>Documents attached</i><br><b>Documents de références</b> | FORMALITÉS DOUANIÈRES<br><i>Customs formalities</i><br><b>Formalités douanières et transport international</b> |                                          | TOTAL HT : <u>                    </u><br>TVA : <u>                    </u><br>TOTAL T.T.C. : <u>                    </u><br><input type="checkbox"/> PORT D'U<br><input type="checkbox"/> PORT PAYÉ<br><input type="checkbox"/> CONTRE REMBOURSEMENT<br><i>Cash on delivery</i> |                                     |

**CHARGEMENT / Loading**  
 Expéditeur - Remettant :                      **Nom du chargeur**  
 Adresse :                      **Adresse du chargement**  
 CP / Ville :                       
 Pays :                      **Précisez les dates & heures des opérations**  
 Date & Heure d'arrivée - lieu de chargement le                      à                      h  
 Date & Heure de départ - Véhicule chargé libéré le                      à                      h

**DOCUMENT DE SUIVI**  
 Destinataire :                      **Nom du destinataire**  
 Adresse :                      **Adresse de destination**  
 CP / Ville :                       
 Pays :                      **Précisez les dates & heures des opérations**  
 Date & Heure d'arrivée - lieu de déchargement le                      à                      h  
 Date & Heure de départ - Véhicule déchargé libéré le                      à                      h

**DÉCHARGEMENT / Unloading**  
 (Contenu dans le Document de Suivi)

**PRESTATIONS ANNEXES**  
 Effectuées au chargement  
 Convenues : Planned  
 Non Convenues : Others  
**Prestations supplémentaires (Chargement...)**

Effectuées au déchargement  
 Convenues : Planned  
 Non Convenues : Others  
**Prestations supplémentaires (Déchargement...)**

**Supports utilisés pour transporter**  
 Palettes : ☐ 80x120 ☐ 100x120 ☐ Europe  
☐ Backs ☐ Rolls ☐ Autres :                       
 Enlevés :                       
 Rendus :                      **Remarque et date**

**EMBALLAGES ET SUPPORTS DE MANUTENTION**  
 (Contenu dans le Document de Suivi)

**Supports utilisés pour transporter**  
 Palettes : ☐ 80x120 ☐ 100x120 ☐ Europe  
☐ Backs ☐ Rolls ☐ Autres :                       
 Enlevés :                       
 Rendus :                      **Remarque et date**

**Réserves et observations concernant la marchandise. Doit être prêts et écrit - et accepté par l'expéditeur.**

**Réserves et observations concernant la marchandise. Doit être prêts et écrit - et accepté par le destinataire.**

EXPÉDITEUR / Sender  
 NOM / Name :                      **Nom (ou tampon) signature**  
 SIGNATURE :

CONDUCTEUR / Driver  
 NOM / Name :                      **nom conducteur ? signature**  
 SIGNATURE :

DESTINATAIRE / Consignee  
 NOM / Name :                      **Si 2ème conducteur signature**  
 SIGNATURE :

Source <http://www.transmodal.fr/outils/remplir-cmr.php>

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

## Le bon de livraison (BL) ou la recette

Document fondamental dans la relation commerciale, il permet de prouver que le fournisseur a bien rempli sa partie du contrat en livrant la marchandise ou en effectuant la prestation.

Mais il ne joue ce rôle que s'il est bien signé par le client, d'où la nécessité de bien former les livreurs sur ce sujet ou de fixer des conditions strictes au transporteur en cas d'externalisation de la livraison.

## La facture

On peut transposer les règles d'établissement des factures en France aux factures destinées à l'international hormis la TVA, qui n'est pas applicable.

Lorsque la facture modifie implicitement ou explicitement les documents contractuels antérieurs, elle n'est opposable au débiteur que si celui-ci l'a expressément accepté.

**La facture pro-forma** est le document qui matérialise l'offre commerciale. Elle est un document non-comptable et est considérée comme un devis qui détermine les grandes lignes de la vente. La facture pro-forma reprend tous les éléments de la facture commerciale et permet à l'acheteur de prendre connaissance des spécifications relatives à l'offre. Enfin, cette facture engage la responsabilité et fixe les obligations du vendeur.

### **Une facture pro-forma sert à :**

- Déterminer avec précision **les conditions d'achat d'un produit**,
- **Obtenir une autorisation de douane** pour l'achat ou la vente des marchandises (dans le cas d'une exportation ou importation de produits).

Quelles sont les mentions à intégrer pour les factures émises à l'étranger :

- Raison sociale du fournisseur ou du magasin
- Nom
- Date de l'émission du document
- Numéro de la facture
- Détail des marchandises
- Quantités
- Tarifs
- Délais de paiement
- Mode de paiement
- Déductions éventuelles
- La devise utilisée pour la transaction
- L'INCOTERM (mode et délai de la livraison) fixé

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

| CONTENU DE LA FACTURE PRO-FORMA |                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Les parties au contrat          | Inscrire les coordonnées exactes des parties contractantes avec si possible le nom des représentants respectifs de chaque société                                                             |
| L'objet                         | Établir une description détaillée du produit ou service, avec tous les aspects techniques, et les détails du conditionnement (volume, poids et emballage)                                     |
| Les modalités de transport      | Déterminer L'INCOTERM, le mode de transport et les délais précis de livraison                                                                                                                 |
| Le prix                         | Le prix doit être détaillé (prix unitaire, etc.), ferme et définitif, afin d'éviter tout malentendu. L'acheteur et le vendeur doivent définir à ce moment le mode et les délais de règlement. |

## B – LES DELAIS DE PAIEMENT

La négociation des délais de paiement relève en principe de la liberté contractuelle, sous réserve des dispositions législatives ou réglementaires. Mais de plus en plus, les délais de paiement entre professionnels échappent au principe de liberté contractuelle.

Par principe, le délai de paiement sera soumis au droit que vous aurez choisi d'appliquer au contrat. Par exemple, si ce dernier est soumis au droit français, alors c'est la loi de modernisation de l'économie (LME) qui s'appliquera. Cette loi impose des délais qui ne peuvent dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (sauf dérogations particulières liées à certains secteurs d'activité).

Mais, à défaut de choix de la loi française, le fournisseur français peut-il imposer les délais de paiement de la loi française à son acheteur étranger ? Inversement, le fournisseur étranger peut-il revendiquer l'application de la LME à l'égard de son acheteur français ?

La DGCCRF a répondu que la loi française revêt un caractère d'ordre public et s'applique donc à titre impératif dès lors qu'une des parties est située en France.

En effet, la DGCCRF, qui intervient au nom de l'ordre public économique, a indiqué qu'elle veillerait à ce que des créanciers français ne se voient pas imposer des délais de paiement anormalement longs par leurs débiteurs, en particulier ceux qui utiliseraient des centrales de paiement à l'étranger dans le seul but d'échapper aux dispositions nationales. Elle a ajouté qu'elle veillerait à ce que les débiteurs établis en France règlent leurs créanciers résidant à l'étranger sans entraîner de distorsions de concurrence vis-à-vis d'opérateurs résidant en France.

Les premiers cas de jurisprudence à venir devraient éclairer les entreprises françaises sur l'application pratique de ces dispositions à l'international.

# CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE

## C – LES SOMMES EXIGIBLES SUITE AUX IMPAYES OU RETARDS DE PAIEMENT

Il s'agit des intérêts légaux et conventionnels.

Ces intérêts légaux et conventionnels sont fixés par la réglementation européenne et plus précisément la Directive 2011/7 de février 2011.

Les dispositions de la nouvelle directive prévoient entre autres :

- Harmonisation de la période de paiement des autorités publiques aux entreprises. Les autorités publiques doivent payer pour les biens et services qu'ils se procurent dans les 30 jours ou, dans des circonstances très exceptionnelles, dans les 60 jours.
- Liberté contractuelle dans les transactions commerciales : les entreprises devront payer leurs factures dans les 60 jours, à moins qu'elles en décident expressément autrement et que ce ne soit pas totalement injuste.
- Les entreprises sont automatiquement autorisées à réclamer des intérêts pour les retards de paiement et pourront aussi obtenir un montant fixe minimum de 40 euros à titre de compensation pour frais de recouvrement. Elles peuvent réclamer des compensations pour tous les autres frais raisonnables de recouvrement.
- Le taux d'intérêt pour retard de paiement est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Au niveau français ce taux ne peut être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal.
- Intérêt = [ (taux) x montant TTC ] x [ nombre de jours de retard / 365 ]

Ces dispositions sont reprises en droit français dans la loi de simplification du droit des entreprises du 22 mars 2012, dite loi Warsmann IV qui a introduit, dans l'article L. 441-6 du Code de Commerce, le principe d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement et d'une indemnité pour autres dépenses justifiées (frais de recouvrement par une société spécialisée, un huissier ou un avocat intervenant à l'amiable sans qu'un titre ait été obtenu).

Malgré l'ambiguïté des termes employés par le législateur, intérêts et pénalités ne doivent pas se confondre ni dans leur principe ni dans leur régime. Dès lors qu'une dette arrive à échéance, celle-ci produit des intérêts de retard pour compenser la dévalorisation progressive des sommes impayées. Ils peuvent se cumuler avec les pénalités de retard qui ont pour essence, quant à elles, de compenser l'organisation et donc le coût des actions de recouvrement que le créancier est obligé de mettre en œuvre.

Les pénalités de retard, tirant leur force du contrat ou de la loi, diffèrent des intérêts de retard, liés à l'idée de « loyer de l'argent » et engendrés suite à un retard de paiement. Les pénalités sont fixées contractuellement, à titre préventif, afin d'inciter le débiteur à respecter les délais de paiement.

## CHAPITRE IV – LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONAL

Ces pénalités de retard sont exigibles de plein droit le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture dans les cas où les sommes dues sont réglées après cette date (leur calcul partira de ce point de départ).

L'analyse détaillée des éléments de prévention nous amène tout naturellement à mesurer la structure intrinsèque de l'entreprise. Comment l'entreprise va-t-elle s'organiser pour répondre à la question fondamentale du recouvrement des créances. Quels seront ses moyens ? Devra-t-elle externaliser cette mission ?

# CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE

La gestion des créances clients est un facteur important qui engage l'ensemble des acteurs de l'entreprise.

## 1 – ORGANISER SON ENTREPRISE POUR SUIVRE LES CLIENTS

### Un fichier clients/prospects commun à toute l'entreprise

Il convient de se mettre d'accord sur une procédure unique, connue et appliquée par tous :

- choisir un nom court et significatif (selon le nombre de caractères offert par le logiciel de l'entreprise),
- supprimer les mots inutiles contenus dans les noms des entreprises clientes,
- n'utiliser que des chiffres, des lettres non accentuées, et des \_ (tirets de soulignement du 8). Les – (tirets du 6) sont à éviter,
- pas d'espace dans les noms de fichiers et les remplacer par le \_ (tiret de soulignement du 8),
- prévoir une date de mise à jour permettant de faire apparaître la date de dernière intervention sur la fiche.

The screenshot shows a software window titled "Client(s) ou Fourn." with a blue background. The form is divided into several sections:

- Top Section:** "Référence" (ABCTEST), "Type" (Client), "Langue" (FR), "TVA" (BE, 438096045).
- Client Information:** "Nom 1" (ABC Test company), "Nom 2" (Mr Test).
- Address Section:** "Adresse" (Test Street 55), "Livraison" (empty), "Dép./Prov." (empty), "Code.Post. + Localité" (1000, Brussels).
- Contact Information:** "GSM" (0496/45.45.45), "Pays" (Belgium), "Tél." (02/456.22.11), "Fax" (02/654.22.11), "E-mail" (info@abctest.com).
- Creation and Zone:** "Date de création" (18/06/02), "Banque" (063-0642524-19), "Zone libre" (DEMO /x:25/cv:454).
- Options Section:** "Chiffre" (0,00), "Solde" (0,00), "Limite (Crédit)" (0,00), "Réf. Secondaire" (Van der Test).
- Listing Intraats:** "Pays" (3), "Transport" (4).
- Payment and Remittance Section:** "Devise" (EUR), "Paieement" (A payer), "Remise client" (0 %), "Vendeur" (A), "Échéance" (30 Jrs.), "Fin de mois" (checked), "Échéance 2 (+10)" (0 Jrs.), "Catégorie de rappels" (Rappel avec indemnité et intérêts), "Nombre de copies" (0), "Niveau de prix" (1), "Contrepartie" (4000), "Centralisateur" (7000), "Contrat d'entretien" (0 Start), "Catégorie" (empty), "Mot de passe code utilisateur e-shop" (empty), "Prix spéciaux - Produits par clients" (empty), "Référence document" (empty).
- Bottom Section:** "Inutilisé" (checkbox), "OK" button.

# CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE

## Le fichier comptable

Alimenté par le fichier commercial, il est le reflet de ce dernier et inclut aussi les éléments financiers concernant le client. Il contient les éléments permettant de facturer avec précision.

Le fichier comptable aide à la constitution de la balance âgée : état comptable reprenant client par client le montant des encours (factures échues et non échues) par tranche d'activité.

Le fichier comptable intégrera un plafond d'encours qui tient compte :

- du risque commercial,
- du risque pays,
- des garanties obtenues sur chacun des clients.

Le fichier et la balance âgée permettront de mettre en œuvre une gestion adaptée à chaque client :

- importance du montant,
- ancienneté de la créance,
- typologie des débiteurs (récidivistes, entreprises publiques, ...)
- profil du client (niveau de risque).

Il sera également nécessaire de vérifier les engagements commerciaux.

La gestion des créances doit répondre aux enjeux suivants :

| ENJEUX                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | PROCESSUS                                                                                           | DESCRIPTIONS                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Optimiser la politique Financière Clients au service des stratégies de l'entreprise.</li><li>• Consolider les marges de l'entreprise et son indépendance financière.</li></ul>                                                                                                             | 1. Désignation du CREDIT MANAGER                                                                    | Impulsion par la Direction Générale et organisation en mode processus. Affirmation d'une politique crédit en fonction de la stratégie commerciale et des besoins financiers pour donner au Directeur une forte légitimité et les moyens de piloter le processus avec réactivité.                   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Anticiper les risques de défaillance des clients.</li><li>• Surveiller l'évolution des risques de défaillance des clients.</li></ul>                                                                                                                                                       | 2. Fixation et révision des conditions de crédit (ligne de crédit, délais et modalités de paiement) | La ligne de crédit définit la limite du risque acceptable pour l'entreprise, client par client. Elle doit être actualisée régulièrement pour tenir compte de l'évolution de la santé économique du client, de son comportement de paiement et de l'évolution des marges et des volumes.            |
| Connaître avec précision l'engagement financier total avec le client.<br>Maîtriser les actions possibles en cas de dépassement des autorisations pour optimiser l'action commerciale sans s'exposer de façon inconsidérée.<br>Provoquer la révision des lignes de crédit en cas d'insuffisance par rapport aux besoins commerciaux | 3. Suivi et contrôle des encours clients                                                            | La gestion des encours clients permet de suivre en permanence l'utilisation qui est faite pour chaque client de la ligne de crédit et de mettre en œuvre, dans les meilleurs délais, les actions qui s'imposent lorsque l'encours dépasse la ligne de crédit autorisée en réel ou en prévisionnel. |

# CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître avec précision l'engagement réel client.</li> <li>• Disposer d'informations à jour et fiables pour ne pas retarder les opérations de relance.</li> <li>• Être capable de produire les bonnes informations en cas de procédures contentieuses.</li> </ul>                                                                                                                                                 | <p>4. Gestion administrative et comptable des comptes clients, de la facturation à l'encaissement</p>                                                                                                                                | <p>Le flux de facturation, la gestion des encaissements et l'imputation comptable (lettrage) doivent être optimisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la maîtrise du fichier clients,</li> <li>- la qualité de la facturation,</li> <li>- la qualité des échanges avec l'administration des ventes,</li> <li>- la qualité du lettrage des comptes.</li> </ul>                                                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparer les délais de paiement réels et les délais accordés.</li> <li>• Prévenir les retards non qualifiés.</li> <li>• Identifier les éventuels litiges.</li> <li>• Impliquer les directions commerciales et opérationnelles.</li> </ul>                                                                                                                                                                          | <p>5. Respect des échéances de paiement, y compris :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- relances préventives,</li> <li>- identification des litiges,</li> <li>- traitement des retards et processus d'escalade.</li> </ul> | <p>Mise en oeuvre d'une procédure de relance amiable adaptée à la typologie client qui définisse :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les intervenants,</li> <li>- les modalités de relance (téléphone, courrier ...),</li> <li>- le calendrier des relances (relance préventive, intervalle entre 2 relances...) et leur progressivité,</li> <li>- le suivi (comités de crédit, outils de reporting).</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bien identifier les litiges pour écarter les faux litiges qui ne sont que prétexte à des retards de paiement.</li> <li>• Accélérer le temps de résolution de litiges.</li> <li>• Responsabiliser tous les intervenants à la résolution des litiges.</li> </ul>                                                                                                                                                     | <p>6. Gestion des litiges</p>                                                                                                                                                                                                        | <p>Les litiges sont trop souvent révélés tardivement. Ils sont de différentes natures :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- administratifs,</li> <li>- commerciaux,</li> <li>- techniques,</li> <li>- logistiques.</li> </ul> <p>Ils ont des origines différentes et font toujours apparaître un dysfonctionnement interne ou un défaut de communication.</p>                                                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Choisir l'action judiciaire qui donnera le meilleur résultat possible en fonction : <ul style="list-style-type: none"> <li>- du montant de la créance,</li> <li>- des frais à engager,</li> <li>- du temps nécessaire pour parvenir à un résultat,</li> <li>- de la santé économique du débiteur.</li> </ul> </li> <li>• Piloter le processus de recouvrement et rester maître des décisions à prendre.</li> </ul> | <p>7. Recouvrement contentieux</p>                                                                                                                                                                                                   | <p>Le recouvrement contentieux doit être défini comme la phase ultime du processus, lorsque tous les recours amiables sont épuisés. A ce stade la relation commerciale avec le client n'est plus prédominante. Le point de départ du recouvrement contentieux est « la mise en demeure ».</p>                                                                                                                               |

## 2 – CREDIT MANAGER

Le Crédit Manager à l'international est un élément essentiel de la politique de l'entreprise et devrait être rattaché à la Direction Générale.

En effet, la mission du Crédit Manager consiste à favoriser le développement du chiffre d'affaires avec un risque crédit minimum. Le rattachement du Crédit Manager à la Direction Générale, permettra à ce dernier de développer pleinement et sereinement les différentes missions qui lui incombent, ce qui ne sera pas forcément le cas avec un rattachement au niveau des Directions Commerciale et Financière.

### A – LA GESTION DES MODES DE REGLEMENT PAR PAYS

Le Crédit Manager doit connaître les modes de règlement les plus utilisés et les plus sûrs dans les pays d'exportation.

Il devra porter une attention particulière aux pays présentant des risques bancaires, de change, de non transfert. Les crises successives observées ces dernières décennies sont autant d'avertissements à une mise en surveillance des phénomènes économiques mondiaux.

Le Crédit Manager devra par conséquent s'enquérir des informations les plus récentes afin d'anticiper et de réagir.

### B – LA FIXATION DES LIGNES DE CREDIT

Accorder une ligne de crédit à un client revient à lui accorder un crédit court terme. Cet accord doit être révisable à tout moment, en tenant compte de l'évolution des relations commerciales et financières entre clients et fournisseurs.

Lorsqu'une commande est acceptée, cela signifie que toutes les opérations d'approvisionnement, de production vont s'enchaîner, et entraîner des charges. C'est un risque financier à prendre en compte.

La compilation des informations commerciales ajoutée à celle de l'analyse financière et des objectifs de chiffre d'affaires de l'entreprise, permettent de déduire un niveau de risque acceptable.

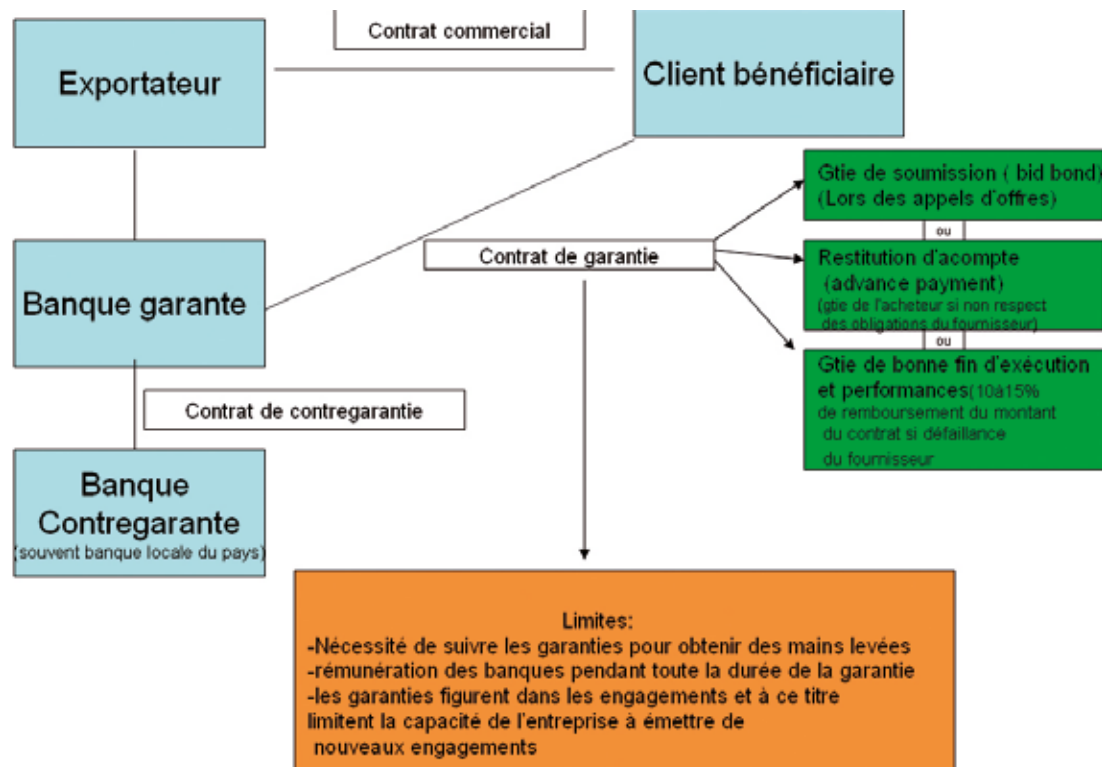
Les informations utiles, disponibles sur le bilan ou et/ou sur des enquêtes financières à prendre en compte sont les suivantes :

- l'évolution des capitaux propres,
- le niveau et la progression du chiffre d'affaires, du résultat d'exploitation, du résultat net,
- la présence des concours bancaires (autorisation d'un découvert),
- l'encours client existant et la provision pour créances douteuses (pour détecter d'éventuelles difficultés à venir des créanciers de votre client),
- le montant de l'encours fournisseurs (c'est dans ce poste que vos factures seront comptabilisées).

# CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE

Pensez à mesurer la proportion de votre chiffre d'affaires par rapport au volume d'achat global de votre client (attention à une dépendance trop forte de votre client envers vous !!) :

- la réputation des dirigeants,
- les habitudes de paiement, score, cotations,
- l'avis de l'assurance-crédit, du factor,
- les conditions de règlement indiquées dans les Conditions générales de vente,
- l'objectif commercial,
- CA mensuel,
- éventuellement : Type de garantie.
- moyens de paiement, etc.



Objectif : Encadrer (info sur prospect) et Protéger ses transactions contre le risque de non-paiement.

Si nécessaire et si possible, il conviendra de mettre en place des garanties bancaires.

## C – ASSURANCE CREDIT

L'assurance-crédit, ou assurance sur les comptes-clients, permet à l'exportateur de se prémunir contre le risque de défaillance de paiement de ses clients débiteurs. Soit parce que les clients se révèlent subitement insolvable, soit lorsqu'ils ne paient pas dans les délais convenus au moment de la vente.

Impératif : le contrat d'assurance-crédit doit être adapté aux risques commerciaux et/ou politiques à court, à moyen et long terme.

C'est pourquoi il existe différentes garanties qui peuvent être combinées les unes avec les autres pour une protection maximum :

- Assurance-crédit courant d'affaires
- Complément d'Assurance-crédit
- Assurance-crédit et Information d'entreprise
- Assurance-crédit pertes exceptionnelles
- Garanties par abonnement des opérations ponctuelles
- Assurance-crédit opérations complexes et risque politique
- Assurance transport
- Risque de change

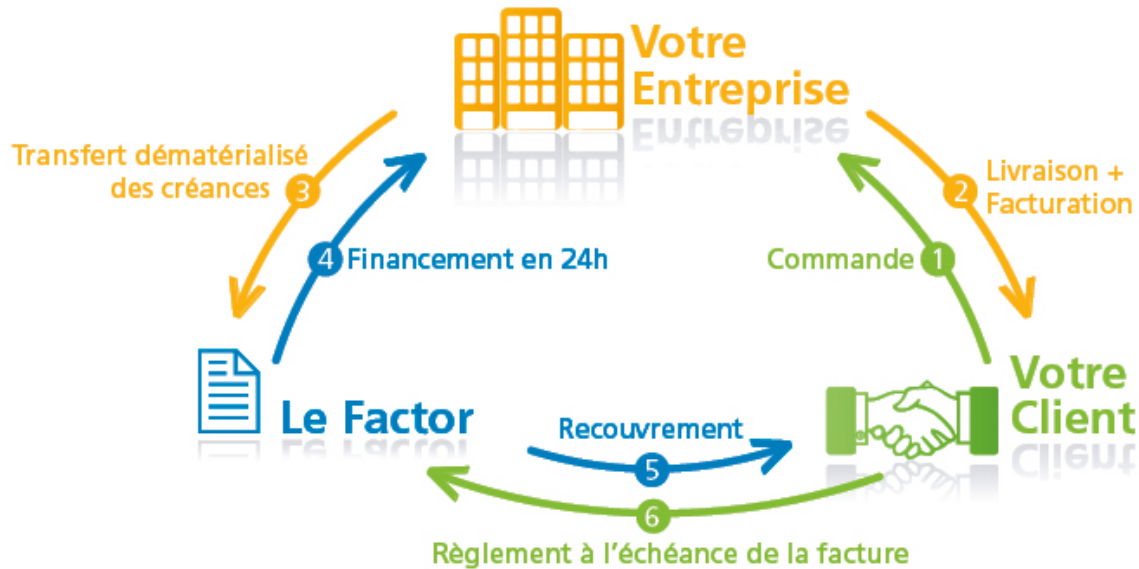
## 3 – LE FACTOR

Il permet aussi de financer le développement export, notamment en période de croissance ou en cas de besoins saisonniers et/ou de disposer de trésorerie pour donner à l'entreprise la possibilité d'anticiper le règlement de certains de ses fournisseurs.

- **La société d'affacturage** (ou factor) achète les créances transférées par voie de subrogation conventionnelle et fournit au client (vendeur /fournisseur) tout ou partie des services suivants : financement, prévention du risque d'impayé, gestion du compte-clients. Dans le cas de la subrogation, le client subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération.
- **«Le client»** (ou vendeur /fournisseur) de la société d'affacturage (ou factor), est une entreprise détenteur de créances (factures) sur sa propre clientèle (acheteurs), qui s'engage à transférer contre paiement ses factures à la société d'affacturage. Le client est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité, comité de crédit et signature d'un contrat.
- **L'acheteur** (le client du vendeur) ne connaît plus dès lors que le factor pour le paiement de la marchandise du vendeur.

## CONCRÈTEMENT COMMENT ÇA MARCHE ?

Principes de base (Affacturage classique)



- **Valorisation du bas de bilan**

Les actifs génèrent un coût (gestion, stockage, recouvrement, ...)

Avec l'affacturage, les actifs sont valorisés et sécurisés, les coûts sont optimisés (charges variables vs charges fixes.)

- **Génération de cash flow**

Les actifs « dorment ».

Avec l'affacturage, les actifs génèrent de la trésorerie, c'est une source de financement transparente et déplafonnée.

Il existe 3 produits d'affacturage répondant aux différents besoins et situations des entreprises exportatrices :

- Le produit dit « classique » : les créances sont cédées au factor qui finance et réalise lui-même l'ensemble du recouvrement et des encaissements auprès des débiteurs à l'étranger.
- Le produit dit « notifié non géré » : les créances sont cédées au factor. Le recouvrement est assuré par l'entreprise et les clients paient sur un compte bancaire ouvert auprès du factor.
- Le produit dit « non notifié – non géré » : les créances sont cédées au factor. Le recouvrement est assuré par l'entreprise et les clients paient entre les mains de l'entreprise sur un compte bancaire dédié.

## 4 – LES OUTILS DU CREDIT MANAGER

Il existe toute une batterie d'indicateurs permettant de mesurer la performance du recouvrement : DSO par épuisement ou par moyenne (DSO = Days Sales Outstanding), taux de provisions de créances, taux de retard, taux de retard > 90 jours, taux de non valeur qui sont autant d'indicateurs pertinents ... ou pas, en fonction des objectifs du recouvrement.

### Illustration

| INDICATEUR                                   | OBJET                                                   | MODE DE CALCUL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Best Possible Days Sales Outstanding (BPDSO) | Mesurer le délai de paiement moyen accordé aux clients. | Il existe plusieurs modes de calcul plus ou moins précis :<br>a) délai moyen non pondéré : calculé à partir de la moyenne simple des délais de paiement indiqués sur le fichier client ou sur les factures émises,<br>b) délai moyen pondéré : calculé à partir de la moyenne des délais de paiement indiqués sur les factures et pondérés par leurs montants. |

Une entreprise très axée sur le cash suivra de très près l'optimisation de son DSO et notamment son BPDSO (Best Possible DSO) avec une stratégie de pré-relance par exemple, alors qu'une autre entreprise pourra plus se focaliser sur les échus qui peuvent déclencher le calcul des provisions de créances avec une stratégie de relance commençant 15 jours après la date d'échéance.

### A – ANALYSE DE LA VOLUMETRIE

Cet axe d'analyse, souvent oublié, est un élément indispensable du diagnostic recouvrement et un pilier de la réflexion sur la stratégie de recouvrement !

Les éléments suivants influencent directement et fortement la stratégie de relance :

- le nombre de clients,
- le rythme de facturation,
- le montant moyen d'une facture,
- la saisonnalité du CA,
- la zone d'exportation ...etc.

# CHAPITRE V – LA GESTION INTERNE

## B – BALANCE AGEE

Il s'agit là d'un axe d'analyse très important car il impacte directement les moyens à mettre en œuvre. En effet, il faudra traiter différemment des retards liés à des problèmes de trésorerie, des retards liés à des litiges, justifiés ou non, ou des retards liés à des carences dans les processus de recouvrement internes de l'entreprise.

Il est à noter sur ce point que la « mode » actuelle pour justifier un retard de paiement semble s'être portée sur la remontée d'un litige plus ou moins justifié (facture non reçue, promesse commerciale, etc.). Dans ce cas, l'entreprise doit se prémunir en amont par la mise en place de processus commerciaux et administration des ventes très rigoureux.

| Nom de l'état                               | Objet                                                                    | Contenu principal                                                                                          |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Balance âgée des encours clients            | Analyser la répartition en tranche d'âge des encours clients             | Décomposition client par client de l'encours non échu et échu                                              |
| Balance qualitative des retards de paiement | Analyser la répartition par motif des retards de paiement                | Décomposition client par client de l'encours non échu et échu en fonction des motifs de retard de paiement |
| État des litiges âgés                       | Analyser le poids de chaque type de litige et leur vitesse de résolution | Décomposition de l'encours échu par type de litige                                                         |

Une balance âgée des encours clients se présente de la façon suivante :

|                        |         |         |          |         |           |             |                       |                        |                         |
|------------------------|---------|---------|----------|---------|-----------|-------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| identification clients | Plafond | Encours | Commandé | Facturé | Non échus | Total échus | Échus de 0 à 30 jours | Échus de 60 à 90 jours | Échus de 90 à 180 jours |
|------------------------|---------|---------|----------|---------|-----------|-------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|

Balance qualitative des retards de paiement par client :

| Encours   |             | Motif de retard 1     |                        |                         | motif de retard 2     |                        |                         | Litiges               |                        |                         |
|-----------|-------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| Non échus | Total échus | Échus de 0 à 30 jours | Échus de 60 à 90 jours | Échus de 90 à 180 jours | Échus de 0 à 30 jours | Échus de 60 à 90 jours | Échus de 90 à 180 jours | Échus de 0 à 30 jours | Échus de 60 à 90 jours | Échus de 90 à 180 jours |

## 1 – LE RECOUVREMENT AMIABLE

### 1.1 – RECOUVREMENT AMIABLE EFFECTUE PAR L'ENTREPRISE

Incontournable, le recouvrement amiable à l'international s'articule autour de 2 principaux axes :

1.1.1 – La relance clients.

1.1.2 – La mise en demeure.

La gestion des créances au sein d'une structure prend tout son sens dès lors que la trésorerie fait défaut. Elle est appréciée selon les pays qu'elle concerne et les acteurs qui y participent. Elle revêt plusieurs aspects et/ou étapes allant de l'approche amiable jusqu'au judiciaire.

Elle peut être suivie en interne par un service dédié dit de recouvrement ou externalisé selon les ressources disponibles et l'expertise des personnes en place.

L'organisation du recouvrement passe par un audit préalable de la clientèle et l'analyse de la balance âgée.

Généralement, les entreprises ont un système de lettres de relances soit directement issu de leur logiciel de comptabilité client et/ou d'un développement spécifique, ou logiciel de recouvrement.

Les clients les plus risqués sont en général relancés par téléphone.

Une relance ne pourra être effective que si les ressources employées sont efficaces :

- A-t-on les bonnes personnes pour recouvrer les créances ?
- Est-ce que les modes opératoires en place sont bien compris ?
- Est-ce que les objectifs de l'entreprise sont clairs pour tout le monde ?
  - Il sera dès lors judicieux de s'assurer périodiquement de la mise en place, du bon fonctionnement des process et de l'évolution des marchés.

Pour répondre à ces questions et si l'entreprise n'est pas structurée pour accueillir un service dédié au recouvrement des créances, il existe des solutions de sous-traitance qui s'offrent aux chefs d'entreprises à travers :

- L'Assurance-crédit Cf. Chapitre précédent
- L'Affacturage international Cf. Chapitre précédent
- Les Sociétés de recouvrement
- Les Cabinets d'avocats spécialisés
- Les Huissiers
- La structure française ou étrangère

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 1.1.1– LA RELANCE CLIENTS

### Spécificité de la relance à l'international

Elle nécessite une préparation toute particulière puisque en sus de la phase de négociation, les personnes qui y prennent part doivent parler la langue locale au mieux ou l'anglais à défaut.

La relance permettra à l'agent de recouvrement d'instaurer un dialogue avec son débiteur afin de comprendre les raisons du défaut de paiement et d'aboutir à un accord.

La relance, si bien appréhendée, sera un point majeur pour :

- détecter des factures en souffrance,
- répondre aux litiges ainsi identifiés,
- comprendre la typologie de ces litiges,
- les enregistrer en 3 catégories :
  - . faux litiges : prétexte à des retards de paiement,
  - . litiges administratifs : prix, facturation, mode de paiement,
  - . litiges marchandise : matériel défectueux, marchandise rendue en mauvais état.

### Une relance adaptée à chaque pays

Il s'agit ici de :

- respecter les us et coutumes pour une efficacité optimale,
- varier les supports en fonction du stade de relance et des pays,
- appréhender le contexte politico économique.

L'efficacité des relances diffère selon les pays (fréquence, type, langue) et selon l'interlocuteur à qui elles sont adressées.

| Type de relance    | Bres il | Mexique | Argentine | Canada | U.S A | Cameroon | Congo | Qatar | Maroc |
|--------------------|---------|---------|-----------|--------|-------|----------|-------|-------|-------|
| téléphonique       | 3       | 3       | 3         | 3      | 3     | 3        | 5     | 3     | 5     |
| RDV avec le client | 1       | 5       | 1         | 3      | 5     | 3        | 5     | 3     | 1     |
| Lettre de relance  | 1       | 5       | 3         | 1      | 3     | 5        | 1     | 1     | 5     |
| Email              | 1       | 5       | 1         | 1      | 1     | 1        | 5     | 3     | 5     |
| Moyens externes    | 1       | 3       | 1         | 3      | 1     | 1        | 1     | 1     | 1     |
| Mise en demeure    | 3       | 5       | 3         | 3      | 3     | 3        | 1     | 1     | 1     |

Echelle d'efficacité

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

De ce tableau on peut conclure que :

- la relance téléphonique est la plus efficace,
- les lettres de relance ne sont pas toujours pertinentes,
- il faut rapidement effectuer les mises en demeure.

## **Des relances adaptées à la créance pour :**

- prioriser la relance en fonction des montants des factures,
- considérer le secteur d'activité,
- adapter la relance en fonction du décalage horaire.

## **Cycle type de relance**

- Deux lettres de relances en anglais et/ou langue du pays sont adressées à tous les débiteurs avec une **progression** dans la pression et à une fréquence variable :
  - . les entreprises alternent et/ou remplacent la relance écrite par des emails,
  - . ensuite, une mise en demeure est souvent adressée par LRAR ou expédition internationale,
  - . si un plan d'apurement est envisagé il est à formaliser par écrit,
  - . ce système est conjugué avec des relances téléphoniques dédiées plutôt aux créances importantes et anciennes,
  - . la phase amiable doit être rapide.

**La relance pourra se situer avant échéance** pour des sociétés bien spécifiques ce qui reste très peu pratiqué à l'export, et ce pour :

- anticiper le retard de règlement,
- régler les sources de litige avant l'échéance,
- confirmer les modalités de règlement,
- confirmer les échéances et assurer leur conformité avec les livres comptables et la balance âgée.

**NB :** Cette relance doit être un acte d'après-vente pseudo commercial. Il s'agit de gestion de factures... Elle demeure toutefois rarement utilisée.

## **La relance pourra intervenir seulement après échéance pour :**

- obtenir à l'amiable le règlement d'une échéance échue,
  - relancer toujours progressivement et l'intensité de progressivité tient compte des facteurs de risques multiples.
- On entre là en phase de recouvrement.

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 1.1.2 – LA MISE EN DEMEURE

**Définition :** La mise en demeure est une interpellation formelle faite au débiteur qui n'a pas exécuté son obligation à son terme. Notons que l'appellation «mise en demeure» désigne à la fois le document qui est notifié au débiteur et les conséquences de sa réception. Une fois la mise en demeure notifiée on dit du débiteur, qu' « il est mis en demeure ». Si les actions de recouvrement amiable n'ont pas porté leur fruit, il conviendra d'annoncer au débiteur que le créancier va agir de façon plus insistante à travers la mise en demeure. Cette dernière doit :

- être rédigée dans la langue du débiteur ou a minima en anglais,
- comporter la date de sa rédaction, les coordonnées du destinataire,
- résumer le problème,
- demander un règlement,
- fixer un délai pour la résolution du problème,
- mentionner les coordonnées de l'expéditeur et sa signature,
- inclure dans son texte l'expression « mise en demeure ».

La mise en demeure détermine le point de départ des intérêts de retard mais elle constitue surtout un moyen de pression pour inciter officiellement une personne à s'acquitter de ses obligations.

Si le débiteur ne donne aucun signe de vie après la mise en demeure, ou s'il refuse de s'y conformer, le créancier a le choix de poursuivre ou non le débiteur en justice. La poursuite en justice induit le déclenchement d'actions en recouvrement judiciaire.

Modèle en annexe

L'entreprise pourra éventuellement éviter ces phases en externalisant la gestion des factures.

## 1.2 – RECOUVREMENT AMIABLE SOUS-TRAITE

### 1.2.1 – LES SOCIETES DE RECOUVREMENT

Le chef d'entreprise s'assurera toujours du fait que la société de recouvrement dispose d'un réseau d'intervenants à l'amiable et judiciaire sur l'étranger et notamment sur les pays avec lesquels il travaille. Il pourra même être nécessaire de recourir à plusieurs sociétés de recouvrement.

#### • Points forts :

- existence d'un réseau,
- réduction au maximum de la procédure judiciaire (souvent longue et onéreuse),
- maîtrise de la langue : relance téléphonique, reporting en français avec explication des procédures,
- maîtrise des coûts (traduction de la procédure judiciaire) et des procédures des pays.

- **Points faibles :**

- faible nombre d'opérateurs français présentant une efficacité absolue sur tous les pays,
- efficacité liée à la qualité du dossier et donc au bon respect des mesures de prévention en amont,
- difficulté d'obtenir des garanties auprès d'une société de recouvrement non française.

## 1.2.2 – LES CABINETS D'AVOCATS SPECIALISES

Les avocats s'orientent de plus en plus vers le recouvrement de créances, leurs principaux atouts sont :

- une compétence professionnelle avérée,
- des règles éthiques et déontologie,
- une confidentialité des échanges,
- les fonds reçus par l'avocat pour le compte de tiers doivent obligatoirement être déposés sur un compte bancaire spécial. Cette obligation légale en France est aussi une garantie pour les clients mais n'est pas uniforme dans tous les pays,
- une garantie financière : l'avocat est normalement couvert dans ses activités par une assurance de responsabilité civile professionnelle mais là encore selon les pays les règles diffèrent.

Pour autant, tous les cabinets ne présentent pas les garanties d'efficacité quant au règlement de la procédure à l'amiable car restant très imprégnés de leur vocation judiciaire.

## 1.2.3 – LES HUISSIERS

La profession d'huissier de justice est très différemment représentée dans le monde et il est intéressant de se référer notamment à l'étude en cours réalisée par la FENCA ( [www.fenca.org](http://www.fenca.org) ) et repris par l'Union International des Huissiers de Justice ( [www.uilhj.com](http://www.uilhj.com) ) dans son 21ème Congrès du 23 avril 2012 à CAP TOWN (Afrique du Sud).

Tout d'abord, on recense des Huissiers ayant différents statuts : privé, public, voire mixte :

- ils ont un statut privé en France, Grèce, Pays Bas, Portugal et Espagne,
- ils relèvent d'un statut public notamment dans les pays scandinaves comme la Suède, le Danemark, la Finlande et la Norvège mais aussi en Allemagne et en Italie,
- ils peuvent être enfin de statut mixte privé-public dans certains pays aussi différents que sont la Bulgarie (150 privés et 230 publics par exemple) et le Niger.

En outre, on constate que leurs rattachements hiérarchiques, fonctionnels ou organisationnels peuvent fortement varier puisqu'ils peuvent dépendre de la Justice comme en France ou de la Police d'État comme aux États-Unis (Court Officers).

Une autre diversité de ces huissiers au niveau international est la forme de leurs rémunérations et de leurs typologies d'activité.

Quelques pays comme la France, la Belgique et les Pays Bas ont développé des « process » de recouvrement complet.

Ces process incluent alors tout un rôle opérationnel et logistique dans l'activité de recouvrement amiable et en exécution des décisions de Justice.

## 1.2.4 CHOISIR UNE STRUCTURE FRANCAISE OU ETRANGERE ?

Bien des exportateurs se posent la question et bien sûr les critères dépendront du pays vers lequel on s'oriente, en tout état de cause il est important de soulever les points suivants :

### **Points forts de la structure étrangère :**

- réactivité,
- connaissance des usages et de la culture,
- base de données locale probablement plus importante que chez un opérateur français.

### **Points faibles de la structure étrangère :**

- législation locale réglementant la profession (peut-être moins contraignante qu'en France),
- soumise elle-même aux travers culturels et usages du pays,
- difficultés de communication du fait de la langue.

## 2 – LE RECOUVREMENT JUDICIAIRE

**Définition :** En cas de défaut de paiement et si le débiteur ne trouve pas d'arrangement avec le créancier, la société de recouvrement, l'huissier ou l'avocat peut saisir les tribunaux pour obtenir sa condamnation et se faire remettre un titre exécutoire. C'est le recouvrement judiciaire.

L'objectif du créancier qui tente de recouvrer sa créance est double :

- maximiser le recouvrement,
- minimiser les dépenses générées.

Il existe d'autres alternatives à la procédure judiciaire : « alternative dispute resolution » ou règlement alternatif des litiges.

## 2.1 – LES DISPOSITIONS SPECIFIQUES AUX CONTENTIEUX ENTRE EUROPEENS

Il existe plusieurs procédures judiciaires harmonisées au niveau de l'Union Européenne :

- la procédure d'injonction de payer européenne (IPE),
- la procédure de règlement des petits litiges,
- le titre exécutoire européen pour les créances incontestées,
- la suppression de l'exequatur en Europe.

### 2.1.1 LE TITRE EXECUTOIRE

#### 2.1.1.1 LA PROCEDURE D'INJONCTION DE PAYER EUROPEENNE (IPE)

La procédure issue du règlement (CE) n° 1896/2006 du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 instituant une procédure européenne d'injonction de payer permet aux créanciers de recouvrer leurs créances au moyen d'une procédure uniforme fondée sur l'utilisation de formulaires types.

Cette procédure mise en place depuis fin 2008 est commune à l'ensemble des États membres (à l'exception du Danemark). En anglais, elle se traduit par European Payment Order (EPO).

Elle n'a vocation à s'appliquer qu'aux litiges transfrontaliers, c'est-à-dire les litiges dans lesquels au moins une des parties a son domicile ou sa résidence habituelle dans un État membre autre que l'État membre de la juridiction saisie. Cette procédure ne se substitue pas aux procédures nationales d'injonction de payer.

#### • Conditions d'application

Les créances, doivent être :

- liquides et certaines (évaluation monétaire de la créance),
- incontestées (en dehors procédure judiciaire par ex...),
- non contestées,
- transfrontalières : litiges dans lesquels au moins une des parties a son domicile ou sa résidence habituelle dans un État membre autre que l'État membre de la juridiction saisie.

#### • Comment faire ma demande ?

Il faut utiliser obligatoirement un formulaire officiel, identique pour toute l'Europe, comprenant des mentions précises sur la société, le créancier, l'objet de la créance et fournir une description des éléments de preuve.

Si vous ne souhaitez pas poursuivre la procédure civile ordinaire (= éviter un contentieux) en cas de débiteur récalcitrant qui déciderait de faire opposition, il faut le mentionner sur le formulaire A ou au plus tard le signaler avant la délivrance de l'Injonction de Payer Européenne (IPE).

# CHAPITRE VI – LE RECOURS

Les formulaires sont disponibles en ligne :

– sur le site de l'Atlas judiciaire européen (disponibles en plusieurs langues) :

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/epo\\_filling\\_pl\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_filling_pl_fr.htm)

– sur le site du Ministère de la justice :

<http://www.vos-droits.justice.gouv.fr/index.php?rubrique=10066&tssrubrique=10212&article=16666>

*Remarque :*

*Il n'est pas obligatoire de se faire représenter par un avocat, cependant pour des sommes importantes, cela reste une précaution utile*

## • Où adresser sa demande ?

Pour trouver la juridiction compétente, il faut se référer aux règles provenant du règlement 44/2001 relatif à la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

Le principe fondamental est que la juridiction compétente est celle de l'État membre où le défendeur a son domicile, quelle que soit sa nationalité.

Des règles spécifiques s'appliquent en fonction du caractère professionnel ou non du créancier ainsi qu'en cas de créance issue de l'application d'un contrat.

Il est donc nécessaire d'analyser la situation de façon détaillée.

Pour les contrats conclus avec un consommateur, le domicile du consommateur détermine le choix de la juridiction.

En France, le Greffe du Tribunal de Grande Instance délivre les IPE selon les dispositions de l'article 1406 du Code de procédure civile.

Chaque État membre de l'UE a précisé quelles sont les juridictions compétentes pour traiter des IPE et il convient de s'y référer :

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/epo\\_communicationsHTML\\_pl\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_communicationsHTML_pl_fr.htm)

Les adresses des tribunaux compétents peuvent également être identifiées :

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/epo\\_courtsjurisd\\_fr.jsp#statePage0](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_courtsjurisd_fr.jsp#statePage0)

## • La langue utilisée

Chaque État membre a précisé les langues acceptées pour le traitement de ces procédures : bien souvent il s'agit de la langue nationale, cependant certains pays comme la France, acceptent des formulaires complétés en anglais, allemand, italien et espagnol.

Pour vérifier les langues acceptées par pays :

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/epo\\_communicationshtml\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_communicationshtml_fr.htm)

## • Délais d'obtention d'une réponse

« Dans les meilleurs délais » selon le Règlement communautaire.

En cas d'information manquante, la juridiction devra demander des compléments ou des rectifications d'information, en utilisant le formulaire B harmonisé dans « un délai approprié » selon les usages et la jurisprudence.

En cas de réponse positive, l'IPE est délivrée par la juridiction saisie (= juridiction d'origine) dans un délai maximal de 30 jours à compter de la demande sur la base d'un modèle harmonisé (formulaire E).

En pratique la variabilité du délai dépend de la différence de fonctionnement local de la justice en Europe...

## • Information et moyens de recours du débiteur

L'injonction de payer européenne peut être notifiée ou signifiée au défendeur selon les règles nationales qu'il faut prendre soin de consulter. Le règlement prévoit des normes minimales qui sont à respecter concernant la signification ou notification assortie ou non de la preuve de sa réception par le défendeur :

- le débiteur a 30 jours pour faire opposition, à compter du moment où l'IPE lui a été signifiée/notifiée. Il n'est pas nécessaire de justifier l'opposition,
- il doit alors exclusivement faire opposition par le biais du formulaire F qui lui est remis en même temps que l'injonction. Le dossier reste suivi par la même instance.

L'opposabilité permet de contester la créance, sans être tenu d'en préciser les motifs. Dans cette hypothèse, la procédure se poursuit devant la juridiction d'origine, selon les règles de la procédure civile nationale. Cela s'applique sauf dans le cas où le créancier a précisé sur le formulaire de demande d'injonction, qu'il ne le souhaitait pas (Annexe 2 du formulaire d'IPE).

### 2.1.1.2 LA PROCEDURE DE REGLEMENT DES PETITS LITIGES

Le règlement (CE) n° 861/2007 institue une procédure européenne de règlement des petits litiges qui vise à améliorer et à simplifier les procédures en matière civile et commerciale en ce qui concerne les litiges transnationaux portant sur un montant qui n'excède pas 2 000 euros. Elle s'applique depuis le 1er janvier 2009 dans tous les États membres de l'Union européenne sauf le Danemark. La procédure est similaire à celle appliquée pour l'Injonction de Payer Européenne.

Les formulaires sont accessibles également sur le site de l'atlas judiciaire européen :

[https://e-justice.europa.eu/content\\_european\\_payment\\_order\\_forms-156-fr.do](https://e-justice.europa.eu/content_european_payment_order_forms-156-fr.do)

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 2.1.1.3 LE TITRE EXECUTOIRE EUROPEEN POUR LES CREANCES INCONTESTEES

Règlement (CE) n° 805/2004

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/epo\\_communicationshtml\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_communicationshtml_fr.htm)

Le titre exécutoire européen est un certificat qui accompagne une décision, une transaction judiciaire ou un acte authentique et qui lui permet de circuler librement dans l'Union européenne. Ce certificat constitue ainsi un « passeport judiciaire européen » pour les décisions, transactions et actes authentiques.

### • Quand le titre exécutoire européen est-il nécessaire ?

Lorsque, dans un État membre, une décision a été rendue, une transaction judiciaire a été approuvée par une juridiction ou conclue devant celle-ci, ou un acte authentique a été dressé, et que la décision, la transaction ou l'acte concerne une créance incontestée, un titre exécutoire européen est requis pour l'exécution dans un autre État membre.

### • Champ d'application

Le règlement s'applique en matière civile et commerciale. Il ne recouvre notamment pas les matières fiscales, douanières ou administratives. Il est applicable dans tous les États membres à l'exception du Danemark.

Une créance est considérée comme incontestée lorsque :

- le débiteur l'a expressément reconnue en l'acceptant ou en recourant à une transaction qui a été approuvée par une juridiction ou conclue devant une juridiction au cours d'une procédure judiciaire,
- le débiteur ne s'y est jamais opposé au cours de la procédure judiciaire,
- le débiteur n'a pas comparu ou ne s'est pas fait représenter lors d'une audience relative à cette créance après l'avoir initialement contestée au cours de la procédure judiciaire,
- le débiteur l'a expressément reconnue dans un acte authentique.

La décision relative à une créance incontestée est certifiée en tant que titre exécutoire européen par l'État membre qui a rendu la décision (État membre d'origine). La certification est effectuée par l'octroi d'un formulaire type. Il se peut qu'elle ne porte que sur une partie de la décision, on parlera alors de « titre exécutoire partiel ».

Les formulaires sont disponibles et remplissables sur le site de l'Atlas judiciaire européen :

[http://ec.europa.eu/justice\\_home/judicialatlascivil/html/rc\\_eeo\\_filling\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/rc_eeo_filling_fr.htm)

## Normes minimales

Pour que la décision relative à une créance incontestée puisse être certifiée en tant que titre exécutoire européen, la procédure judiciaire dans l'État membre d'origine doit satisfaire à certaines conditions de procédure.

Ainsi, seuls les modes de signification ou de notification énumérés dans le règlement sont permis pour que le jugement puisse être certifié comme titre exécutoire européen.

En outre, l'acte introductif d'instance doit indiquer avec précision les informations concernant :

- la créance (données personnelles des parties, montant de la créance, existence d'un intérêt et pour quelle période, etc.) ,
- les modalités procédurales requises pour la contestation de la créance (délai fixé pour contester, conséquences de l'absence d'objection, etc.).

### 2.1.2 L'EXECUTION JUDICIAIRE

#### 2.1.2.1 L'EXECUTION DE L'ORDONNANCE D'INJONCTION DE PAYER EUROPEENNE (IPE)

Si le défendeur n'a pas fait opposition dans les délais, la juridiction saisie déclare l'injonction exécutoire au moyen du formulaire G. Grâce à la suppression de la procédure d'exequatur, l'injonction sera directement reconnue dans tous les États membres de l'Union européenne sans qu'une procédure spécifique de reconnaissance ne soit nécessaire. Ce principe est rappelé expressément dans le règlement.

La procédure appliquée à l'exécution de l'injonction est la procédure interne de droit civil de l'État où l'injonction a été demandée, dit État d'exécution.

Le site du réseau judiciaire européen permet de connaître les dispositions nationales applicables :

[http://ec.europa.eu/civiljustice/simplif\\_accelerat\\_procedures/simplif\\_accelerat\\_procedures\\_ec\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/civiljustice/simplif_accelerat_procedures/simplif_accelerat_procedures_ec_fr.htm)

[http://ec.europa.eu/civiljustice/enforce\\_judgement/enforce\\_judgement\\_ec\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/civiljustice/enforce_judgement/enforce_judgement_ec_fr.htm)

Le droit applicable à la procédure d'exécution est celui de l'État membre où l'exécution de la décision est demandée (État membre d'exécution). Le créancier doit fournir aux autorités chargées de l'exécution :

- une copie de la décision,
- une copie du certificat de titre exécutoire européen,
- si nécessaire, une transcription du certificat de titre exécutoire européen ou une traduction de celui-ci dans la langue officielle de l'État membre d'exécution ou une autre langue que cet État accepte.

Aucune caution ni dépôt supplémentaire ne pourra être demandé au créancier en raison de sa qualité de ressortissant d'un pays tiers ou du fait qu'il n'a pas la résidence ou le domicile dans l'État d'exécution.

La juridiction compétente dans l'État membre d'exécution peut, sous certaines conditions, refuser l'exécution si la décision est incompatible avec une décision rendue antérieurement dans tout État membre ou dans un pays tiers. Dans certains cas, elle peut également suspendre ou limiter l'exécution.

## 2.1.2.2. L'EXECUTION DU TITRE EXECUTOIRE EUROPEEN (TEE)

Matières concernées : titre obtenu en matière civile et commerciale.

Le titre exécutoire ne concerne que les créances « incontestées ».

Demande au greffe de la juridiction ayant rendue la décision d'origine de certifier la décision en tant que « Titre exécutoire européen », au moyen du formulaire annexé au règlement.

Délivrance du certificat au moyen du formulaire annexé au règlement.

### • Effets du certificat TEE :

Rend directement exécutoire la décision, dans n'importe quel État membre.

Ne produit ses effets que dans la limite de la force exécutoire de la décision certifiée.

### • Pièces à fournir à l'agent d'exécution de l'État d'exécution :

- expédition de la décision ;
- expédition du certificat TEE, au besoin (selon les déclarations des États), une traduction du certificat.

*Le site EJE (Exécution des décisions en Europe) développé par les réseaux nationaux d'huissiers de justice propose des fiches par pays sur les modalités d'exécution des décisions : <http://www.europe-eje.eu/fr>*

## 2.1.3 SUPPRESSION DE L'EXEQUATUR EN EUROPE

Règlement N°1215/2012 du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

Les nouvelles dispositions (articles 39 et s.) prévoient qu'une décision qui est exécutoire dans un Etat membre bénéficie de la force exécutoire dans les autres Etats membres sans qu'une déclaration constatant la force exécutoire soit nécessaire. Cette décision pourra donc être exécutée dans tous les Etats membres et permettra de procéder à des mesures conservatoires prévues par la loi de l'Etat membre de destination de la décision. La procédure d'exécution de la décision reste toutefois régie par le droit de l'Etat membre requis aux mêmes conditions qu'une décision judiciaire nationale.

Il faut préciser qu'en aucun cas, une décision rendue dans un Etat membre ne pourra faire l'objet d'une révision au fond dans l'Etat membre de destination.

Pour informer la personne contre laquelle l'exécution d'une décision rendue par un tribunal de l'UE est demandée, le Règlement prévoit la signification d'un certificat accompagné de la décision judiciaire rendue dans un délai raisonnable avant la première mesure d'exécution qui suit la signification et notification.

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 2.1.4 LES DISPOSITIONS FAVORISANT L'EXECUTION : LA FUTURE SAISIE CONSERVATOIRE EUROPEENNE

La Commission européenne a proposé en juillet 2011 un règlement sur la mise en place d'une ordonnance européenne de saisie conservatoire (COM(2011) 445).

Il s'agit d'instituer une nouvelle ordonnance européenne de saisie conservatoire des comptes bancaires, qui permettrait aux créanciers de faire saisir le montant détenu par le débiteur sur un compte bancaire. Cette ordonnance revêt une importance déterminante pour les actions en recouvrement de créances, car elle empêcherait les débiteurs de déplacer ou de dilapider leurs avoirs pendant le temps nécessaire à l'obtention et à l'exécution d'une décision de justice sur le fond. Les possibilités de recouvrer des créances transfrontières s'en trouveraient accrues.

La nouvelle ordonnance européenne permettra aux créanciers de protéger des montants détenus sur des comptes bancaires dans des conditions identiques dans l'ensemble des États membres de l'Union. Un aspect important est que les dispositifs nationaux en matière de saisie conservatoire ne subiront aucun changement. La Commission se contente d'ajouter une procédure européenne à laquelle les créanciers pourront choisir de recourir pour recouvrer des créances dans d'autres pays de l'Union. Il s'agit d'une procédure à caractère provisoire. Pour récupérer effectivement l'argent, le créancier devra obtenir une décision de justice définitive sur l'affaire qui le concerne, en se conformant au droit national ou en recourant à l'une des procédures européennes simplifiées, telle que la procédure d'injonction de payer européenne.

L'ordonnance européenne de saisie conservatoire des comptes bancaires sera à la disposition du créancier en tant qu'alternative aux instruments prévus par son droit national. Elle sera de nature conservatoire, ce qui signifie qu'elle n'aura pour effet que de bloquer le compte du débiteur, sans que l'argent qui y est détenu puisse être versé au créancier. Cet instrument ne sera applicable qu'aux affaires revêtant une dimension transfrontière. L'ordonnance européenne de saisie conservatoire des comptes bancaires sera rendue dans le cadre d'une procédure non contradictoire : elle serait donc délivrée à l'insu du débiteur, permettant ainsi un effet de surprise. L'instrument prévoit des règles communes concernant la détermination de la compétence, ainsi que les conditions et la procédure à respecter pour la délivrance de l'ordonnance ; ces règles concernent également l'ordonnance de divulgation relative aux comptes bancaires, la manière dont les juridictions et autorités nationales devraient procéder à son exécution, les voies de recours ouvertes au débiteur, et d'autres éléments de la protection du défendeur.

La proposition de règlement créant l'ordonnance européenne de saisie conservatoire des comptes bancaires suit actuellement le processus législatif.

## 2.2 – LES PROCEDURES DE TRAITEMENT DES DIFFICULTES DES ENTREPRISES

### 2.2.1 – LES TYPES DE PROCEDURES

- **Les procédures collectives**

Trois types de procédures peuvent être rencontrés aujourd'hui et se retrouvent dans l'ensemble des législations avec des particularités locales :

- prévention comme le mandat ad hoc français ou les « pre-packs » anglosaxon et américain,
- redressement comme la procédure éponyme en France ou le Chapter 11 américain,
- liquidation comme le Chapter 7 américain ou la procédure de Liquidation française.

On observe un important mouvement législatif durant les années 2000 avec la pression des échanges internationaux. Les États ont voulu se doter d'un cadre légal pour simplifier leurs règles et attirer les investisseurs. C'est le cas du Royaume-Uni en 2000 et 2002, le Japon en 2000, l'Espagne et la Pologne en 2003 et en 2009, l'Italie en 2004 et 2008, la France en 2005 et 2008, les États-Unis et le Brésil en 2005. Un mouvement de convergence commence alors.

Ce cycle reprend au début des années 2010 pour répondre aux conséquences de la crise économique. Ces réformes ne démentent pas le mouvement de convergence entrepris, inspiré par le succès de la procédure américaine, le Chapter 11. L'objectif est donc toujours d'assurer la continuité de l'entreprise défaillante. De nombreuses mesures dans les réformes récentes démontrent néanmoins une volonté de rassurer les créanciers et de leur assurer une place dans les décisions.

- **Les procédures de prévention**

La principale distinction selon les pays est dans la présence d'une autorité judiciaire (en Belgique, en Espagne ou en France) ou non (comme aux États-Unis). On assiste à une forte augmentation de ces solutions dites « hors Cour » aux USA, les « workouts » gérés par des « crisis managers », soumis ensuite à l'homologation du tribunal.

Généralement, ces procédures ne soumettent pas les créanciers à l'arrêt des poursuites individuelles – l'arrêt de la Cour ne s'étend pas aux créances qui ne font pas l'objet de l'accord. Ils faut donc être particulièrement prudent. C'est de fait le type de procédure le plus en développement. Ainsi des procédures de ce type ont vu le jour dans de nombreux pays, aussi bien dans les pays Baltes, en Pologne, en Corée du Sud ou encore en Turquie où une procédure amiable de réorganisation existe depuis 2004.

## • Les procédures de redressement

L'objectif ici est avant de continuer l'activité par opposition aux procédures de liquidation Deux moyens sont disponibles pour y arriver, l'apurement du passif et donc la renégociation des termes des créances, ou la cession à un tiers.

La législation américaine est une référence qui a inspiré la plupart des réformes nationales depuis le début des années 2000. C'est avant tout ses efforts pour encourager la continuation de l'entreprise qui essaient d'être repris dans des législations nationales. Par exemple, la clause de « cram down » permet au juge d'imposer un accord malgré des créanciers récalcitrants et a été reprise en partie dans la réforme allemande de 2012.

Enfin, le statut des mandataires judiciaires – amenés à accompagner l'entreprise dans la procédure – est variable selon les pays. Pour exemple, on peut recenser :

- des professionnels spécialisés comme en France,
- les experts-comptables (Allemagne ou Pays-Bas),
- les avocats (Royaume-Uni).

## • Les procédures de liquidation

Généralement judiciaire, mais on trouve des exemples de procédures ne nécessitant pas l'intervention de juge. Ainsi le « receivership » britannique implique l'accord des actionnaires et des créanciers sur la liquidation et la nomination parmi ces derniers d'un « receiver » habilité à gérer la procédure.

La plupart des droits nationaux s'accordent sur l'arrêt des poursuites individuelles avec des variantes quant aux créanciers concernés. Ainsi, au Liban, seuls les créanciers chirographaires et ceux détenteurs d'un privilège général sont concernés.

## • La procédure d'insolvabilité européenne

Elle a été mise en place par le règlement CE n°1346/2000 du 29 mai 2000. Les dispositions harmonisées relatives aux procédures d'insolvabilité visent à éviter le déplacement des avoirs ou de procédures judiciaires d'un pays de l'UE à l'autre pour pouvoir bénéficier de la meilleure situation juridique au détriment des créanciers (« forum shopping »).

Un des principes essentiels de cette procédure est de laisser au créancier, quel que soit son Etat d'origine la possibilité de produire sa créance dans une des langues officielles de son Etat. Néanmoins une traduction dans une des langues officielles de l'État d'ouverture de la procédure peut lui être réclamée. Le créancier doit envoyer une copie des pièces justificatives, et la nature de la créance, sa date de naissance et son montant.

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 2.2.2 – L'OUVERTURE DE LA PROCEDURE

On peut distinguer ici plusieurs sujets à prendre en compte : quels sont les déclencheurs de l'ouverture, le périmètre des entreprises concernées et qui peut solliciter un jugement d'ouverture ?

Le déclenchement de la procédure et la notion même d'insolvabilité dépendent de chaque pays. Le Règlement communautaire CE n°1346/2000 sur les procédures d'insolvabilité refuse de proposer une définition de la condition d'ouverture en privilégiant le terme générique « d'insolvabilité »<sup>(1)</sup>.

Pour rappel, la France caractérise les entreprises susceptibles d'être admises en procédures collectives en fonction de leur état de cessation de paiement. La cessation de paiement est définie comme un actif disponible inférieur à un passif exigible. Par opposition, aucune contrainte comptable ne s'applique à l'ouverture d'un Chapter 11.

La réglementation tend à s'homogénéiser même si des différences subsistent. Le droit musulman considère toujours que la personne morale n'a pas d'existence et que seule la personne physique est impliquée. Malgré tout, les mouvements de convergence dominant : via l'uniformisation des formes juridiques – la SARL est copiée sur la GmbH allemande ; via l'influence des institutions européennes<sup>(2)</sup> et des partenaires des entreprises (banques avec BALE III, assureurs crédits, intermédiaires, ...) et enfin, via le rapprochement des techniques contractuelles à disposition (factoring, ..).

L'ouverture d'une procédure est avant tout le fait du débiteur. Il est d'ailleurs plus ou moins incité à le faire via certains mécanismes comme être maintenu à la tête de l'entreprise : la situation de Debtor-in-possession aux États-Unis, de Selbstverwaltung en Allemagne, ou dans le cadre d'une Sauvegarde en France. La possibilité d'ouverture est parfois aussi offerte aux créanciers avec souvent des conditions sur leurs créances.

Certaines législations ont mis en place des critères pour empêcher l'ouverture d'une procédure collective. C'est le cas en Allemagne ou en Autriche en cas d'actifs insuffisants à couvrir les coûts de procédure. Cette règle empêche d'autant la recherche d'actifs dissimulés et la poursuite des dirigeants fautifs.

<sup>1</sup>« Les procédures collectives fondées sur l'insolvabilité du débiteur qui entraînent le dessaisissement partiel ou total de celui-ci, ainsi que la désignation d'un syndic» (art. 1er)

<sup>2</sup> La directive n°2000/35/CE du 29 juin 2000, puis le Small Business Act et sa révision ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index\\_fr.html](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_fr.html))

# CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

## 2.2.3 – LA PLACE DES CREANCIERS

La représentation des créanciers est assurée par un organe collectif. Son pouvoir est variable selon la procédure et la tradition nationale. Il peut être purement consultatif – en France, le comité de créanciers a une seule mission de surveillance – ou s'étendre jusqu'à l'administration directe. Au Royaume-Uni ou en Allemagne, le comité des créanciers fixe la rémunération du liquidateur ou encore prend la décision de céder l'entreprise.

Un point crucial à l'export est la déclaration des créances. Les législations peuvent varier ici sur plusieurs critères : les créanciers concernés, le destinataire de la déclaration ou encore les délais pour déclarer. En France, le délai est de 2 mois, de 3 semaines à 3 mois en Allemagne, ou encore un mois en Espagne. Il faut aussi s'inquiéter des dates de début de la période de déclaration qui peuvent aussi changer selon chaque pays : date de l'insolvabilité, date de l'ouverture du jugement ou encore date de la publicité. Le Règlement européen a imposé aux syndicats d'informer les créanciers connus résidant en UE des modalités (Règlement CE n°1346/2000, art. 40 et s.).

Dans une procédure, les créanciers se distinguent par leur rang : avec quelle priorité ils seront remboursés. La hiérarchie la plus rencontrée est la suivante : en premier les créanciers bénéficiant de privilèges généraux, puis ceux bénéficiant de sûretés et enfin les créanciers ordinaires (aussi appelés chirographaires).

Parmi les privilèges généraux, on compte en général ceux des créances fiscales et salariales. Les privilèges spéciaux sont soit les créances avec des sûretés réelles comme les hypothèques ou des gages sur les actifs mobiliers. Il faut évidemment imputer avant tout remboursement des créanciers les frais de justice qui comptent aussi les honoraires des mandataires.

Dans certaines législations, un créancier peut se prévaloir d'un privilège de New Money. Il lui permet d'avoir un rang prioritaire. En France, ce privilège est associé à un financement accordé lors d'une conciliation ou encore via les « créances utiles » (ancien « article 40 ») contractées durant la période d'observation – la période suite au jugement d'ouverture.

Enfin, il existe un risque pour le créancier de voir ses paiements reçus annulés : la lutte contre l'action paulienne – insolvabilité orchestrée par le débiteur – a motivé la naissance d'une période suspecte. Ce risque est variable selon les pays, et dépend surtout de la connaissance du tiers quant à la situation du débiteur

En conclusion, le régime des procédures collectives et leurs incidences sur les exportateurs diffèrent largement d'un pays à l'autre selon les réglementations locales. En tout état de cause, les chances de recouvrement face à une entreprise en procédure collective sont singulièrement réduites voire nulles dans certains pays.

Peu de sources permettent de connaître les chances de recouvrement selon sa situation dans un pays et dans une procédure. La Banque Mondiale propose chaque année un classement des législations et des informations sur les délais de règlements et les taux de recouvrement à partir d'avis d'experts autour d'un scénario théorique. Les valeurs proposées sont plus ou moins critiquables mais peuvent être utilisées à titre indicatif, en première approximation. Le rapport « Doing Business » est disponible chaque année sur le site de la Banque Mondiale.

## CHAPITRE VI – LE RECOUVREMENT

Classement Banque mondiale 2013 : délai de procédure collective, coût de celle-ci et taux de recouvrement moyen.

| Pays            | Rang Banque Mondiale | Délai (années) | Coût (% de la valeur du bien) | Taux de recouvrement (%) |
|-----------------|----------------------|----------------|-------------------------------|--------------------------|
| Allemagne       | 19                   | 1,2            | 8                             | 78,1                     |
| Italie          | 31                   | 1,8            | 22                            | 63,4                     |
| Belgique        | 7                    | 0,9            | 4                             | 88,7                     |
| Espagne         | 20                   | 1,5            | 11                            | 76,5                     |
| Royaume-Uni     | 8                    | 1,0            | 6                             | 88,6                     |
| Etats-Unis      | 16                   | 1,5            | 7                             | 81,5                     |
| Pays-Bas        | 6                    | 1,1            | 4                             | 88,8                     |
| Chine (hors HK) | 82                   | 1,7            | 22                            | 35,7                     |
| Suisse          | 45                   | 3,0            | 4                             | 47,5                     |
| Russie          | 53                   | 2,0            | 9                             | 43,4                     |
| Pologne         | 37                   | 3,0            | 15                            | 54,5                     |
| Turquie         | 124                  | 3,3            | 15                            | 23,6                     |
| Japon           | 1                    | 0,6            | 4                             | 92,8                     |
| Algérie         | 62                   | 2,5            | 7                             | 41,7                     |
| Suède           | 22                   | 2,0            | 9                             | 74,7                     |
| Singapour       | 2                    | 0,8            | 1                             | 91,3                     |
| Hong-Kong       | 17                   | 1,1            | 9                             | 81,2                     |
| Maroc           | 86                   | 1,8            | 18                            | 35,1                     |
| Corée du Sud    | 14                   | 1,5            | 4                             | 81,8                     |
| Portugal        | 23                   | 2,0            | 9                             | 74,6                     |
| France          | 43                   | 1,9            | 9                             | 48,4                     |

# CHAPITRE VII : L'ASPECT COMPTABLE ET FISCAL POUR L'EXPORTATEUR FRANÇAIS

Sur le plan comptable et fiscal, la différence essentielle avec les créances nationales se trouve dans le traitement de la TVA.

*Pour plus de détails sur ces aspects comptables et fiscaux, la partie correspondante du précédent guide de l'Académie sur « le recouvrement des créances commerciales et la gestion du poste clients » est reproduite in extenso en annexe. Il conviendra de l'adapter, notamment en matière de TVA, à la situation particulière des créances internationales.*

La facturation se fait hors TVA, sauf dans le cas des prestations de services destinées aux particuliers ou aux sociétés non assujetties.

Les mentions à faire apparaître sur les factures pour justifier de l'exonération en TVA sont les suivantes :

- dans le cas des exportations de marchandises à destination des pays tiers : facturation hors taxe, mention « exonération de TVA : article 262 I du Code Général des Impôts (CGI) »,
- dans le cas des livraisons de marchandises à destination d'une entreprise assujettie et établie dans un État membre de l'Union européenne : facturation hors taxe, mention « exonération de TVA : article 262 ter I du CGI »,
- dans le cas des prestations de services : « exonération de TVA : article 259A ou 259B du CGI ».

Pour les ventes vers un pays de l'Union Européenne, l'exportateur est tenu d'établir :

- une déclaration d'échanges de biens (DEB), dans le cas des ventes de marchandises, dès le premier euro,
- une déclaration européenne des services (DES), dans le cas d'une prestation de services.

## 1 – LA DEPRECIATION DES CREANCES DOUTEUSES

Pour mémoire, il est question de :

- « créances douteuses », dans le cas de clients présentant des difficultés financières,
- « créances litigieuses », dans le cas de créances faisant l'objet de contestation.

Créance commerciale :

- « douteuse », compromise en raison de la mauvaise situation du débiteur
  - > dépréciation de la créance, déductible sur le plan fiscal si :
    - . risque de non recouvrement nettement précisé,
    - . événements en cours à la date de clôture rendent probable la perte supputée,
- devenue irrécouvrable doit être sortie de l'actif pour être constatée
  - > en perte à raison de son montant hors taxes.

# CHAPITRE VII : L'ASPECT COMPTABLE ET FISCAL POUR L'EXPORTATEUR FRANÇAIS

## 2 – LE CERTIFICAT D'IRRECOUVRABILITE

Il doit comporter les mentions suivantes :

- le nom du débiteur,
- son numéro d'immatriculation au RCS,
- le numéro des factures et avoirs concernés par l'irrecouvrabilité,
- le montant global HT du compte (après déduction des paiements partiels ou au titre du versement par les organes de la procédure collective),
- la cause de l'irrecouvrabilité,
- l'adresse et le nom de la personne à laquelle la rectification de facture doit être adressée.

Il convient ici de souligner la deuxième différence essentielle avec le recouvrement des créances nationales. En effet, la notion de certificat d'irrecouvrabilité peut être très différente selon les pays. Ce certificat d'irrecouvrabilité doit avant tout être considéré comme un document probant devant l'administration fiscale française permettant le passage en perte de la créance et la diminution du résultat fiscal qui en résulte.

Afin d'effectuer le passage en perte de la créance sans risque fiscal, les deux solutions préconisées resteront :

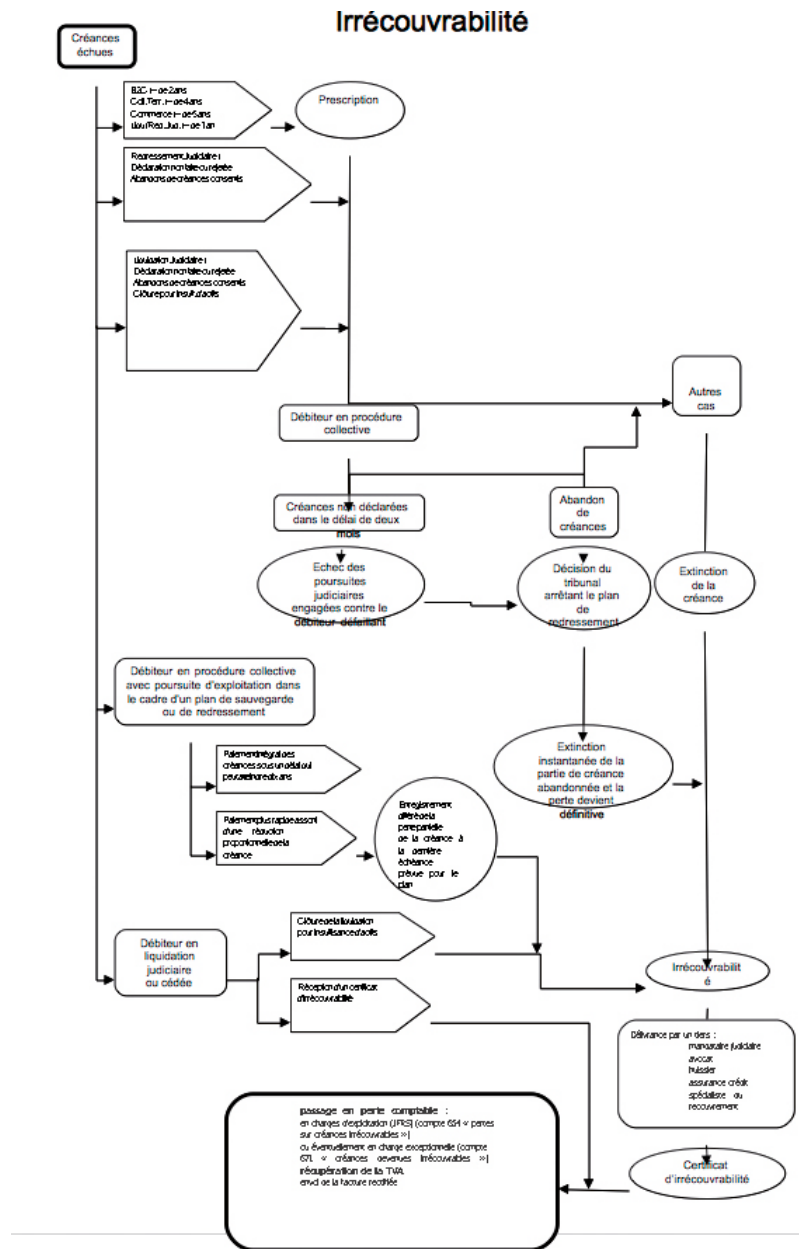
- l'attente « active » de l'expiration du délai de prescription (5 ans pour les créances commerciales entre professionnels),
- une attestation d'avocat indiquant la faible justification économique d'une procédure de recouvrement au regard des coûts à engager, du montant de la créance et des chances de succès.

L'attente « active » signifie que la seule ancienneté de la créance n'est pas admise par l'Administration pour justifier de l'irrecouvrabilité de la créance. Il faut, à la fois :

- démontrer les diligences effectuées en matière de recouvrement,
- prouver l'insolvabilité du débiteur.

# CHAPITRE VII : L'ASPECT COMPTABLE ET FISCAL POUR L'EXPORTATEUR FRANÇAIS

Le schéma ci-dessous reprend les différents cas d'irrecouvrabilité détaillée en annexe :







## ALLEMAGNE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers l'Allemagne

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel: République Fédérale d'Allemagne
- Capitale: Berlin
- Superficie: 356.959km<sup>2</sup>
- Population: 81 953 800
- Monnaie : Euro

Developpement Humain : 0,920 (5<sup>ème</sup> position Mondiale)

sources : [www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays](http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays)

<http://hdr.undp.org/fr/pays/>



#### • ÉCONOMIE

- PIB : 3 593 Mds € (2013 (FMI))
- PIB par habitant : 43 952 € (2013 (FMI))
- Taux de croissance : +3,6% (2010) ; +3,1% (2011) ; +0,7% (2012) ; +0,5% (2013)
- Taux de chômage : 7,1 % (2011) ; 6,8 % (2012) ; 6,9 % (2013)
- Taux d'inflation : + 1,43 % (2013)
- Solde budgétaire : + 0,8 % (2011) ; + 0,1 (2012) ; - 0,1 % (2013)
- Endettement public : 81,7 % du PIB (2011) ; 81,9 % (2012) ; prévisions 2013 : 80,5 %
- Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB :
  - agriculture : 0,9 %
  - industrie : 27,8 %
  - tertiaire : 71,2 %

#### • INDICES ÉCONOMIQUES

- Exportations de la France vers l'Allemagne : 64,2 Mds (2013)
- Importations françaises en provenance d'Allemagne : 100,3 (2013)
- Balance commerciale : + 153,3 Mds € (2010) ; + 158 Mds € (2011) ; + 38,9 Mds € (2012) ; + 36,1 Mds € (2013)

Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012 | Principaux fournisseurs (% des importations) | 2012 |
|--------------------------------------------|------|----------------------------------------------|------|
| France                                     | 9,5% | Pays-Bas                                     | 9,5% |
| Etats-Unis                                 | 7,9% | Chine                                        | 8,6% |
| Pays-Bas                                   | 6,4% | France                                       | 7,1% |
| Royaume Uni                                | 6,3% | Etats-Unis                                   | 5,7% |
| Chine                                      | 6,1% | Italie                                       | 5,4% |

<https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/fiche-pays/allemande/indicateurs-commerce>

• NOMBRE D'ENTREPRISES

Nombre d'entreprises : 7 002 351  
Evolution année n-1 : 3%  
Nombres d'entreprises actives : 5 042 377  
Evolution année n-1 : 2%

Source DB (Duns and Bradstreet)

• DÉFAILLANCE D'ENTREPRISES

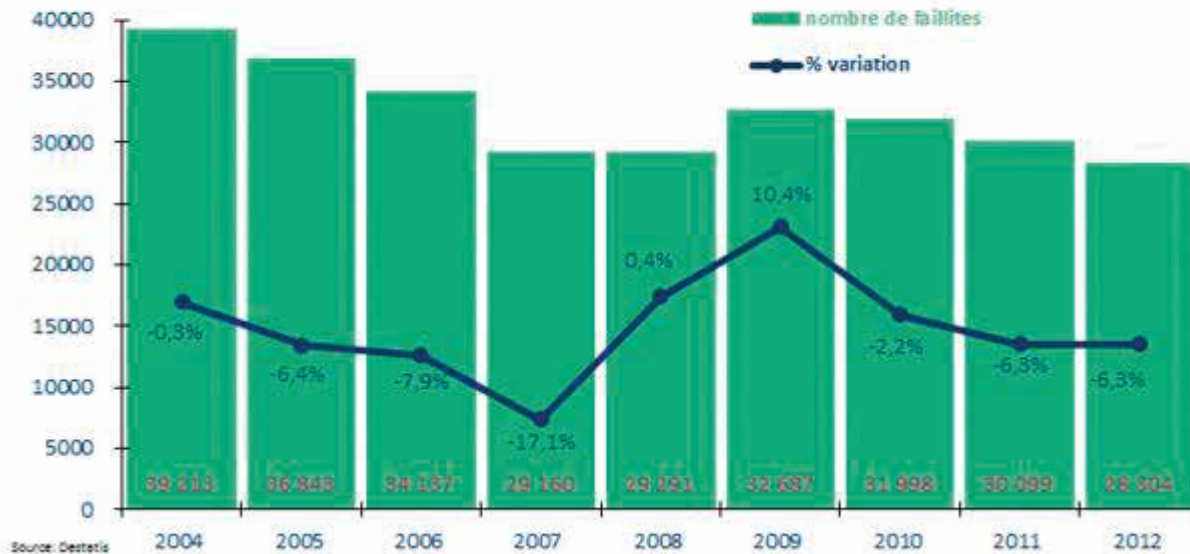
En Allemagne, la procédure est déclenchée s'il y a insolvabilité de l'entreprise définie juridiquement par quatre critères alternatifs : la cessation de paiements, la menace de cessation de paiements, le surendettement (insolvabilité), ainsi que la combinaison de la cessation de paiements et du surendettement. La procédure peut être ouverte à la demande du débiteur lui-même, ou de l'un de ses créanciers, le débiteur étant alors entendu par le tribunal. La demande d'ouverture d'une procédure se fait devant le tribunal d'instance. Le dépôt de la demande gèle la situation de l'entreprise, de sorte que le tribunal puisse l'apprécier. L'examen de la demande dure de six à douze semaines. Le tribunal peut rejeter la demande d'ouverture d'une procédure d'insolvabilité si celle-ci est irrecevable (du fait de l'incompétence du tribunal ou de l'absence d'intérêt légitime du créancier ayant demandé l'ouverture) ou si elle n'est pas fondée. Cependant, la principale caractéristique de la procédure allemande en matière de déclenchement est que la masse, c'est-à-dire l'ensemble des actifs du débiteur qui ne sont pas grevés d'hypothèques ou des sûretés réelles mobilières, doit être suffisante pour couvrir les frais de la procédure. La procédure allemande ne prévoit donc pas, pour les entreprises, la possibilité d'ouvrir des dossiers dits impécunieux

Source : REGARDSSURLESPME



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

**ALLEMAGNE**  
Evolution annuelle des faillites



<http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Allemagne>



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalents français

| Types de société et capital (max/min)                                                                                                                             | Nombre de partenaires et d'associés et responsabilité                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) est une société à responsabilité limitée<br>25.000 EUR minimum avec libération d'au moins la moitié à la création | Pas de minimum : 1 ou plus.<br>La responsabilité est limitée au montant des apports des actionnaires                                                                         |
| L'Aktiengesellschaft (AG) est une société anonyme                                                                                                                 | Pas de minimum: 1 ou plus.<br>La responsabilité est limitée au montant des apports des actionnaires                                                                          |
| L'Offene Handelsgesellschaft (OHG) est une société en nom collectif.                                                                                              | Minimum : 2, pas de maximum.<br>Leur responsabilité est solidaire et indéfinie sur les obligations et dettes de la société.                                                  |
| La Kommanditgesellschaft (KG) est une société en commandite.<br>500 EUR                                                                                           | Minimum : 2, pas de maximum.<br>La responsabilité est des commandités est personnelle et indéfinie. La responsabilité des commanditaires est limitée au montant des apports. |

Source [moci//ins-globalconsulting.coBLEAUm/blog/fr/content/gestion-chine-0-2](https://ins-globalconsulting.coBLEAUm/blog/fr/content/gestion-chine-0-2)

### Publication des comptes sociaux

Pour trouver les informations les concernant  
[www.buergel.de](http://www.buergel.de)  
[www.creditreform.de/English/](http://www.creditreform.de/English/)  
[info@coface.de](mailto:info@coface.de)

Sont soumises à l'obligation de publier :

- les sociétés de capitaux,
- les commerciales de personnes dont l'associé commandité n'est pas une personne physique,
- les succursales de certaines sociétés de capitaux étrangères, notamment celles dont la responsabilité est limitée,
- les établissements de crédit, les établissements prestataires de services financiers, les sociétés d'assurance et les fonds de pension quelle que soit leur forme juridique.

Les documents exigés pour les grandes et moyennes entreprises sont : les bilans, les comptes de pertes et profits, l'annexe, le rapport de gestion et les autres documents à caractère juridique.

Pour les plus petites entreprises, il n'est pas nécessaire de fournir tous les documents, mais seulement un bilan et une annexe simplifiée.

**Délai de publication**

Le dépôt des documents doit se faire après leur approbation, 12 mois maximum après la clôture de l'exercice.

Le délai est de 4 mois pour les sociétés de capitaux orientés sur les marchés de capitaux.

La publication des comptes annuels est estimée à 90% alors qu'elle était de 5% avant l'entrée vigueur de la loi réforme (EHUG) du 1/01/2007 selon laquelle les comptes annuels des sociétés doivent être publiés au journal officiel fédéral électronique (elektronische Bundesanzeiger)

**Pénalités encourues pour non publication**

Le non-respect est sanctionné par une astreinte pouvant aller de 2 500 € à 25 000 €.

**Comportement de paiement**

Les délais de paiement contractuels habituels sont de 30 jours.

La moyenne des retards de paiement est de 6,2 jours

La pratique de l'escompte pour paiement anticipé est très courante.

**Modes de paiement**

Le virement Swift est très utilisé. Il faut systématiquement communiquer le numéro de compte IBAN de son entreprise.

Les acomptes à la commande sont une pratique courante.

**• GARANTIES PRATIQUÉES****Clause de réserve de propriété**

Il s'agit d'une forme courante de garantie pratiquée en vertu de l'article «449 paragraphe 1» du code civil Allemand. Le droit Allemand accepte les clauses de garanties « dites élargies » de type «all-monies» qui stipulent que le vendeur conserve le titre de propriété des marchandises jusqu'au paiement intégral du prix. Dans le cadre de la procédure de faillite, le fournisseur dépose une requête en distraction des marchandises auprès du curateur de la faillite.

<http://www.bexaweb.plus.com/files/rotguideaug05.pdf>

**Garanties maison mère ou corporate guarantee ou lettres de confort**

Ces garanties sont fréquemment utilisées, vérifier le texte et la qualité du signataire.



## • ASPECTS JURIDIQUES

### Termes généraux et conditions de vente

Le contrat doit être assorti de conditions générales de ventes

| Conditions générales de ventes                       | Oui         |
|------------------------------------------------------|-------------|
| Conditions de règlement                              | oui         |
| Nombre de jours délais de règlement                  | contractuel |
| Modalités de règlement                               | contractuel |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | oui         |
| Réserve de propriété                                 | oui         |
| Clause compromissoire                                | oui         |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | oui         |

### Taux d'intérêt contractuel et légal

Le contrat peut prévoir un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat.

Le taux légal d'intérêt est de 7,37% pour le premier trimestre 2014.

D'un point de vue culturel, les débiteurs Allemands règlent les intérêts de retard.

En vertu de la loi, les frais de relance amiables sont à la charge du débiteur.

### Clause pénale

Contractuellement, on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement

### La langue contractuelle

Anglais, Allemand

### Les mentions obligatoires

CF guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bons de commande et bons de livraison

### Les modes de règlement

Les instruments de paiement habituels, tels la lettre de change et le chèque ne sont pas très répandus outre-Rhin. La lettre de change, aux yeux des allemands, implique soit une situation financière précaire, soit un signe de méfiance de la part du fournisseur. Le chèque n'est pas considéré comme un paiement mais comme une « tentative de paiement » et le tireur conserve toujours la possibilité de faire opposition pour quelque motif que ce soit, car la loi allemande ignore la notion de provision. Aussi, les chèques sans provision sont relativement fréquents. (Attention un chèque peut être



annulé s'il n'est pas présenté dans les 8 jours suivant la date d'émission). En définitive, ni la lettre de change, ni le chèque n'apparaissent comme des moyens de paiement très efficaces, même s'ils autorisent le recours à une procédure accélérée particulière en cas d'impayé. En revanche, le virement bancaire (Überweisung) reste le procédé le plus courant et les grandes banques allemandes sont reliées au réseau SWIFT qui assure rapidité et efficacité de traitement.

*Source : Coface*

### • RECOUVREMENT AMIABLE

#### **La relance téléphonique**

Elle est recommandée pour connaître les raisons du non-paiement et entamer une négociation sur les modalités de règlement.

#### **Les lettres de relance amiables**

A adresser dès le non-respect de l'échéance

| Lettre de relance | Mentions obligatoires ou recommandées: |     |
|-------------------|----------------------------------------|-----|
|                   | Date                                   | oui |
|                   | Nom et coordonnées client              | oui |
|                   | Dates des factures                     | oui |
|                   | N° de factures                         | oui |
|                   | Montant TTC                            | oui |
|                   | Date échéance                          | oui |
|                   | Retard (en nombre de jours)            | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités         | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti, il convient d'adresser une mise en demeure

### • RECOUVREMENT JUDICIAIRE

#### **Le correspondant judiciaire**

Pas d'obligation de se faire représenter par un avocat pour les créances inférieures à 5000 € .

## La mise en demeure

Le recouvrement débute, ordinairement, par une mise en demeure adressée, le plus souvent, par lettre recommandée, rappelant au débiteur ses obligations contractuelles.

La loi « sur l'accélération des paiement exigibles », applicable depuis le 1er mai 2000, stipule qu'à défaut de délai de paiement fixé dans le contrat de vente, le client est considéré comme étant en retard de paiement 30 jours après réception de la facture ou d'une mise en demeure équivalente et, concomitamment, les intérêts de retard deviennent exigibles, à l'issue de ce délai.

|                 |                                                 |       |
|-----------------|-------------------------------------------------|-------|
| Mise en demeure | Mentions obligatoires:                          |       |
|                 | Date                                            | Oui   |
|                 | Nom et coordonnées client                       | Oui   |
|                 | Dates des factures                              | Oui   |
|                 | Numéro de factures                              | Oui   |
|                 | Montant TTC                                     | Oui   |
|                 | Date échéance                                   | Oui   |
|                 | A combien de jours de retard elle a été envoyée | Aucun |
|                 | Intérêts calculés ou pénalités                  | Non   |
|                 | Langue locale régionale                         | Non   |
|                 | Langue locale nationale                         | Oui   |

La mise en demeure (Mahnung) est le préalable avant toute procédure



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### Les documents nécessaires

Tous les documents justifiant de la créance (contrat, bons de commande, bons de livraison, factures) seront nécessaires en cas de procédure judiciaire.

| documents obligatoires        |
|-------------------------------|
| conditions générales de vente |
| bon de commande               |
| bon de livraison              |
| conditions particulières      |

### LES JURIDICTIONS ET LEURS COMPÉTENCES

Le droit allemand est favorable au vendeur, ce qui peut amener les créanciers français à faire référence au Droit Allemand dans la rédaction d'un contrat important

Si la créance est incontestée, le créancier s'adresse au tribunal d'instance (Amtsgericht) qui délivre une ordonnance d'injonction de payer : la Mahnverfahren. Le débiteur dispose d'un délai de 15 jours pour pratiquer l'opposition, l'ordonnance d'exécution (Vollstreckungsbescheid).

Une procédure d'appel est possible (avec un seuil minimum de 600€).

Pour l'injonction de payer Européenne, le tribunal compétent est le tribunal de Berlin Wedding.

L'injonction de payer est une procédure rapide (2 mois environ)

Le délai pour la procédure judiciaire si assignation en paiement est au maximum d'un an.

### La prescription

A compter de janvier 2002, la prescription, en droit commun, a été ramenée à 3 ans et le délai court jusqu'à la fin de l'année durant laquelle la créance est survenue. La date d'échéance d'un délai de prescription est donc toujours le 31 décembre de chaque année.





## AUSTRALIE

## CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

## Identité

Nom officiel : Commonwealth d'Australie

Régime politique : État fédéral, membre du Commonwealth

Population : 21.262.641 *estimation juillet 2009*

Superficie : 7.686.850 km<sup>2</sup>

Capitale : Canberra

Langue officielle : Anglais

Monnaie : Dollar Australien (1 € = 1,4171 AUD au 14 octobre 2010)

Indice de Développement Humain : 0,970 - 2<sup>ème</sup> position mondiale  
(Rapport mondial sur le développement humain 2009 publié pour le Programme des Nations Unies pour le Développement)

Taux d'accès à Internet : 80,1% de la population



|                                                    |                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Monnaie locale :                                   | Dollar australien (AUD)                                                                                                                                                           |
| Taux de change au 02/12/2012 :                     | 1 AUD = 1,0425 USD, 1 USD = 0,9592 AUD<br>1 AUD = 0,8027 EUR, 1 EUR = 1,2458 AUD                                                                                                  |
| Niveau de développement :                          | Pays à revenu élevé, Membre de l'OCDE<br>Prépondérance des services ; abondantes ressources naturelles ; plus grand nombre de parcs nationaux et de réserves naturelles au monde. |
| PIB<br>(milliards USD) :                           | 1.542,06 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                  |
| PIB<br>(croissance annuelle en %, prix constant) : | 3,3 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                       |
| PIB par habitant<br>(USD) :                        | 67.983 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                    |
| Endettement de l'Etat<br>(en % du PIB) :           | 27,1 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                      |
| Taux de chômage<br>(% de la population active) :   | 5,2 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                       |
| Taux d'inflation<br>(%) :                          | 2,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2012)                                                                                                                       |
| Emploi par secteur<br>(en % de l'emploi total) :   | Agriculture (3,3), Industrie (21,1), Services (75,5) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                  |
| Valeur ajoutée<br>(en % du PIB) :                  | Agriculture (2,3), Industrie (19,8), Services (77,9) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                  |



## Économie

### ▼ Indicateurs économiques

Source : D&B International Risk and Payment Review

|                                | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 E | 2011 P |
|--------------------------------|------|------|------|--------|--------|
| Croissance du PIB (%)          | 5,0  | 2,1  | 1,3  | 2,8    | 2,2    |
| Inflation moyenne annuelle (%) | 2,3  | 4,4  | 1,8  | 3,2    | 2,4    |
| Solde budgétaire (% du PIB)    | 1,9  | 1,1  | -3,4 | -3,0   | -2,1   |
| Taux de chômage (%)            | 4,4  | 4,2  | 5,6  | 5,1    | 4,8    |
| Balance courante (% du PIB)    | -6,1 | -4,6 | -4,4 | -3,5   | -4,0   |

E : estimation - P : prévision

### ▼ Les grands secteurs d'activités dans le PIB

Source : Ministère des Affaires étrangères

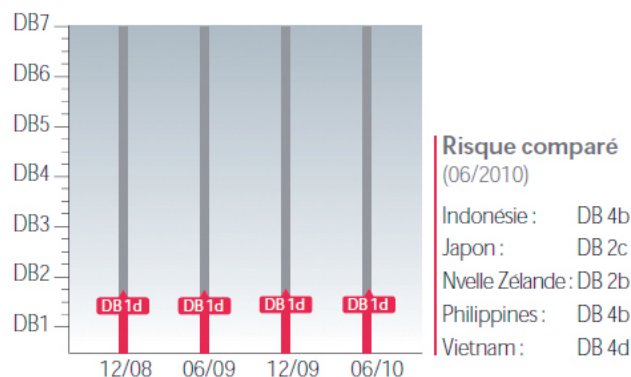


## Échanges commerciaux

### ▼ Évaluation du risque

Source : D&B IRPR

Altres D&B propose des outils permettant d'évaluer les risques transfrontaliers et les opportunités dans le monde entier. Le risque pays mesure les performances commerciales, économiques et politiques globales d'un pays.

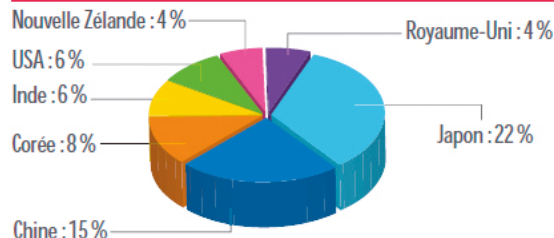


|      |               |                                                                    |
|------|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| DB 1 | Tres faible   | Les perspectives attendues ne présentent pas de risque visible     |
| DB 2 | Faible        | Les perspectives attendues restent à un niveau bas de risque       |
| DB 3 | Léger         | La garantie pays est incertaine et reste sous surveillance étroite |
| DB 4 | Modéré        | Conseil de se protéger contre des pertes potentielles              |
| DB 5 | Élevé         | Les entreprises sont invitées à privilégier les transactions sûres |
| DB 6 | Tres élevé    | Tres grand degré d'incertitude sur les performances attendues      |
| DB 7 | Le plus élevé | Retours sur investissement presque impossibles à pronostiquer      |

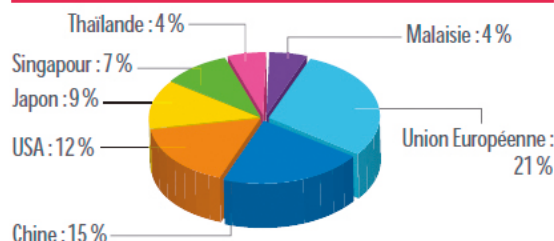
### ▼ Partenaires commerciaux

Source : D&B Country Report

#### Principaux clients



#### Principaux fournisseurs



Importations Françaises : 1,01 milliards € (2009)

Exportations Françaises : 2,5 milliards € (2009 hors mat. militaire)

Source : Ministère des Affaires étrangères

Conditions de paiement : 30 jours

Source : D&B IRPR



## Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2011  |
|--------------------------------------------|-------|
| Chine                                      | 27,5% |
| Japon                                      | 19,2% |
| Corée du sud                               | 8,9%  |
| Inde                                       | 5,9%  |
| Etats-Unis                                 | 3,7%  |
| <a href="#">Voir plus de pays</a>          | 34,7% |

| Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2011  |
|-------------------------------------------------|-------|
| Chine                                           | 18,5% |
| Etats-Unis                                      | 11,4% |
| Japon                                           | 7,9%  |
| Singapour                                       | 6,2%  |
| Allemagne                                       | 4,7%  |
| <a href="#">Voir plus de pays</a>               | 51,2% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

## Principaux produits échangés

| 245,6 Mds USD Principaux produits exportés         |       |
|----------------------------------------------------|-------|
| Minerais de fer et leurs concentrés, y.c. les...   | 24,9% |
| Houilles; briquettes, boulets et combustibles...   | 17,8% |
| Or, y.c. l'or platiné, sous formes brutes ou...    | 5,5%  |
| Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux      | 4,6%  |
| Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 4,4%  |
| <a href="#">Voir plus de produits</a>              | 42,9% |

| 234,3 Mds USD Principaux produits importés         |       |
|----------------------------------------------------|-------|
| Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 9,2%  |
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...    | 6,3%  |
| Voitures de tourisme et autres véhicules...        | 6,2%  |
| Médicaments (à l'excl. des produits du n° 3002,... | 3,7%  |
| Machines automatiques de traitement de...          | 3,1%  |
| <a href="#">Voir plus de produits</a>              | 71,4% |

## Nombre d'entreprises

## ▼ Nombre d'établissements enregistrés

Base de données Altare D&B

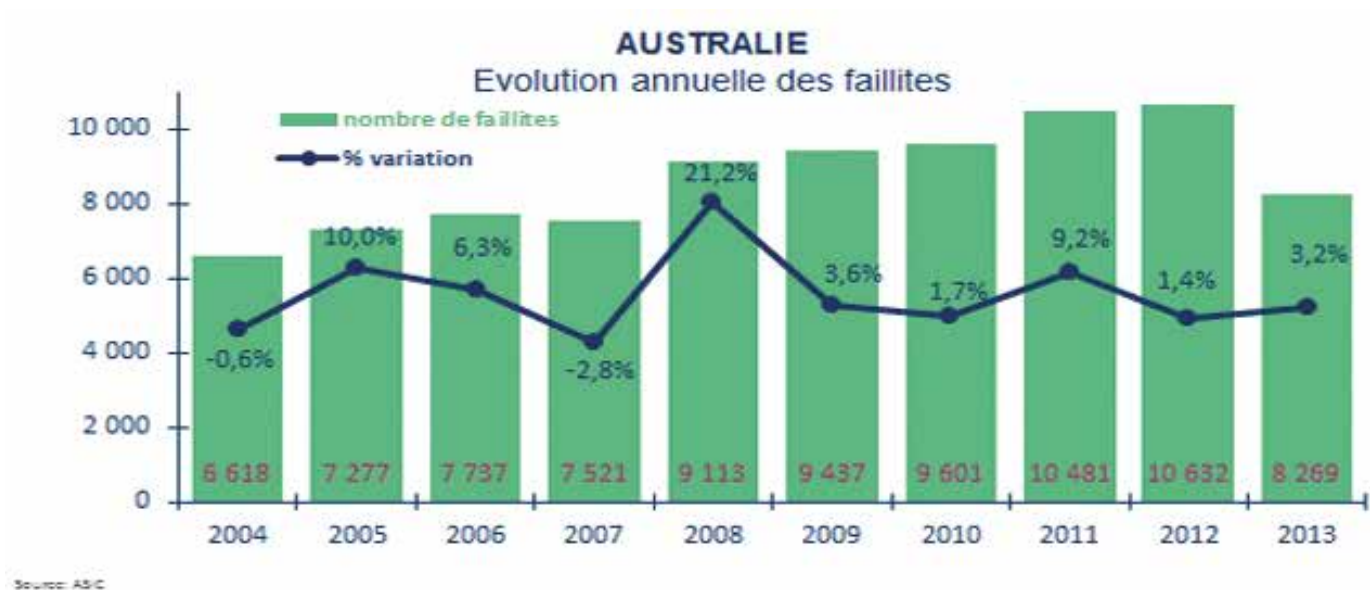
Chaque entreprise référencée dans la Base de données Mondiale comporte un identifiant unique, le D-U-N-S® Number. Plus de 174 millions d'entreprises dans 220 pays (actives ou cessées) sont ainsi identifiables, avec leurs coordonnées, leurs liens financiers et leurs dirigeants.

## D-U-N-S® Number dans la Base Mondiale

| Total en historique<br>Juin 2010 | Entreprises actives |           | Progression<br>2010 vs 2005 |
|----------------------------------|---------------------|-----------|-----------------------------|
|                                  | Juin 2010           | Nov. 2010 |                             |
| 3 136 545                        | 1 450 481           | 1 490 726 | -72,5%                      |



## Connaissance de l'environnement



## Type de formes juridiques des sociétés et équivalence française

Publicly listed Company = société cotée en bourse

Public Limited company = S.A

Private limited company = SARL

Corporate Partnership = sté en nom collectif

Limited Partnership = Ste en commandite

Sole Trader = Affaire personnelle

## Décoder dès la lecture de la dénomination et de la forme juridique le niveau des responsabilités de la structure

Inc = Incorporate = association à but non lucratif

Ltd = Limited ( type SA, SARL , peut être cotée en bourse)

No liability = réservé aux compagnies minières

Pty = unlimited Proprietary ( responsabilité illimitée )



### Où trouver les informations les concernant

Publicly listed Company=Obligation de publier leurs bilans auprès des institutions boursières

Public Limited company=Obligations de publier leurs bilans auprès de l'ASIC ( Australian security and investment commission), si :

- CA > 10 millions Aus\$
- Actifs brut > 5 millions Aus \$
- Effectif > 50 personnes

Toutes les autres sociétés peuvent publier leurs comptes sur demande de l'ASIC dans un délai de 3 mois après la clôture de l'exercice comptable. Il existe un équivalent de registre du commerce et des sociétés public, libre d'accès, gratuit , avec certaines informations payantes (18Aus \$)

Les sources privées :

Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=AU](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=AU)

Coface services

Euler

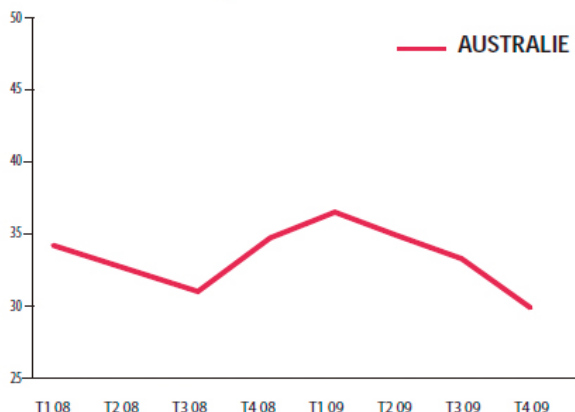
Dun

### Comportements de paiement / DunTrade™

#### ▼ Évolution des retards de paiement depuis 2 ans

(exprimés en jours de retard)

Source : D&B International Risk & Payment Review



#### ▼ Report de paiement moyen en jour

Non disponible

#### ▼ Report de paiement supérieur à 30 jours de retard

En 2009 : **33,6%** des reports de paiement

En 2008 : **32,9%** des reports de paiement

Depuis 45 ans aux Etats-Unis et 25 ans en Europe, le programme DunTrade™, unique au monde, s'alimente des informations provenant directement de la comptabilité-client de milliers de sociétés participantes (leurs balances âgées). Il analyse en permanence les retards de paiement par rapport aux conditions contractuelles. C'est le seul programme de collecte de ce type à s'appuyer sur une observation factuelle de la réalité des paiements. Le périmètre compte plus de 400 millions d'expériences commerciales réelles, dont 27 millions en Europe.



Les délais de paiement contractuels habituels sont de 30 à 120 jours.  
Les règlements doivent intervenir à 21 jours après première demande.  
Les retards de paiement sont en général inférieurs à 120 jours.

**Termes générales et conditions de ventes**

|                                                      |             |
|------------------------------------------------------|-------------|
| Conditions générales de vente                        | oui         |
| Conditions de règlement                              | oui         |
| Nombre de jours délais de règlement                  | contractuel |
| Modalités de règlement                               | contractuel |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | oui         |
| Réserve de propriété                                 | oui         |
| Clause compromissoire                                | oui         |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | oui         |

**Taux d'intérêt contractuel et légal**

Le contrat peut prévoir un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat. Le taux légal d'intérêt est de 8.5% en 2011. Le taux d'intérêt n'est dû qu'après l'envoi d'une mise en demeure (letter of demand) en recommandé avec A>R.

**Clause pénale**

Contractuellement on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement ( Attention les pénalités son interdites )  
On peut prévoir une indemnité / jour ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard. Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire

**Frais de relance amiable**

Le contrat peut prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable. Le montant est fixé contractuellement et peut être réévalué parle juge en cas de procédure judiciaire.  
Dans certains états, les frais de recouvrement des agences de recouvrement soumises au Victoria Private Agents Act, qui notamment limite les frais recouvrables du débiteur ( cf guide ACCC/ASIC (autorités administratives commerce concurrence et sociétés) et respect du Code uniforme de la consommation, des Fair Trading Acts et du Code des pratiques bancaires).



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### La langue contractuelle

Anglais

### Les mentions obligatoires

CF guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bon de commande et bon de livraison

### Les modes de règlement

Paypal

## RECouvrement AMIABLE

### Les lettres de relance amiables

A adresser dès le non respect de l'échéance

| Lettre de relance | Mentions obligatoires ou recommandées : |     |
|-------------------|-----------------------------------------|-----|
|                   | Date                                    | oui |
|                   | Nom et coordonnées client               | oui |
|                   | Dates des factures                      | oui |
|                   | N° de factures                          | oui |
|                   | Montants TTC                            | oui |
|                   | Dates échéances                         | oui |
|                   | Retard (en nombre de jour)              | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités          | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure. Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.

|                                                                                                          |                                                   |                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Modalités de relances téléphoniques ou de visites au client débiteur                                     |                                                   |                                                                                          |
| Horaires journaliers où la relance téléphonique où visite peut être pratiquée (indiquer horaires locaux) | LMMJV: 7h30-21h; SS: 9h-21h, pas les jours fériés |                                                                                          |
| contact du débiteur possible chez son employeur                                                          | Oui en dernier ressort.                           | Sous réserve que ce soit raisonnable et sans harcèlement.                                |
| contact des voisins autorisés                                                                            | Oui                                               | Sous réserve que ce soit raisonnable et sans harcèlement maximum 1 fois tous les 6 mois. |

RECOUVREMENT CONTENTIEUX

La mise en demeure

|                 |                                                   |                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mise en demeure | Mentions obligatoires:                            |                                                                                                                                                                                                 |
|                 | Date                                              | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Nom et coordonnées client                         | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Dates des factures                                | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | N° de factures                                    | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Montants TTC                                      | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Dates échéances                                   | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | A quel nombre de jours de retard est elle envoyée | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Intérêts calculés ou pénalités                    | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Langue locale régionale                           | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Langue locale nationale                           | oui                                                                                                                                                                                             |
|                 | Autres motions obligatoires                       | Origine de dette, demande formelle de payer dans les 21 jours indiquant intention d'aller devant le tribunal, mention que le tribunal peut ordonner que le débiteur paie les frais de procédure |

**Les documents nécessaires pour tout Recouvrement judiciaire**

| Documents obligatoires      | autres |
|-----------------------------|--------|
| condition générale de vente | NA     |
| bon de commande             | NA     |
| bon de livraison            | NA     |
| conditions particulières    | NA     |

Ces documents seront nécessaires en cas de procédure judiciaire

Ils seront accompagnés

- d' un affidavit d'entretiens avec le débiteur (déclaration solennelle sous serment des échanges avec le débiteur devant un commissaire à l'assermentation ou toute autre personne) si possible.
- du mandat à une société de recouvrement si elle intervient pour le compte créancierdu lors de la procédure judiciaire.

**Les juridictions**

Les juridictions sont différentes selon les états.

Il semble nécessaire de se faire assister pour engager une procédure judiciaire sur le territoire australien.

Le créancier a aussi la possibilité de faire jouer la clause attributive de compétence et de faire jouer le droit français s'il l'a prévu dans ses CGV.

Auquel cas il conviendra de faire jouer l'exéquatur.

# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

AUSTRALIE



|                  | ETAPES                                    | 1 <sup>ÈRE</sup> INSTANCE            | 2 <sup>ÈME</sup> INSTANCE          | 3 <sup>ÈME</sup> INSTANCE          |
|------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Les juridictions | Nom (étatique)                            | small claims division of local court | general division of local court    | Supreme court                      |
|                  | Mode de saisie                            | N/C                                  | N/C                                | N/C                                |
|                  | Ecrite/orale                              | écrite                               | écrite                             | écrite                             |
|                  | Avocat obligatoire                        | non                                  | non                                | non                                |
|                  | Autre intervenant juridique (le citer)    | Ombudsman                            | N/C                                | N/C                                |
|                  | Saisie directe par le créancier           | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Compétence nature civile commerciale      | dépend de la dette                   | dépend de la dette                 | dépend de la dette                 |
|                  | Civile                                    | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Commerciale                               | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Mixte                                     | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Autre (citer)                             | sociale                              | sociale                            | sociale                            |
|                  | Compétence territoriale (préciser)        | locale selon l'adresse du débiteur   | locale selon l'adresse du débiteur | locale selon l'adresse du débiteur |
|                  | Compétence montant de créance (préciser)  | 6000 AUD ou 10000 AUD                | au-dessus de 6000AUD ou 10000 AUD  | tous montants (appel)              |
| La procédure     | Qualité juges                             | juges                                | juges                              | juges                              |
|                  | Procédure de droit commun                 | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Contradictoire                            | oui                                  | oui                                | oui                                |
|                  | Non contradictoire                        | non                                  | non                                | non                                |
|                  | Durée de la procédure (moyenne)           | 1 mois                               | 1 mois                             | N/C                                |
|                  | Coût de la procédure                      | N/C                                  | N/C                                | N/C                                |
|                  | Procédure d'urgence                       | non                                  | non                                | non                                |
|                  | Durée de la procédure d'urgence (moyenne) | N/C                                  | N/C                                | N/C                                |
|                  | Coût de la procédure d'urgence            | N/C                                  | N/C                                | N/C                                |
|                  | Procédure simplifiée                      | oui                                  | non                                | non                                |

## RÈGLES DE PRESCRIPTION CONTENTIEUX

|                                                              |                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Règles générales                                             | oui                                                                                  |
| Explication                                                  | 6 ans pour les dettes contractuelles à compter du jour où le droit actionable existe |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire : | déposer une requête auprès du tribunal approprié                                     |



## BELGIQUE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers la BELGIQUE.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Capitale : Bruxelles
- Population des principales villes (banlieue incluse) : Bruxelles (1.850.000)  
Antwerpen (955.000) ; Liège (641.000) ; Gent (423.000) ; Charleroi (405.000)
- Superficie : 30.530 km<sup>2</sup>
- Langue officielle : Néerlandais (5,6 millions), français (3,5 millions) et allemand. ( 50.000)
- Langue(s) des affaires : Français, l'allemand et l'anglais (langue fréquente des affaires chez les Flamands).

#### • ÉCONOMIE

- Economie dépendante du commerce extérieur
- PIB (milliards USD) : 510,59 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : 0,2 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB par habitant (USD) : 45.687 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Endettement de l'Etat (en % du PIB) : 100,3 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)
- Taux de chômage (% de la population active) : 8,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Taux d'inflation (%) : 1,7 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Emploi par secteur (en % de l'emploi total) : Agriculture (1,3), Industrie (23,2), Services (75,5)  
(Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (0,7), Industrie (21,7), Services (77,7) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)
- Importations de biens (millions USD) : 434.847
- Exportations de biens (millions USD) : 446.302
- Importations de services (millions USD) : 90.087
- Exportations de services (millions USD) : 93.530 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Balance commerciale (hors services - millions USD) : -11.717 (Source : Banque Mondiale, 2011)





## • INDICES ÉCONOMIQUES

| Indicateurs de croissance                           | 2009 | 2010 | 2011  | 2012  | 2013 (e) |
|-----------------------------------------------------|------|------|-------|-------|----------|
| PIB<br>(croissance annuelle en %, prix constant)    | -2,8 | 2,4  | 1,8   | -0,2e | -0,2e    |
| Solde des finances publiques<br>(en % du PIB)       | -3,8 | -3,7 | -4,0e | -3,4e | -3,4e    |
| Taux d'inflation (%)                                | -0,0 | 2,3  | 3,4   | 2,6e  | 2,6e     |
| Balance des transactions courantes<br>(en % du PIB) | -1,4 | 1,9  | -1,4e | -0,5e | -0,1     |
| Taux de chômage (%)                                 |      |      | 7,2   | 7,3   | 8,0      |

<http://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/fiche-pays/BELGIQUE/presentation-commerce>

## • PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Allemagne                                  | 17,4% | Pays-Bas                                        | 20,7% |
| France                                     | 15,6% | Allemagne                                       | 14,1% |
| Pays-Bas                                   | 12,5% | France                                          | 10,5% |
| Royaume Uni                                | 7,1%  | Etats-Unis                                      | 6,3%  |
| Etats-Unis                                 | 5,9%  | Royaume-Uni                                     | 5,4%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## • SECTEURS

437,9 Mds USD de produits importés en 2012

|                                                    |      |
|----------------------------------------------------|------|
| Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 6,6% |
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux        | 6,3% |
| Voitures de tourisme et autres véhicules           | 5,8% |
| Médicaments                                        | 5,0% |
| Diamants même travaillés, mais non montés          | 4,3% |
| Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux      | 3,7% |

89,0 Mds USD de services importés en 2011

|                                           |        |
|-------------------------------------------|--------|
| Autres services aux entreprises +         | 31,17% |
| Voyages +                                 | 25,01% |
| Transports +                              | 24,57% |
| Services informatiques et d'information + | 4,11%  |
| Services de communication +               | 3,93%  |
| Redevances et droits de licence +         | 2,95%  |
| Bâtiment et travaux publics +             | 2,86%  |
| Services financiers                       | 2,57%  |

## • DÉFAILLANCES D'ENTREPRISE



Source : COFACE



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalents français

| Désignation acronyme                      | Commentaires                                                                                                      |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| S.A société anonyme/NV                    |                                                                                                                   |
| SPRL /BVBA                                | Société privée à responsabilité limitée Équivalent à SARL                                                         |
| SPRLU                                     | Équivalent à EURL ou SARL à associé unique                                                                        |
| SPRL STARTER                              | Capital à la constitution est de 1 € la société dispose de 5 ans pour le porter augmentations de capital à 18.550 |
| SOCIETE COOPERATIVE                       |                                                                                                                   |
| SNC/ vof<br>SCS / Comm.V<br>SCA / Comm.VA | Société nom collectif<br>Société en commandite simple<br>par actions                                              |
| Société à finalité sociale                | Société à finalité sociale » doivent figurer avec la mention de leur forme juridique                              |

### Publication des comptes sociaux

La Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) est un registre reprenant toutes les données d'identification concernant les entreprises et leurs unités d'établissement. Elle reprend les données du registre national des personnes morales, du registre du Commerce, de la T.V.A., de l'ONSS et est tenue à jour par les organismes compétents qui y introduisent les données.

<http://www.nbb.be/>

### Comportement de paiement

Au premier trimestre 2012, le délai de paiement moyen est de 36 jours pour les paiements entre entreprises et particuliers (B-to-C) ; 54 jours entre entreprises (B-to-B) et 73 jours entre entreprises et pouvoirs publics (B-2toG). Par rapport aux délais prévus (30 jours par défaut, 35 jours en moyenne en B-to-B), plus d'une facture sur trois (36 %) est payée en retard et une sur huit (12 %) après plus de trois mois.

Source article libre Belgique 26 septembre 2012



- **ASPECTS JURIDIQUES**

**Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours)**

Les conditions générales de vente doivent inclure les conditions et modalités de règlement, la clause attributive de juridiction, la réserve de propriété, une clause compromissoire, les intérêts de retard de plein droit sans mise en demeure préalable, la clause d'arbitrage, une clause résolutoire et un délai de contestation.

**Clause attributive de juridiction**

En principe, le défendeur doit être assigné devant le juge de son domicile. Si le client réside, par exemple, à Ostende, il faut lancer la procédure de récupération de créances devant un juge ostendais et les débats devront être tenus en flamand (il faudra faire traduire les pièces en langue française par un traducteur-juré).

C'est la raison pour laquelle il est préférable de prévoir dans les conditions générales de vente une clause précisant clairement que, en cas de litige, seules les juridictions du siège social du créancier seront compétentes.

**Clause de réserve de propriété**

La réserve de propriété peut être opposable aux tiers si une copie conforme est déposée au greffe du tribunal de commerce de l'entreprise.

**Taux d'intérêt contractuel et légal**

Le taux d'intérêt en cas de retard de paiement dans les transactions commerciales est prévu par la loi et est publié au moniteur belge (journal officiel).

La Loi du 02/08/2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, article 5, alinéa 1er (M.B. 07/08/2002) : s'il n'en a été autrement convenu par les parties dans le respect de l'article 7, lorsque le débiteur ne paie pas dans le délai de paiement convenu ou, à défaut, dans le délai de paiement prévu à l'article 4, le créancier a droit, à compter du jour suivant, de plein droit et sans mise en demeure, au paiement d'un intérêt au taux directeur majoré de sept points de pourcentage et arrondi au demi-point de pourcentage supérieur.

Pour le 1er semestre 2013, le taux d'intérêt légal applicable en cas de retard de paiement dans les transactions commerciales s'élève à 8% (Avis publié au Moniteur belge du 18/02/2013).



## **Clause pénale**

Contractuellement; on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement. Un taux de 10 % du montant de la facture paraît admissible avec un minimum de 75 euros.

## **La langue contractuelle**

Langue(s) des affaires : français, l'allemand et l'anglais (langue fréquente des affaires chez les Flamands).

## **Les mentions obligatoires**

Cf. guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bon de commande et bon de livraison.

## **Recouvrement amiable**

Il peut être effectué par par des tiers, avocats et huissiers.

Le procédé le moins onéreux consiste à confier le dossier à un huissier de justice. Pour en trouver un à partir de l'étranger, adressez-vous à un huissier de votre canton, qui prendra contact avec un de ses confrères dans le canton concerné. Le dossier doit contenir les copies du bon de commande, de la facture, des rappels et de la correspondance pertinente. Le huissier envoie sur cette base une lettre comminatoire au client. En général, celle-ci, imprimée sur papier à en-tête, effraie suffisamment le débiteur pour qu'il paie. La lettre ordonne que soit effectué, sur le compte du huissier, le paiement du montant de la facture, des intérêts et des honoraires. En principe, la procédure ne vous coûte donc rien. Néanmoins, si le client ne paie pas, c'est à vous que l'huissier réclamera ses honoraires. Ils sont très modérés : en général, entre 25 et 75 euros.

## **Les sociétés de recouvrement**

Encadrement de ces sociétés par la loi (lois spécifiques les régissant). L'article 8.2 du code de déontologie des sociétés de recouvrement en Belgique. Elle définit les comportements anormaux.

Pour trouver une société de recouvrement : association belge des sociétés de recouvrement de crédit [www.abrbvi.be/fr/](http://www.abrbvi.be/fr/)



### **Les lettres de relance amiables**

A adresser dès le non respect de l'échéance.

Les mentions obligatoires ou recommandées sont les suivantes :

- Date
- Nom et coordonnées client
- Dates des factures
- N° de factures
- Montant TTC
- Date échéance
- Retard (en nombre de jour)
- Intérêts calculés ou pénalités

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure.

Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.

### **• RECOUVREMENT CONTENTIEUX**

#### **La mise en demeure**

La lettre de mise en demeure d'un avocat a un effet interruptif de la prescription.

Le délai, dans lequel le débiteur peut s'acquitter de son obligation avant que les mesures supplémentaires de recouvrement puissent être prises, dépend de :

- la possibilité d'agir en justice pour mettre en œuvre les autres mesures de recouvrement en cas d'absence de réaction du débiteur dans le délai fixé,
- du caractère interruptif de prescription provoqué par cette mise en demeure,
- de la signature de l'avocat du créancier.

#### **Les documents nécessaires pour tout recouvrement judiciaire**

Les documents obligatoires sont la condition générale de vente, les bons de commande et de livraison et les conditions particulières.



## Les juridictions

### Chambres d'enquête commerciale

Elles identifient les entreprises en difficulté grâce à des éléments tenus à jour au greffe du tribunal de commerce : lettres de change ou billets à ordre non payés, cotisations de sécurité sociale et TVA non versées.

|                                      | 1 <sup>ère</sup> instance | 2 <sup>ème</sup> instance           | 3 <sup>ème</sup> instance |
|--------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| Nom                                  | Juge de paix              | Tribunal de commerce                | Cours d'appel             |
| Mode de saisie écrite                |                           |                                     |                           |
| Avocat obligatoire                   | Non                       |                                     |                           |
| Autre intervenant juridique          | Non                       |                                     |                           |
| Saisie directe par le créancier      | Oui                       |                                     |                           |
| Compétence nature civile commerciale |                           |                                     |                           |
| Civile                               | X                         |                                     | X                         |
| Commerciale                          | X                         | X                                   | X                         |
| Mixte                                | X                         |                                     | X                         |
| Compétence territoriale              |                           |                                     |                           |
| Compétence montant de creance        | Inférieur à 1860 €        | Supérieur à 1860 €                  | Supérieur à 1860 €        |
| Qualité juges                        |                           | Juges professionnels et commerçants |                           |

En principe, la langue est déterminée par la situation géographique de la juridiction compétente. Conformément à l'article 42 de la loi, il existe trois régions linguistiques : la région de langue française, la région de langue néerlandaise et la région de langue allemande. Il existe également l'agglomération bruxelloise bilingue (français / néerlandais).

**La procédure**Demander l'exécution provisoire

En demandant l'exécution provisoire dans la citation introductive d'instance, vous pourrez, après obtention du jugement, procéder immédiatement à son exécution, même en cas d'appel ou d'opposition.

L'exécution provisoire est une exception à l'effet suspensif des voies de recours ordinaires, telles que l'opposition ou l'appel.

Attention toutefois, l'exécution provisoire se fait à vos risques et périls : ensuite de l'exercice de la voie de recours, vous pourriez devoir rendre tout ce que vous avez déjà perçu et également indemniser le dommage causé par cette exécution provisoire.

Procéder à la signification

Votre débiteur dispose, dès la signification, d'un mois afin d'interjeter appel ou opposition. Si vous procédez immédiatement à la signification, votre débiteur devra être attentif car le délai d'appel ou d'opposition sera vite écoulé.

Obtenir un jugement d'accord

Vous pouvez demander au juge d'acter l'accord conclu entre vous et votre débiteur. Ce dernier ne pourra ni faire opposition, ni interjeter appel, à moins que l'accord ne soit pas réalisé légalement.

**Les règles de prescription**

La règle générale est de 10 ans. La prescription de l'action judiciaire s'interrompt :

- par une action en justice (p.e. une citation ou une saisie) ; la prescription recommencera à courir à partir de la fin de l'instance judiciaire. En règle, le jugement rendu sera prescrit après 10 ans (sauf nouvelle interruption, par exemple en cas de saisie exécution), même si l'affaire portait sur un droit soumis à une prescription courte,
- par la reconnaissance, expresse ou tacite, de la dette par le débiteur ; la prescription recommencera à courir dès le lendemain de la reconnaissance.

La mise en demeure du débiteur interrompt la prescription.

**• PROCÉDURES COLLECTIVES (LIQUIDATIONS, REDRESSEMENTS JUDICIAIRES...)****La procédure de réorganisation judiciaire**

Celle-ci vise à accorder un sursis à une entreprise en difficulté et préconise la réorganisation par accord amiable sous supervision judiciaire, la réorganisation par accord collectif et la réorganisation par transfert sous autorité de justice. Il est tout à fait possible de combiner ces trois mécanismes.



L'accord amiable est conclu avec au minimum, deux créanciers. Seules les parties y sont liées.

L'accord collectif est un plan de réorganisation approuvé par les créanciers à la majorité et exécuté dans les cinq ans à partir de la réorganisation.

Le transfert de l'entreprise est sous contrôle judiciaire.

## **La faillite**

Le débiteur doit avoir cessé de payer de manière persistante. Le manque de liquidité doit être durable.

## **L'initiative**

Débiteur, Ministère Public, les créanciers.

## **Le jugement déclaratif de faillite**

Désignation par les membres du Tribunal d'un juge-commissaire et de curateur. Le curateur est un mandataire de justice qui agit en tant que représentant des créanciers et du failli. Le curateur rend annuellement un rapport quant à la situation de la faillite. Ce rapport contient entre autres les reçus, les dépenses et l'état des contestations des déclarations de créances.

Ce rapport est déposé et consultable au greffe du Tribunal de Commerce qui a rendu le jugement déclaratif de faillite.

## L'exigibilité des créances

Le jugement déclaratif de faillite entraîne comme conséquence que les créances non échues deviennent immédiatement exigibles. En revanche, les intérêts arrêtent de courir à la date du jugement déclaratif de faillite.

## Les contrats en cours

Si vous avez conclu un contrat avec le débiteur avant la faillite et que le jugement déclaratif de faillite n'y met pas fin, il appartient au curateur de décider s'il en continue l'exécution dans les 15 jours. Si la décision n'est pas prise le contrat sera considéré comme rompu

## La clause de réserve de propriété peut être invoquée.

## **La déclaration et la vérification des créances**

Vous devez faire déclaration de vos créances au plus tard le jour prévu par le jugement déclaratif de faillite.

Information d'une faillite en consultant le moniteur belge ou les journaux régionaux, ou en recevant un courrier de la part du curateur.



## Déclaration signée avec les différents éléments de preuves

Le curateur procède à la vérification des créances en présence du débiteur. Le curateur décide s'il accepte ou conteste les différentes créances et rédige un procès-verbal qui sera déposé au greffe.

Vous serez informé par courrier recommandé en cas de contestation. Vous serez alors convoqué, par un second courrier recommandé, devant le Tribunal de Commerce afin de traiter de la contestation.

## Règlement ultérieur de la faillite

### Procédure sommaire jusqu'à la clôture de la faillite

Au cas où le curateur constate que l'actif est insuffisant pour couvrir les frais présumés de la gestion et de liquidation, le Tribunal de Commerce pourra prononcer la clôture des actes de la faillite.

Le Tribunal peut également d'office en prendre l'initiative, après avoir entendu préalablement le curateur à ce sujet.

La décision de clôture de la faillite entraîne la dissolution de la personne morale et la clôture immédiate de la liquidation.

### Clôture de la faillite par la liquidation

Lors de la phase de la clôture, le curateur procède à la réalisation des actifs. Il va ainsi essayer d'augmenter l'actif en vendant des biens du failli, en recouvrant des créances, etc.

Après la 'réalisation' de l'actif, le curateur en distribuera le produit entre les créanciers du débiteur .

Cela se fera en proportion de leurs demandes ou au marc le franc, et après déduction des coûts et dépenses nécessaires à la gestion de la masse de la faillite, des allocations versées au failli et sa famille et ce qui a été payé aux créanciers privilégiés.

Source [www.legalex.be](http://www.legalex.be)





## CHINE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers la CHINE

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel : Chine
- Capitale : Pékin
- Population des principales villes (banlieue incluse) :  
Shanghai (17.90.000) ; Guangzhou (Canton 15.300.000) ;  
Pékin (13.200.000) ; Shenzhen (9.400.000) ; Wuhan (9.000.000) ; Tianjin (8.200.000)
- Superficie : 9.600.001 km<sup>2</sup>
- Le type de climat : dans le Sud de la Chine le climat est chaud et très humide surtout l'été. Dans le Nord le climat est continental
- Heure locale : ajouter 7 heures pour pékin
- L'heure d'été : aucun changement d'heure en Chine
- Langue officielle : en Chine, la langue nationale est le chinois mandarin. Cependant, il est à noter l'existence de nombreux dialectes différents ainsi que de variantes de ceux-ci.
- Autres langues parlées : il existe plus de cent dialectes. On peut distinguer le mandarin dans le nord du pays et le cantonais dans le sud du pays. La langue officielle coexiste avec les autres langues des régions autonomes (mongol, ouïghour, coréen, tibétain...)
- Langue(s) des affaires : lorsque les interlocuteurs étrangers ne parlent pas le chinois, les échanges commerciaux se font généralement en anglais. Les Chinois parlent moins bien l'anglais qu'il ne le lisent ou l'écrivent.





## • ÉCONOMIE

|                                                      |                                                                    |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Importations de biens<br>(millions USD) :            | 1.818.069 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012) |
| Exportations de biens<br>(millions USD) :            | 2.048.814 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012) |
| Importations de services<br>(millions USD) :         | 281.000 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)   |
| Exportations de services<br>(millions USD) :         | 190.000 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)   |
| Balance commerciale (hors services) (millions USD) : | 242.469 (Source : Banque Mondiale, 2011)                           |
| Commerce extérieur<br>(en % du PIB) :                | 58,7 (Source : Banque Mondiale, 2011)                              |

## • INDICES ÉCONOMIQUES

Les indicateurs économiques de la Chine : Croissance

### Indicateurs de croissance

| Indicateurs de croissance                          | 2009   | 2010   | 2011   | 2012    | 2013 (e) |
|----------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------|----------|
| PIB (milliards USD)                                | 4,00   | 5,00   | 7,00   | 8,00e   | 8,00     |
| PIB (croissance annuelle en %, prix constant)      | 9,2    | 10,4   | 9,3    | 7,7e    | 7,6      |
| PIB par habitant (USD)                             | 3.740  | 4.423  | 5.434  | 6.071e  | 6.569    |
| Solde des finances publiques (en % du PIB)         | -2,6   | -0,9   | -0,2   | -0,9e   | -1,2     |
| Endettement de l'Etat (en % du PIB)                | 17,670 | 33,538 | 28,721 | 26,106e | 22,898   |
| Taux d'inflation (%)                               | -0,7   | 3,3    | 5,4    | 2,7e    | 2,7      |
| Balance des transactions courantes (milliards USD) | 243,26 | 237,62 | 201,72 | 213,70e | 238,50   |
| Balance des transactions courantes (en % du PIB)   | 4,9    | 4,0    | 1,9    | 2,3e    | 2,5      |

Source : FMI - World Economic Outlook Database - dernières données disponibles.

Note : (e) Donnée estimée

| Indicateurs socio-économiques | 2011 | 2012 | 2013 (e) |
|-------------------------------|------|------|----------|
| Taux de chômage (%)           | 4,1  | 4,1  | 4,1      |



### • PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations)                                         | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Etats-Unis                                 | 17,2% | Japon                                                                                   | 9,8%  |
| Hong Kong                                  | 15,8% | Corée du sud                                                                            | 9,3%  |
| Japon                                      | 7,4%  | Chine  | 7,9%  |
| Corée du sud                               | 4,3%  | Etats-Unis                                                                              | 7,4%  |
| Allemagne                                  | 3,4%  | Allemagne                                                                               | 5,1%  |
| <a href="#">Voir plus de pays</a>          | 52,0% | <a href="#">Voir plus de pays</a>                                                       | 60,7% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

### • SECTEURS

#### Principaux produits échangés

| 2.048,8 Mds USD de produits exportés en 2012          |       | 1.818,2 Mds USD de produits importés en 2012          |       |
|-------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------|-------|
| Machines automatiques de traitement de...             | 9,1%  | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux    | 12,1% |
| Appareils d'émission pour la radiotéléphonie, la...   | 4,6%  | Circuits intégrés et micro-assemblages ...            | 10,6% |
| Appareils électriques pour la téléphonie ou la tél... | 3,5%  | Minerais de fer et leurs concentrés, y.c. les...      | 5,3%  |
| Circuits intégrés et micro-assemblages ...            | 2,7%  | Dispositifs à cristaux liquides ne constituant pas... | 3,1%  |
| Dispositifs à cristaux liquides ne constituant pas... | 1,9%  | Voitures de tourisme et autres véhicules...           | 2,5%  |
| <a href="#">Voir plus de produits</a>                 | 78,3% | <a href="#">Voir plus de produits</a>                 | 66,4% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalents français

Les sociétés sont :

| DÉSIGNATION ACRONYME ANGLAIS           | COMMENTAIRES                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sociétés chinoises                     |                                                                                                                                                                     |
| One-person limited liability           | company EURL                                                                                                                                                        |
| wholly state-owned company             | Société d'état                                                                                                                                                      |
| Sociétés à capitaux étrangers          |                                                                                                                                                                     |
| WFOE/ wholly foreign owned entreprises | entreprises à capitaux 100% étranger equivalent à EURL ou SARL                                                                                                      |
| JV / Joint Venture                     | Co-entreprises                                                                                                                                                      |
| EJV/ EQUITY JOINT VENTURE companies    | entreprises à capitaux mixtes, 25% du capital minimum doit être fourni par le partenaire étranger, durée de vie entre 30 et 50 ans                                  |
| CJV/CONTRACT JOINT VENTURE             | Joint venture par contrat, pas d'apport de capital minimum à fournir par l'investisseur étranger, les risques et profits sont définis par contrat entre les parties |

<http://ins-globalconsulting.com/blog/fr/content/gestion-chine-0-2>

### Enregistrement des sociétés

Il existe un registre public des sociétés dont l'accès est payant. Le coût dépend des organismes sociaux.



### Publication des comptes sociaux

Comment trouver des informations financières sur les entreprises chinoises ?

Il est possible de s'adresser à des sources d'informations chinoises ou occidentales. La revue Bases, qui a publié un article dressant l'état des lieux du marché de l'information financière sur les sociétés chinoises, insiste néanmoins sur les difficultés que rencontrent les investisseurs lors de leurs recherches.

En effet, il leur faut notamment surmonter la barrière linguistique, appréhender une autre réalité économique et trouver les bonnes sources d'information. L'identification de l'entreprise ciblée représente ainsi une première difficulté. La traduction de la raison sociale de l'entreprise chinoise est incertaine et il n'est pas rare d'avoir plusieurs raisons sociales pour une même entreprise.

Les services d'information chinois sont accessibles généralement via un abonnement ou sur un mode «pay as you go» («payé à l'usage»).

<http://www.apce.com/cid43232/comment-s-implanter-en-chine.html?pid=94>

### Comportement de paiement

Les problèmes de trésorerie, la concurrence et le difficile accès au financement des PME, principales causes des retards de paiement, ont continué à peser sur la santé des entreprises en 2012.

#### 90% DES ENTREPRISES CHINOISES ONT DESORMAIS RECOURS AUX TRANSACTIONS A CREDIT

Depuis la crise de 2008, la vente à crédit est devenue la principale source de financement des entreprises en Chine. La part des entreprises y ayant recours atteint 90%, elles n'étaient que de 65% en 2007. Ce phénomène s'explique par la nécessité de faire face à la concurrence (53% des entreprises interrogées) et par la hausse de la confiance entre les partenaires commerciaux (23,5%). Moins d'entreprises se voient contraintes de proposer des paiements à crédit à cause de problèmes de trésorerie de leurs clients (17% en 2011, contre 25% en 2010).

Si la vente à crédit se généralise, la durée de crédit consentie recule. Près de 75% des transactions se négocient à 60 jours (et moins), ce qui permet d'atténuer les risques, alors que les transactions à 90 jours (et plus) deviennent plus rares et concernent principalement les contrats ponctuels.



## **Les retards de paiement plus fréquents mais moins longs**

Dans une suite logique au développement des ventes à crédit, les entreprises chinoises sont plus souvent victimes des retards de paiement de la part de leurs acheteurs locaux. Leur part représente désormais 79% contre 67,4% en 2010. A noter toutefois, qu'en 2008, plus de 90% des entreprises étaient concernées par les retards de paiement.

En revanche, les retards de paiement sont moins longs. Seulement 10% d'entre eux excèdent les 90 jours de dépassement de la date limite de paiement. 36,5% des factures sont payées dans les 30 jours suivant l'échéance, chiffre en constante amélioration depuis 2008.

Trois secteurs d'activité fragilisés se distinguent par une évolution déconnectée des tendances générales : la construction, l'acier et le textile font souvent face à des retards de paiement supérieurs à 60 jours. Face à la surcapacité et la surproduction de nouvelles énergies, le secteur de l'industrie solaire est aussi à surveiller. Ce dernier est en plein développement malgré une faible consommation sur le marché intérieur en raison de prix trop élevés et faute de politique de subvention par le gouvernement.

La cause principale de ces retards de paiement reste la situation financière difficile des clients, constatée par 63% des entreprises, sous l'effet conjugué des problèmes de trésorerie, de la concurrence et du manque d'accès au financement externe.

*Site de la Coface*

## **• ASPECTS JURIDIQUES**

### **Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours)**

Clauses prévues par le droit de la RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE :

- noms et domiciles des parties,
- objet du contrat,
- les quantités,
- la qualité,
- prix ou de la rémunération,
- délai, lieu et méthode d'exécution,
- la responsabilité pour rupture de contrat,
- la méthode de résolution des différends.



Il est recommandé d'inclure les clauses suivantes :

- date ou le délai de paiement,
- modalités de paiement,
- tribunal compétent,
- réserve de propriété,
- clause compromissoire,
- arbitrage.

### **Clause attributive de juridiction**

Cette clause reste à définir dans les CGV et le contrat.

Voir ci-dessous pour l'arbitrage.

### **Propriété industrielle**

Le dépôt de marque en Chine doit faire l'objet d'une attention particulière.

[http://www.cgv-expert.fr/devis/depot-marque-chine\\_45.htm](http://www.cgv-expert.fr/devis/depot-marque-chine_45.htm)

La protection d'une marque commerciale est aujourd'hui un enjeu stratégique pour une entreprise qui souhaite vendre à l'international et notamment en Chine. Qu'elle y soit déjà implantée ou qu'elle souhaite s'y implanter dans les années à venir, la protection de la marque auprès de l'OMPI (organisme en charge du dépôt en Chine) est une étape obligatoire. Un avocat en propriété intellectuelle sera mandaté pour monter le dossier, regrouper les pièces administratives nécessaires, déterminer les classes de dépôt et payer les taxes de dépôt obligatoires pour un dépôt en Chine auprès de l'OMPI.

L'OMPI permettra de protéger un nom commercial pendant 10 ans. L'avocat en charge du dossier sera le principal interlocuteur tout au long de la procédure.

### **UN OUTIL EUROPÉEN D'AIDE AUX PME : LE CHINA IPR SME HELPDASK**

Le China IPR SME Helpdesk soutient les PME de l'Union européenne afin qu'elles puissent protéger et faire appliquer leurs droits de propriété intellectuelle (DPI) en Chine, ou en relation avec la Chine, par la mise à disposition d'informations et de services gratuits. Ceux-ci se présentent sous la forme de conseils dépourvus de jargon et confidentiels sur la propriété intellectuelle et les problèmes qui y sont liés, ainsi que des formations, des documentations et des ressources en ligne.

Le projet du China IPR SME Helpdesk est financé par la direction générale « Entreprise et Industrie » de la Commission Européenne dans le cadre du Programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (CIP).

<http://www.china-iprhelpdesk.eu/index.php>



## Clause de réserve de propriété

La réserve de propriété est un principe juridique qui existe également en droit chinois.

L'article 133 du Contract Law of the People's Republic of China prévoit que la propriété du bien est transférée lors de la livraison sauf si la loi ou les parties concernées ne stipulent d'autres mentions.

L'article 134 du Contract Law of the People's Republic of China prévoit que les parties peuvent convenir dans le contrat que le vendeur conserve la propriété des biens vendus si l'acheteur échoue dans le paiement du prix ou l'exécution d'autres obligations. Il n'existe pas de registre dans lequel la réserve de propriété devrait être inscrite. Néanmoins, l'article susmentionné est applicable uniquement lorsque le vendeur et l'acheteur sont établis en Chine.

En effet, la réserve de propriété n'est pas reconnue sous l'angle du droit international privé chinois, ainsi que du droit douanier chinois, lorsque le vendeur se situe dans un autre État. Ainsi, les marchandises, une fois arrivées sur le sol chinois, sont considérées comme importées en Chine et la propriété des biens est automatiquement transférée à l'acheteur ou l'importateur, selon les cas. Il existe toutefois un moyen d'assurer la fonction de la clause de réserve de propriété et ainsi garantir le paiement de la marchandise. La solution réside dans l'intervention d'une troisième partie qui agira comme agent importateur ou agent intermédiaire, domicilié en Chine, et qui sera la "partie chinoise" nécessaire afin d'assurer la validité du pacte de réserve de propriété selon le droit chinois.

L'agent importateur est un professionnel de la distribution et de l'import-export. Il offre, entre autre, la possibilité à l'entreprise exportant en Chine d'entreposer sa marchandise et de s'occuper des formalités douanières.

Pourtant, il conviendra de rédiger un contrat tripartite impliquant le vendeur, l'acheteur et l'agent intermédiaire (agent importateur) dans lequel une réserve de propriété sera prévue en faveur du vendeur. De plus, les parties stipuleront que les marchandises seront entreposées dans le dépôt de l'agent importateur et non directement livrées à l'acheteur.

Ainsi, l'agent importateur ne sera autorisé à libérer la marchandise que sur ordre écrit du vendeur, lorsque celui-ci confirmera la réception du paiement. Afin d'éviter que l'acheteur ne réclame, malgré tout, les marchandises aussitôt la douane chinoise franchie, il est recommandé que les documents de transport et douaniers soient issus au nom de l'agent importateur.

*lise.tissot@eigerlaw.com, avocate*  
*nathan.kaiser@eigerlaw.com, avocat et associé*

**Taux d'intérêt contractuel et légal**

Les taux d'intérêt sont rarement appliqués en Chine pour des raisons culturelles. Néanmoins, quand la créance est contestée et qu'elle fait l'objet d'un litige, des intérêts peuvent être calculés à partir du taux d'emprunt établi par la banque populaire de Chine allant de 30 à 50% (voir The Reply of Supreme People's Court on The Calculation Standard of Late Payment Penalty).

**Frais de relance amiable**

Légalement il est possible d'imputer des coûts pendant la phase du recouvrement amiable mais les débiteurs chinois ne comprendraient pas cette démarche et n'y adhèreraient pas dès lors que leur dette est payée pendant la phase de négociation.

**Clause pénale**

La notion de légalité telle que nous la comprenons en Europe n'est pas applicable en Chine.

La notion de légalité est très floue pour les chinois.

Pour importer légalement à 100% des produits en Chine, il faudrait plusieurs années de procédures, de paperasses, bakchichs. L'interlocuteur chinois est le seul à pouvoir gérer ces aspects.

Il est par exemple fréquent que ce dernier demande d'effectuer une livraison à Hong kong et fasse passer la marchandise par la route en évitant, ou payant, la douane pour qu'elle ferme les yeux ...

<http://www.vendre-en-chine.net/commerce1.html>

**La langue contractuelle**

Langue(s) des affaires : l'anglais, le mandarin

**Les mentions obligatoires**

Cf. guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bon de commande et bon de livraison

**Les modes de règlements**

| Types de règlement | Utilisation                                                                                                  |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chèques            | Les entités légales seules utilisent les chèques, leur usage est strictement réglementé, leur usage est rare |
| Virement bancaire  | Utilisé par les entités légales                                                                              |
| Carte de paiement  | Utilisée par les particuliers                                                                                |
| Espèce             | Utilisée par les particuliers                                                                                |



## • RECOUVREMENT AMIABLE

Quelques recommandations pour le recouvrement amiable :

- Le recouvrement n'existe pas en tant que tel en Chine (prohibition du gouvernement depuis le XIX<sup>e</sup> siècle) mais le recours à des sociétés juridiques ou avocats est possible.
- L'importance de la relance par l'oral (en opposition à l'écrit) est avérée, à condition de cerner le bon interlocuteur.
- Les impayés sont rares en Chine où historiquement la culture tolère mal le non-règlement de dettes.
- Il est impératif de vérifier que la société ait une licence à l'importation.
- Les délais de paiement se situent entre 30 et 60 jours et quelques transactions à 90 jours.
- Les paiements s'effectuent essentiellement par virement ou crédit documentaire.
- Le dollar américain est la principale monnaie de facturation des échanges commerciaux.

### Les lettres de relance amiable

A adresser dès le non-respect de l'échéance.

Il n'y pas de condition de forme mais il est recommandé d'inclure les mentions suivantes :

- Date
- Nom et coordonnées client
- Dates des factures
- N° de factures
- Montant TTC
- Date échéance
- Retard (en nombre de jour)
- Intérêts calculés ou pénalités

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure. Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.

### Les acteurs extérieurs

En Chine, les avocats peuvent accéder directement aux données financières ainsi qu'à d'autres informations utiles sur les débiteurs des autorités industrielles et commerciales. Les données financières comprennent les bilans et comptes de résultat pour chaque année. D'autres informations comprennent les coordonnées de ses actionnaires ou du représentant légal et de leur compte bancaire. Dans la plupart des cas, il est possible de trouver l'information par soi-même, de sorte qu'un détective privé n'est pas nécessaire.

**• RECOUVREMENT CONTENTIEUX****L'arbitrage**

La médiation n'est pas habituellement utilisée pour régler les différends en Chine.

La loi Chinoise reconnaît l'arbitrage comme une méthode de résolution de litiges avec les sociétés étrangères. Les arbitrages avec des étrangers sont maintenant principalement administrés par l'International Economic Commission Chinoise d'Arbitrage Commercial (CIETAC).

Conformément à la Loi sur l'arbitrage de la Chine, la convention d'arbitrage (qui est généralement définie comme l'une des clauses du contrat) doit être faite par écrit et contenir les éléments suivants :

- une indication de l'intention de demander l'arbitrage,
- les questions arbitrales,
- la commission d'arbitrage choisie.

**La mise en demeure**

Pour récupérer une créance, le créancier peut demander à la Cour populaire de base qui est compétente une ordonnance de paiement.

Le débiteur doit, dans les 15 jours suivant la réception de l'ordre de paiement, effacer sa dette ou soumettre à la Cour populaire son désaccord par écrit. Dans le cas où le débiteur n'a pas respecté cette règle, le créancier peut demander l'exécution au tribunal populaire.

Il n'y a pas de règles légales. La mise en demeure doit prévoir :

- coordonnées du client
- dates des factures
- nombre de factures
- taxes
- échéances
- retard (en jour)
- impayés ou pénalités calculées



## Les documents nécessaires pour tout recouvrement judiciaire

Si les parties sont des personnes morales ou d'autres organisations : leurs noms, les adresses et les noms et postes des représentants légaux ou les principaux responsables.

Tout document rédigé dans une langue étrangère doit être traduit en chinois.

La traduction certifiée peut être demandée pour les documents de source étrangère.

## Les juridictions

|                                 | 1 <sup>ÈRE</sup> INSTANCE                                                                                                              | 1 <sup>ÈRE</sup> INSTANCE                                                                          | 2 <sup>ÈME</sup> INSTANCE                                                                          | 2 <sup>ÈME</sup> INSTANCE                                                                          | 3 <sup>ÈME</sup> INSTANCE                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nom                             | Tribunal Populaire primaire                                                                                                            | Tribunal Populaire intermédiaire                                                                   | Tribunal Populaire intermédiaire I                                                                 | Haute Cour                                                                                         | Cour suprême                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Mode de saisie écrite/          | X                                                                                                                                      |                                                                                                    | X                                                                                                  | X                                                                                                  | X                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Avocat obligatoire              | Non                                                                                                                                    | Non                                                                                                | Non                                                                                                | Non                                                                                                | Non                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Saisie directe par le créancier | X                                                                                                                                      | X                                                                                                  | X                                                                                                  | X                                                                                                  | X                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Civil                           | X                                                                                                                                      |                                                                                                    |                                                                                                    |                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Compétence commerciale          | La plupart des cours ont créé une division spécifique pour les litiges commerciaux et économiques.                                     | La plupart des cours ont créé une division spécifique pour les litiges commerciaux et économiques. | La plupart des cours ont créé une division spécifique pour les litiges commerciaux et économiques. | La plupart des cours ont créé une division spécifique pour les litiges commerciaux et économiques. | La plupart des cours ont créé une division spécifique pour les litiges commerciaux et économiques.                                                                                                                                                                |
| Compétences                     |                                                                                                                                        | Les litiges avec les étrangers et dans les cas prévus par la cour suprême.                         | Elles statuent en appel sur des décisions prises par des tribunaux populaires primaires.           | Cours statuent en appel sur des décisions prises par des cours inférieures.                        | La cour suprême est à la fois une cour de 1 <sup>ère</sup> et 2 <sup>ème</sup> instance pour des compétences spécifiées par la loi et comme dernière instance pour les jugements des hautes cours établies localement. Elle donne également un avis sur les lois. |
| Compétence territoriale         | Les tribunaux populaires municipaux :<br>- Tribunal populaire des districts autonomes<br>- Tribunal de districts Municipaux du peuple. | Préfectures de province ou de région autonome de municipalités.                                    | Préfectures de province ou de région autonome de municipalités.                                    | Elles sont présentes selon la même répartition géographique.                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                   |



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### **La procédure**

Une déclaration doit être présentée au tribunal du peuple, avec un nombre de copies correspondant au nombre des accusés.

Dans une procédure ordinaire, la cour doit statuer dans les 6 mois qui peuvent être prolongés de 6 mois avec l'accord du président de la cour.

### **Il existe une procédure simplifiée.**

Le tribunal de 1ère instance peut juger l'affaire immédiatement ou fixer une date pour le procès. La Cour conclut le procès dans les 3 mois à compter de la date de saisie.

Le demandeur peut intenter une action verbalement.

Cette procédure concerne les affaires civiles simples où les faits sont évidents, les relations entre les droits et obligations sont définies et les conflits sont mineurs.

### **L'APPEL**

L'appel doit être fait dans les 15 jours qui suivent la décision auprès du tribunal compétent qui doit statuer dans les 3 mois.

### **LES RÈGLES DE PRESCRIPTION**

La prescription des actions doit être interrompue si une procédure judiciaire est engagée ou si une partie intéressée exige ou accepte de s'acquitter de ses obligations. Le calcul du délai de prescription court à nouveau à partir du moment de l'interruption.

### **Jurisprudence du tribunal populaire suprême sur l'interruption de la prescription :**

La prescription des actions sera suspendue par toute action écrite (courrier message annonce dans les médias) dont le débiteur aura eu connaissance, en cas de force majeure ou d'autres obstacles. Le calcul du délai de prescription doit continuer à partir de la date à laquelle la raison de la suspension de la prescription est éliminée.



## • NOTIFICATION ET EXÉCUTION DES DÉCISIONS DE JUSTICE

### **L'exécution**

Les parties doivent exécuter les jugements civils ou des décisions qui sont devenues juridiquement effectives. Si une partie refuse d'exécuter une décision ou un jugement, l'autre partie peut demander au tribunal populaire son exécution. Dès réception d'une demande d'exécution, un agent d'exécution doit envoyer un avis d'exécution à la personne assujettie à l'exécution, ordonnant à cette personne de l'exécuter dans un délai fixé. Si cette personne n'exécute pas les obligations dans le délai imparti, la procédure doit être appliquée.

### **La notification**

Si l'une des parties était absente lorsque la Cour a rendu sa décision, le jugement est immédiatement exécutoire pour les parties.

### **La saisie immobilière**

Lorsqu'une personne susceptible d'exécution ne parvient pas à s'acquitter de ses obligations juridiques conformément à l'avis d'exécution, le tribunal du peuple doit avoir le pouvoir de sceller, opérer une saisie, geler, vendre aux enchères ou vendre une partie des biens de la personne faisant l'objet de l'exécution, pour couvrir l'obligation qu'il doit exécuter. Ces mesures ne doivent pas priver la personne et ses personnes à charge des nécessités quotidiennes.

### **Les comptes bancaires**

Le tribunal du peuple a la possibilité de faire des demandes directes aux banques, coopératives de crédit et autres unités d'épargne sur les dépôts de la personne et de gel ou de transfert des dépôts. Ces enquêtes, le gel ou le transfert ne doivent pas dépasser la portée des obligations à effectuer par la personne assujettie à l'exécution.

### **La mesure conservatoire pour empêcher le débiteur d'organiser son insolvabilité**

Le tribunal du peuple peut adopter des mesures pour préserver le patrimoine en cas de difficulté d'exécution de la décision et dans le cas où les intérêts des créanciers ne seraient pas préservés ou encore dans le cas où un jugement de conservation est rendu.



- **PROCÉDURES COLLECTIVES (LIQUIDATIONS, REDRESSEMENTS JUDICIAIRES...)**

**La défaillance du débiteur**

- Restructuration, continuation de l'activité
- Règlement, continuation
- Liquidation de la faillite = non continuation

**La continuation de l'activité**

L'administrateur nommé par le tribunal et l'assemblée des créanciers doit prendre en charge l'administration des biens du débiteur et décider de poursuivre ou de suspendre les activités du débiteur.

**En cas de disparition de la société**

En cas de faillite, l'administrateur doit vendre les biens par le biais d'une vente aux enchères (sauf décision contraire de l'assemblée des créanciers), en conformité avec le plan de la vente de la propriété adoptée par l'assemblée des créanciers ou tel que jugé par le tribunal populaire.

**Ordre des créanciers :**

- 1 - créanciers dont les réclamations sont garanties par un bien spécifique du débiteur,
- 2 - salaires et toute autre rémunération due par le débiteur pour le personnel et les travailleurs et leurs familles, conformément aux lois et règlements administratifs,
- 3 - impôts détenus par le débiteur,
- 4 - revendications communes.

Remarque pour un créancier non institutionnel le moyen d'être prioritaire est donc d'avoir une garantie spécifique du débiteur.

Sources : <http://www.atradiuscollections.com/private/countryinfo/china.html>

Gide Loyrette Nouel A.A.R.P.I.





## ESPAGNE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers l'Espagne

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel du pays : Espagne
- Capitale : Madrid
- Population des principales villes (banlieue incluse) :  
Madrid (3.130.000), Barcelone (1.600.000), Valence (800.000), Séville (700.000), Zaragoza (650.000)
- Superficie : 505.600 km<sup>2</sup>
- Langue officielle : Castillan (espagnol)
- Langue(s) des affaires : Espagnol, l'anglais est rare mais en développement.



#### • ÉCONOMIE

##### Les indicateurs économiques

| Indicateurs de croissance                          | 2009      | 2010      | 2011      | 2012       | 2013 (e)  |
|----------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| PIB (milliards USD)                                | 1.459,74  | 1.391,76  | 1.479,56  | 1.352,06e  | 1.387,87  |
| PIB (croissance annuelle en %, prix constant)      | -3,7      | -0,3      | 0,4       | -1,4e      | -1,6      |
| PIB par habitant (USD)                             | 31.782,10 | 30.207,74 | 32.077,07 | 29.288,69e | 30.107,70 |
| Solde des finances publiques (en % du PIB)         | -9,5      | -8,0      | -7,8      | -5,7e      | -4,5      |
| Taux d'inflation (%)                               | -0,2      | 2,0       | 3,1       | 2,4e       | 1,9       |
| Balance des transactions courantes (milliards USD) | -70,40    | -62,31    | -55,36    | -14,50e    | 15,31     |
| Balance des transactions courantes (en % du PIB)   | -4,8      | -4,5      | -3,7      | -1,1e      | 1,1       |

Source : FMI - World Economic Outlook Database

Note : (e) Donnée estimée



## • ECHANGES COMMERCIAUX

### Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|
| France                                     | 16,2% |
| Allemagne                                  | 10,5% |
| Italie                                     | 7,4%  |
| Portugal                                   | 6,9%  |
| Royaume Uni                                | 6,1%  |

Source : Comtrade

### Principaux produits échangés

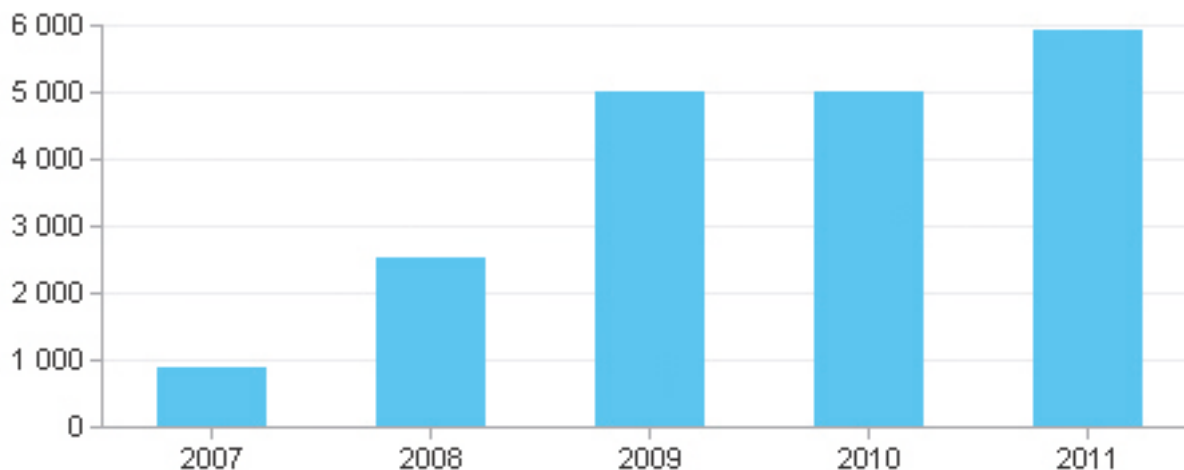
| 285,9 Mds USD de produits exportés en 2012          |      | 325,8 Mds USD de produits importés en 2012          |       |
|-----------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------|-------|
| Voitures de tourisme et autres véhicules...         | 8,8% | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux  | 14,2% |
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...     | 6,0% | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...     | 4,8%  |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...   | 3,6% | Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...   | 4,5%  |
| Médicaments (à l'exclusion des produits du n° 3002) | 3,1% | Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux       | 4,5%  |
| Véhicules automobiles                               | 1,6% | Médicaments (à l'exclusion des produits du n° 3002) | 3,4%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Défaillances d'entreprises



Source : Altares

### Informations sur les sociétés défaillantes :

#### – Registre d'insolvabilité :

En Espagne, le Registro Público Concursal (Registre public d'insolvabilité) a été créé par le décret-loi royal 3/2009 et vient remplacer le Registro Público de Resoluciones Concursales (Registre public des décisions d'insolvabilité) jusqu'ici en vigueur. Le Registro Público Concursal rend public les décisions liées à la procédure de faillite. Il s'agit d'un registre administratif, public et gratuit, mis en place en place depuis 2010.

<https://www.publicidadconcursal.es/>

#### – Procédures collectives :

La faillite est la seule procédure applicable tant au débiteur civil qu'au commerçant, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale.

Lorsque la faillite a été déclarée, la procédure passe par une phase commune où il s'agit de déterminer l'actif du débiteur et la liste des créanciers, dûment classés. Une fois que l'inventaire et la liste des créanciers ont été approuvés, il est possible de choisir entre deux solutions légales :

- soit passer, entre le débiteur et ses créanciers ordinaires, un concordat dont le contenu de base est une remise qui ne peut excéder 50 % et/ou un atermolement qui ne peut excéder 5 ans ;



- soit recourir à la liquidation en donnant la préférence à la vente de l'entreprise ou des unités de production, afin de payer les créances dans l'ordre approuvé avec le montant ainsi obtenu

## - Comment déclarer ses créances ?

La loi prévoit trois catégories de créances : privilégiées, ordinaires et subordonnées. Les créances ordinaires sont celles qui ne sont ni privilégiées ni subordonnées.

Parmi les créances privilégiées, la loi sur la faillite établit une distinction entre créances privilégiées spéciales et générales. Les créanciers avec privilège spécial jouissent d'une préférence d'encaissement sur un bien ou un droit concret, correspondant aux créances avec garantie réelle. Les créanciers avec privilège général jouissent d'une préférence d'encaissement sur tout le patrimoine du débiteur intégré dans la masse active de la faillite, selon l'ordre suivant :

1. Créances salariales
2. Retenues fiscales et de sécurité sociale, dues par le débiteur failli au titre d'une obligation légale
3. Créances dues au titre d'un travail non dépendant et de l'exploitation des droits de la propriété intellectuelle
4. Créances de l'administration des finances publiques et de la sécurité sociale, jusqu'à 50 % de leurs montants respectifs
5. Créances dues au titre d'une responsabilité civile extracontractuelle
6. Et 1/4 de la créance du créancier qui aurait demandé la faillite

Les créances subordonnées ne seront pas encaissées tant que les créances privilégiées et ordinaires n'auront pas été payées. Les créances subordonnées sont : les créances présentées tardivement, les intérêts, les amendes et sanctions et les créances ayant une relation particulière avec le débiteur (dans le cas d'une personne physique, ses parents; dans le cas d'une personne morale, les administrateurs de droit et de fait, les sociétés du groupe, les associés possédant une participation importante dans la société...).

## - Type de formes juridiques des sociétés et équivalents français

Les principales formes juridiques en Espagne (ainsi que leur traduction/forme juridique équivalente) sont les suivantes :

- Sociedad Anonima (SA) : SA
- Sociedad Anonima Laboral (SAL)
- Sociedad Limitada (SL) : Sarl
- Sociedad Limitada Laboral (SLL)
- Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- Sociedad Comanditaria (S.C.) : Société en commandite
- Sociedad Cooperativa : Société coopérative



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### - Obligation de publication des comptes annuels

La Loi des sociétés Anonymes établit que les sociétés doivent présenter au Registre du Commerce dont relève leur siège social, dans le mois suivant leur approbation, leurs comptes annuels ainsi qu'une copie certifiée des résolutions de l'assemblée générale ayant approuvé ces comptes et la proposition de distribution des résultats, des copies des états financiers, du rapport de gestion et du rapport des commissaires aux comptes, si la société est tenue de faire vérifier ses comptes ou si elle s'est soumise à cette vérification à la demande d'actionnaires minoritaires.

Le Registre du Commerce est public et la publicité de la documentation sociale qui lui est présentée s'effectue par la certification des inscriptions effectuées par le Greffe du Registre, ou par une simple note d'information, ou encore par des copies des inscriptions effectuées sur le registre et des documents déposés au registre, le tout conformément aux dispositions du Code de Commerce.

De plus, les sociétés cotées doivent présenter des copies de leurs comptes annuels et du rapport des commissaires aux comptes auprès de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, conformément à la Loi 24/1988.

Les inscriptions officielles et autre documentation détenues par le Registre du Commerce et de la Comisión Nacional del Mercado de Valores sont à la disposition du public.

Source : SpainBusiness

### - Registre du commerce :

<https://www.registradores.org/registroVirtual/init.do>

### Les sources privées :

Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=AU](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=AU)

Coface services

Euler

Dun

### • COMPOURTEMENTS DE PAIEMENT

Comparaison des délais moyens de règlement en Europe au 1<sup>er</sup> trimestre 2013



Source ALTARES



## • ASPECTS JURIDIQUES

**Le contrat doit être assorti de conditions générales de vente**

|                                                      |                                                         |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Conditions générales de vente                        | oui                                                     |
| Conditions de règlement                              | oui                                                     |
| Nombre de jours délais de règlement                  | Contractuel<br>A défaut 60 jours maximum directive 2011 |
| Modalités de règlement                               | Contractuel                                             |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | oui                                                     |
| Réserve de propriété                                 | oui                                                     |
| Clause compromissoire                                | oui                                                     |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | oui                                                     |

## Taux d'intérêt contractuel et légal

Le contrat peut prévoir un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat.

La directive de 2011 sur les retards de paiement transposée depuis mars 2013 prévoit un taux de pénalité de 8% auquel on ajoute le taux de refinancement de la BCE (avril 2014).

## Clause pénale

Contractuellement on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement. On peut prévoir une indemnité / jour ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard. Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire

Frais de relance amiable :

Sur la base de la directive de 2011, les Conditions Générales de Vente ou le contrat, doivent prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable à hauteur de 40 euros.

## La langue contractuelle

Castillan



### Les modes de règlement

**Le virement bancaire « Swift »** reste le moyen le plus utilisé pour les transactions car il constitue un mode de paiement rapide et économique.

**Le billet à ordre** est fréquemment utilisé. Il offre au créancier détenteur la sécurité de l'échange si le débiteur se trouve insolvable.

**Le chèque certifié et le chèque de banque** sont d'usage courant. Il s'agit d'instruments de paiement sûrs, dont il faudra faire la demande expresse auprès d'une banque. Le chèque certifié garantit l'existence de la provision au jour où il est tiré, mais n'offre aucune garantie, en revanche, sur l'existence postérieure de ladite provision ; un incident de paiement est donc susceptible d'arriver si le chèque est remis avec retard à la banque du bénéficiaire.

Le chèque de banque est tiré sur la banque du débiteur qui doit elle-même en constituer la provision. Il s'agit d'un moyen de paiement quasiment aussi sûr que le paiement au comptant.

**Le chèque d'entreprise**, qui inclut un mandat irrévocable est un titre de change barré ou non barré, nominatif ou au porteur, susceptible d'endos et qui ouvre le bénéfice du recours cambiaire au bénéficiaire ou au débiteur détenteur à l'encontre du tireur et des endosseurs. Le chèque est payable à vue. Le risque de perte n'est pas à négliger, en particulier lorsque le chèque est au porteur, ce qui est une pratique courante en Espagne.

**La lettre de change** est également fréquemment utilisée car susceptible d'être assortie d'une garantie en cas de non paiement si elle a été avalisée par un tiers. Par ailleurs, l'acceptation par le débiteur transforme la lettre de change en reconnaissance de dette, c'est une garantie qui est cependant difficile à obtenir car commercialement mal vue. A l'instar d'autres documents commerciaux en Espagne, la traite présente l'inconvénient d'être soumise à des droits d'enregistrements (timbre à apposer dont le tarif varie en fonction du montant et de la durée pour lesquels la lettre de change est émise). Une traite émise en France (donc non timbrée) devra, pour être valable en Espagne, être soumise à cet impôt au moment de sa présentation pour paiement. Il est conseillé aux exportateurs d'émettre directement des traites espagnoles.



## • RECOUVREMENT AMIABLE

| Lettre de relance | Mentions obligatoires ou recommandées |     |
|-------------------|---------------------------------------|-----|
|                   | Date                                  | oui |
|                   | Nom et coordonnées client             | oui |
|                   | Dates des factures                    | oui |
|                   | Numéro des factures                   | oui |
|                   | Montants TTC                          | oui |
|                   | Dates échéances                       | oui |
|                   | Retard (en nombre de jour)            | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités        | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti, il convient d'adresser une mise en demeure.

| Mise en demeure | Mentions obligatoires:                          |     |
|-----------------|-------------------------------------------------|-----|
|                 | Date                                            | oui |
|                 | Nom et coordonnées client                       | oui |
|                 | Dates des factures                              | oui |
|                 | Numéro de factures                              | oui |
|                 | Montant TTC                                     | oui |
|                 | Dates échéances                                 | oui |
|                 | A combien de jours de retard elle a été envoyée | non |
|                 | Intérêts calculés ou pénalités                  | oui |

Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.



- RECOUVREMENT JUDICIAIRE

**Les documents nécessaires en cas de procédure judiciaires**

| DOCUMENTS OBLIGATOIRES        |
|-------------------------------|
| conditions générales de vente |
| bon de commande               |
| bon de livraison              |
| conditions particulières      |

Ils seront accompagnés :

- de tous les échanges avec le débiteur (courriers, e-mail, fax, mise en demeure, accusés réception)
- du mandat à une société de recouvrement si elle intervient pour le compte du lors de la procédure judiciaire

**Procédures spécifiques nationales :****L'injonction de payer ou « procedimiento cambiario »**

Seuls y ont accès les créanciers détenant de leur débiteur une lettre de change, un chèque ou une promesse de paiement. La procédure s'initiera à travers un écrit envoyé au Tribunal de Première Instance du domicile du défendeur, auquel il faudra joindre le titre original que l'on fait valoir. Le tribunal réclamera au débiteur le paiement de la dette dans un délai de dix jours ; et décrètera des mesures préventives correspondant au montant dû par le débiteur plus les intérêts pour retard de paiement, coûts et frais pouvant être générés dans le cas où le paiement n'aurait pas été effectué dans le délai imparti.

Le délai d'opposition du débiteur est de dix jours ; dans ce cas une procédure contradictoire démarrera. S'il n'y a ni opposition, ni paiement de la somme due, le tribunal traitera l'exécution et le secrétaire procèdera à l'engagement des embargos nécessaires, dans le cas où ils n'aient pu être faits auparavant ou aient augmenté. Si la sentence donne raison au créancier et que le débiteur fait appel, celle-ci sera exécutable provisoirement. Si la sentence donne raison au débiteur et que le créancier fait appel, on procèdera, concernant les embargos préventifs qui ont pu être mis en place, selon les dispositions de la loi de « Enjuiciamiento Civil » pour la modification et l'augmentation des mesures de prudence.



## **La procédure d'avertissement ou « procedimiento monitorio »**

Cette procédure s'applique jusqu'aux créances d'un montant de 250.000 €.

La loi établit que pourra recourir à la procédure d'avertissement (« procedimiento monitorio ») toute personne prétendant d'une autre le paiement d'une dette monétaire, expirée et exigible. À partir du moment où la dette remplit bien ces critères et où toute l'information soutenant la dette a été réunie (à savoir : factures, bons de livraison, commandes, etc.), il faudra présenter un écrit devant le Tribunal de Première Instance du domicile du débiteur, accompagné de toute la documentation à disposition. Une fois cet écrit présenté, il devra être évalué par le Secrétaire Judiciaire avant que le tribunal n'émette l'injonction de payer.

C'est également le Secrétaire qui enjoint au débiteur de procéder au paiement de la dette dans un délai de 20 jours, délai pendant lequel le débiteur pourra également s'opposer au paiement total ou partiel au moyen d'un écrit dans lequel il exprimera succinctement les causes de sa position.

Si le débiteur ne paye pas et ne fait pas non plus opposition au paiement, la procédure sera clôturée au moyen d'un décret du Secrétaire Judiciaire, qui sera communiqué au créancier à fin d'exécution. C'est-à-dire que le créancier a en son pouvoir un titre judiciaire exécutoire. Dès lors que l'arrêt d'exécution est émis, la quantité réclamée rapporte des intérêts de retard.

Mais il se peut aussi que le débiteur s'oppose au paiement dans les 20 jours impartis par la loi, auquel cas on considèrera comme close la procédure d'avertissement (« procedimiento monitorio »), en notifiant les parties pour qu'elles agissent comme il convient. Dans le cas où le montant réclamé excède 901 €, on donnera la possibilité au créancier de présenter, dans un délai d'un mois, la demande de jugement ordinaire au même tribunal, la procédure suivant à partir de ce moment.

Dans le cas où le montant est inférieur à 901 €, la procédure se poursuit selon les modalités du procès oral. A cet effet, le Secrétaire Judiciaire clôturera la procédure d'avertissement au moyen d'un Décret, dans lequel il convoquera les parties au procès oral devant le Tribunal.

*Source : Mariscal Abogados, Avocats francophones en Espagne*



## LES DIFFÉRENTES JURIDICTIONS

|                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tribunal Supremo (Tribunal Suprême)                                                       | Organe judiciaire supérieur.                                                                                                                                                                                                              |
| Audiencia nacional (Cour nationale)                                                       | Cour d'appel, Cour pénale supérieure, Cour de contentieux administratifs supérieure (terrorisme, falsification de monnaie et crimes organisés).                                                                                           |
| Tribunales superiores de Justicia (Tribunaux supérieurs de Justice)                       | Cours Suprême régionales                                                                                                                                                                                                                  |
| Audiencias provinciales (Cours départementales)                                           | Sections civiles (tribunal de 1ère instance), pénale (instruction, pénal, mineurs, suivi pénitentiaire) et juges de paix.                                                                                                                 |
| Juzgados de Primera Instancia e Instrucción (Tribunaux de 1ère instance et d'instruction) | « flagrants délits » et État civil.                                                                                                                                                                                                       |
| Juzgados de lo Mercantil (Tribunaux de commerce)                                          | Litiges liés au droit des affaires.                                                                                                                                                                                                       |
| Juzgados de lo Penal (Tribunaux pénaux)                                                   | Affaires où la peine de prison est inférieure à 5 ans et les autres peines inférieures à 10 ans.                                                                                                                                          |
| Juzgados de lo Contencioso-Administrativo (Tribunaux administratifs)                      | Conflits liés à la conduite de l'Administration, autorisent les perquisitions domiciliaires.                                                                                                                                              |
| Juzgados de lo Social (Tribunaux du Travail)                                              | Conflits liés au travail ou à la Sécurité sociale.                                                                                                                                                                                        |
| Juzgados de Vigilancia Penitenciaria (Tribunaux d'Application des Peines de prison)       | Application des peines de prison (sauf pour les mineurs).                                                                                                                                                                                 |
| Juzgados de Menores (Tribunaux des Mineurs)                                               | Délits commis par les mineurs de 14 à 18 ans et, dans certains cas, des majeurs de 18 à 21 ans.                                                                                                                                           |
| Juzgados de Violencia sobre la mujer (Tribunaux contre les violences faites aux femmes)   | En dehors de la fonction qu'indique leur nom, il s'agit de tribunaux des affaires familiales au sens large.                                                                                                                               |
| Juzgados de Paz (Juges de paix)                                                           | Les juges de ces tribunaux ne sont pas des professionnels mais des citoyens majeurs, jouissant de leurs droits civiques et d'un casier judiciaire vierge. Ils traitent des problèmes de « voisinage », de la protection des animaux, etc. |
| Tribunal Constitucional (Tribunal constitutionnel)                                        | Juge du caractère constitutionnel des textes législatifs votés par l'État ou les Régions. Traite tous les conflits de compétences entre l'État et les Communautés Autonomes.                                                              |
| Tribunal de Cuentas (Cour des Comptes)                                                    | Surveillance de l'activité économique et financière de l'État. Chaque Communauté Autonome dispose d'une cour régionale similaire.                                                                                                         |

## Les règles de prescriptions

15 ans - la loi prévoit une période spéciale pour les dettes qui doivent être payées annuellement ou dans un délai moins long qui est alors de 5 ans.





## ETATS-UNIS

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers les Etats-Unis

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel du pays : Etats-Unis
- Capitale : Washington
- Population des principales villes (banlieue incluse) :  
New-York (21.900.000), Los Angeles (18.000.000), Chicago (9.850.000), Washington (8.250.000), San Francisco (7.300.000), Dallas (6.350.000), Philadelphie (6.000.000), Houston (5.800.000), Atlanta (5.700.000)
- Superficie : 9.831.510 km<sup>2</sup>
- Langue officielle : anglais
- Autres langues parlées : l'espagnol, en particulier en Arizona, au Texas et au Nouveau-Mexique.
- D'autres langues, comme les langues amérindiennes (Navajo, Hopi, etc.) mais aussi le chinois, le japonais, l'italien, l'allemand, le polonais, le grec, etc., selon la communauté d'immigrants.
- Langue(s) des affaires : anglais.

#### • ÉCONOMIE

- Monnaie locale : dollar américain (USD)
- Taux de change au 01/12/2013 : 1 USD = 0,7357 EUR, 1 EUR = 1,3593 USD
- Niveau de développement : pays à revenu élevé, membre de l'OCDE, membre du G8, première puissance mondiale, premier exportateur au monde, fort taux d'endettement
- PIB (milliards USD) : 16,00 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : 1,6 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB par habitant (USD) : 52.839 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Endettement de l'Etat (en % du PIB) : 106,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Taux de chômage (% de la population active) : 7,6 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Taux d'inflation (%) : 1,4 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Emploi par secteur (en % de l'emploi total) : Agriculture (1,6), Industrie (16,7), Services (81,2) (Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (1,2), Industrie (20,2), Services (78,6) (Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles)



**• ÉCHANGES COMMERCIAUX**

- Importations de biens (millions USD) : 2.335.375 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de biens (millions USD) : 1.547.283 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Importations de services (millions USD) : 405.878 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de services (millions USD) : 613.796 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Balance commerciale (hors services) (millions USD) : -740.804 (Source : Banque Mondiale, 2012)
- Commerce extérieur (en % du PIB) : 31,7 (Source : Banque Mondiale, 2011)

**Principaux pays partenaires**

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Canada                                     | 18,9% | Chine                                           | 19,0% |
| Mexique                                    | 14,0% | Canada                                          | 14,0% |
| Chine                                      | 7,2%  | Mexique                                         | 12,0% |
| Japon                                      | 4,5%  | Japon                                           | 6,4%  |
| Royaume Uni                                | 3,5%  | Allemagne                                       | 4,7%  |
| <u>Voir plus de pays</u>                   | 51,9% | <u>Voir plus de pays</u>                        | 43,7% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Principaux produits échangés

| 1.545,6 Mds USD de produits exportés en 2012      |       | 2.333,8 Mds USD de produits importés en 2012       |       |
|---------------------------------------------------|-------|----------------------------------------------------|-------|
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...   | 6,6%  | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 13,8% |
| Voitures de tourisme et autres véhicules...       | 3,5%  | Voitures de tourisme et autres véhicules...        | 6,4%  |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules... | 2,7%  | Machines automatiques de traitement de...          | 4,1%  |
| Circuits intégrés et micro-assemblages ...        | 2,2%  | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...    | 4,0%  |
| Or, y.c. l'or platiné, sous formes brutes ou...   | 2,2%  | Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...  | 2,5%  |
| <u>Voir plus de produits</u>                      | 82,7% | <u>Voir plus de produits</u>                       | 69,2% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

## Principaux services échangés

| 220,5 Mds USD de services exportés en 2011 |        | 429,2 Mds USD de services importés en 2011 |        |
|--------------------------------------------|--------|--------------------------------------------|--------|
| Transports +                               | 36,04% | Voyages +                                  | 20,08% |
| Services financiers                        | 33,59% | Transports +                               | 19,91% |
| Services fournis / reçus des...            | 8,67%  | Autres services aux entreprises ... +      | 18,22% |
| Services informatiques et d'information +  | 7,03%  | Services d'assurance +                     | 13,19% |
| Services d'assurance +                     | 7,02%  | Redevances et droits de licence +          | 8,53%  |
| Services de communication +                | 5,84%  | Services fournis / reçus des...            | 8,01%  |
| Bâtiment et travaux publics +              | 1,40%  | Services informatiques et d'information +  | 5,72%  |
| Services culturels et relatifs aux... +    | 0,41%  | Services financiers                        | 3,78%  |
| Voyages +                                  | -%     | Services de communication +                | 1,88%  |
| Autres services aux entreprises ... +      | -%     | Bâtiment et travaux publics +              | 0,56%  |
| Redevances et droits de licence +          | -%     | Services culturels et relatifs aux... +    | 0,13%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

<https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/fiche-pays/etats-unis/presentation-commerce>



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalents français

Il existe 4 formes de formes juridiques des sociétés aux Etats-Unis

| Désignation                     | Commentaires                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sole Proprietorship             | <p>The sole proprietorship est une forme très simple qui peut être intéressante si on démarre une affaire qui n'expose pas à trop de responsabilités et n'engage que de faibles capitaux. L'entrepreneur est une personne physique, qui possède son affaire et en est totalement responsable. Sa responsabilité est illimitée et s'étend à la communauté des biens des époux. Sur le plan fiscal, le travailleur indépendant déclare sur sa feuille d'impôts personnelle toutes pertes ou profits générés par l'affaire. En plus de l'impôt sur le revenu, le travailleur indépendant doit payer 15,3% de charges sociales et 2,9% de «medicare tax». Les salariés ne payent que la moitié de ces taxes, l'autre moitié étant acquittée par l'employeur. La responsabilité est illimitée et, en cas de faillite par exemple, le travailleur indépendant devra lui-même payer toutes les dettes sur ses biens propres.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| General et Limited Partnership  | <p><b>Le General Partnership</b><br/>C'est un contrat oral ou écrit, entre au moins deux personnes ou «partners» qui décident de s'associer pour créer une affaire. La création d'un «general partnership» n'exige aucune formalité juridique. Chaque associé encourt une responsabilité personnelle et illimitée pour les pertes de l'affaire.<br/>C'est un peu similaire à un Sole Proprietorship à la seule différence qu'il faut être au moins 2 personnes. Chaque associé est responsable pour les actes commis par les autres associés. Le concept de «Joint Venture» est similaire à celui du partnership et initialement était utilisé pour la réalisation d'un projet précis d'une durée bien déterminée.<br/>La responsabilité personnelle des associés est engagée.</p> <p><b>Le Limited Partnership</b><br/>Un Limited Partnership est un contrat entre un ou plusieurs «General Partners» et des «Limited Partners». Les «General Partners» s'occupent de la gestion et ont une responsabilité personnelle et illimitée (voir general partnership). Les «Limited partners» sont des investisseurs silencieux. Ils ne sont responsables que dans la limite de leur apport.<br/>Pour créer un Limited Partnership, il est nécessaire d'établir un «Certificate of Limited partnership» qui doit être enregistré auprès du «Secretary of State».<br/>Les droits et obligations de chaque Partner sont spécifiés contractuellement par les partners et ne sont pas prédéfinis par la loi.<br/>Le décès ou retrait d'un General Partner, mais non d'un Limited Partner, entraîne la dissolution de la partnership sauf disposition contraire ou s'il existe un autre General Partner.<br/>Un «Limited partnership» est souvent utilisé dans le financement de projets immobiliers et peut représenter des sommes énormes, être coté sur les marchés financiers.</p> |
| Limited liability company (LLC) | <p>C'est une entité commerciale hybride ayant à la fois certaines caractéristiques d'une corporation et celles d'un partenariat ou d'une entreprise individuelle (selon le nombre de propriétaires de l'entreprise).<br/>Une LLC, bien que ce soit une entité commerciale, est un type d'association sans personnalité morale et n'est pas une corporation.<br/>La caractéristique principale qu'une LLC partage avec une corporation est la responsabilité limitée, et la principale caractéristique qu'elle partage avec le partenariat est qu'elle est affranchie d'impôts sur le revenu.<br/>Cette forme est souvent plus flexible que celle d'une corporation et est bien adaptée pour les entreprises avec un seul propriétaire.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Corporation | <p>C'est celle qui ressemble le plus à notre SA française avec bien sûr des différences notamment sur le plan fiscal.</p> <p>La «C» corporation permet d'avoir :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• n'importe quel nombre d'actionnaires, personnes physiques ou personnes morales (sociétés),</li><li>• des actionnaires peuvent ne pas être de nationalité américaine ni même résidents,</li><li>• on peut n'avoir qu'un seul actionnaire et il n'y a pas de capital minimum,</li><li>• l'entière déduction des salaires et des charges afférentes, des diverses assurances (santé, vie, accident etc.),</li><li>• la déduction de plans de retraite (Keogh),</li><li>• la déduction de versements à des oeuvres charitables.</li></ul> <p>La responsabilité des actionnaires n'est pas engagée au delà du capital versé.</p> <p>Une corporation continue d'exister même après le décès de «shareholder» (actionnaire).</p> |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<http://www.europusa.com/c-corporation>

[http://fr.wikipedia.org/wiki/Limited\\_liability\\_company](http://fr.wikipedia.org/wiki/Limited_liability_company)

### Publication des comptes sociaux

Les États-Unis sont une fédération de cinquante États dont chacun dispose d'un corps législatif propre avec un pouvoir de contrôle sur l'activité des entreprises et sur la fiscalité. C'est la crise de 1929 qui, en montrant les insuffisances des informations présentées par les sociétés, a sensibilisé le gouvernement et la profession comptable à l'intérêt et à l'urgence d'un perfectionnement de la pratique comptable.

La Securities Act en 1933 et la Securities Exchange Act en 1934 amènent une première réponse notamment par la création de la SEC (Securities and Exchange Commission) pour s'assurer que les investisseurs disposent des informations nécessaires à une prise de décision pertinente.

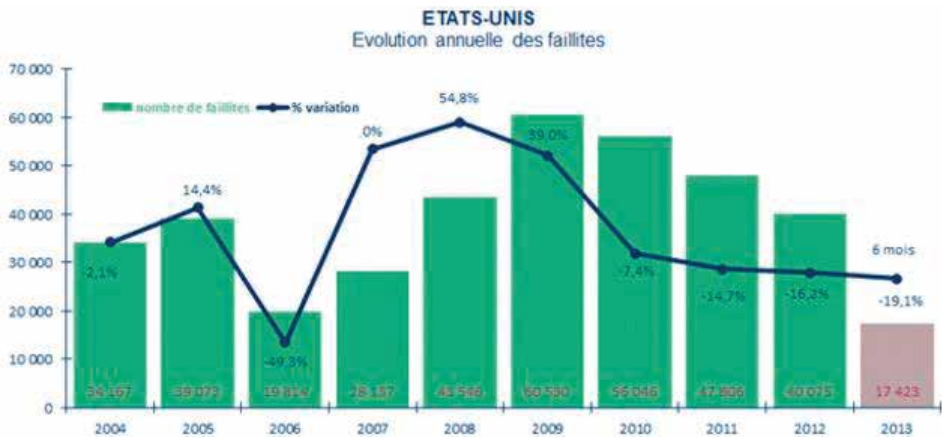
Cependant seule une minorité des entreprises américaines est enregistrée à la SEC et doit donc respecter les obligations de publier annuellement et d'établir ses comptes dans le respect des US-GAAP.

Source : [http://fr.wikipedia.org/wiki/Reporting\\_financier\\_aux\\_%C3%89tats-Unis](http://fr.wikipedia.org/wiki/Reporting_financier_aux_%C3%89tats-Unis)

### L'accès à l'information est généralement gratuit.

Quelques États rendent l'information payante en la mettant à disposition sur un site dédié. Par ailleurs, beaucoup de sociétés (Manta, credit.net, Lexis Nexis) compilent les informations et mettent en place un abonnement payant pour l'accès à leur service. D'autres États fournissent des informations limitées et rendent payantes les informations détaillées. A un niveau plus local, les municipalités, les mairies demandent aux entrepreneurs une licence pour exercer leur activité. De façon générale, les bureaux d'Etat publient les informations gratuitement (bien que certains rendent cette publication payante sur un site dédié). L'accès à la demande d'information se fait par écrit, téléphone ou physiquement (déplacement en personne).

• DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES



<http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Etats-Unis>

Tableau comparatif entre la France et les Etats-Unis sur la procédure collective

|                                | FRANCE                                                                                                                                                                                                                                        | ETATS-UNIS                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Textes                         | Code du Commerce Chapitre 6                                                                                                                                                                                                                   | US Code Title 11                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Tribunal                       | Chambres spécialisées des Tribunaux de Commerce ou de Grande Instance                                                                                                                                                                         | Tribunaux fédéraux spécialisés.                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ouverture                      | Par décision du Tribunal selon les conditions de cessation des paiements (pouvant être initiées par le Tribunal, un créancier ou le débiteur). Le Tribunal décide s'il place l'entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire.       | Soit une démarche volontaire du débiteur qui refuse de régler les dettes soit une faillite forcée demandée par un (des) créancier(s) pour aboutir à une distribution équitable des biens du débiteur. Le créancier choisi s'il se place en redressement (chap 11 et 13) ou en liquidation (chap 7) |
| Cessation des paiements        | Date fixée par le Tribunal qui peut «remonter» 18 mois avant l'ouverture.                                                                                                                                                                     | Date correspondant à l'initiation de la procédure.                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Représentant des créanciers    | Représentant désigné par le Tribunal.                                                                                                                                                                                                         | Trustee élu par l'assemblée des créanciers.                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Administration de l'entreprise | Désignation par le Tribunal d'un administrateur judiciaire avec en général une mission d'assistance du dirigeant.                                                                                                                             | Le débiteur reste en possession de ses actifs dans le chap 11 et n'est remplacé par le Trustee qu'en cas de fraude, incompétence ou en cas d'intérêt spécifique des créanciers.                                                                                                                    |
| Plan de redressement           | Le projet de plan de redressement est élaboré par l'entreprise avec la collaboration de l'administrateur judiciaire qui le présente au Tribunal. Ce dernier décide après avoir recueilli l'avis des divers intervenants sur les propositions. | Le plan de redressement est négocié entre l'entreprise et les différents acteurs (Trustee, comité des créanciers, d'actionnaires,...) puis une fois établi il est soumis au tribunal pour être entriné.                                                                                            |

<http://www.articles.exafi.com/pc/PCFAQ/ProcColl-013.htm>



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

- Continuité de l'activité
- Chapter 11 bankruptcy.  
Dès le dépôt de la pétition, il est délivré une suspension automatique empêchant tout créancier (ou son représentant) de recouvrer une dette antérieure. En revanche les créanciers peuvent tenter de recouvrer la dette post-pétition.
- Liquidation de l'activité
- Chapter 7 bankruptcy.  
Dès le dépôt de la pétition, il est délivré une suspension automatique empêchant tout créancier (ou son représentant) de recouvrer une dette antérieure

### Dépôt de la déclaration

Règles sur les retards - le débiteur fournira, par le biais du tribunal, un rang sur les créanciers. Le tribunal enverra une notification à tous les créanciers mentionnant le rang déterminé, la date de la première réunion des créanciers et une adresse où déposer la demande :

- Administrateurs (nombre et leurs fonctions exactes)
- Créanciers selon le rang déterminé, leurs statuts et les privilèges
- Les créanciers en rapport avec les faillites de l'immobilier
- Les frais de justice et juge, les honoraires du syndic
- Les autorités fiscales
- Les institutions sociales nationales
- Les créanciers chirographaires actionnaires

### • COMPOTEMENTS DE PAIEMENT

En 2013, la moyenne de paiement des sociétés américaines se situe autour de 41 jours. Le secteur des services financiers enregistrent le DSO le plus élevé : 50 jours. En termes de taille ce sont les grandes entreprises qui enregistrent le plus long DSO : 68 jours. De façon générale, le DSO aux Etats-Unis est plutôt stable.



## • ASPECTS JURIDIQUES

### Termes généraux et conditions de vente

Peu de lois fédérales existent sur les termes généraux et les conditions de vente.

Malgré l'internationalisation des échanges commerciaux, les pays de « common law » conservent des concepts de base très différents de ceux utilisés par les pays de tradition civiliste.

### Le droit américain des contrats est un droit :

- qui ignore la théorie générale des obligations, les contrats spéciaux ainsi que la distinction entre les contrats civils et commerciaux,
- fédéral de chaque État des États-Unis. Il y a primauté de la volonté des parties. Les tribunaux qui traitent des affaires commerciales sont composés de juges professionnels. La doctrine et l'avis des professeurs de droit est une référence secondaire devant les tribunaux,
- jurisprudentiel, mais les codifications jouent un rôle important.

### Il existe 2 codifications principales dans le droit des contrats :

- Le Restatement (Second) of Contracts qui est un traité de droit préparé par l'« American Law Institute ». Ce dernier est la source la plus fréquemment citée par les avocats et les juges en matière contractuelle, elle n'est cependant pas force de loi.
- Le "Uniform Commercial Code" préparé par une organisation non-gouvernementale afin de promouvoir l'uniformité des lois entre les États composant les États-Unis.  
Les 50 États l'ont adopté en tant que loi, mais parfois avec des modifications. Ce code couvre la vente de marchandises (Article 2, très connu), et d'autres opérations commerciales : Lettres de credit, Titres négociables, Opérations garanties par des sûretés.

La durée de paiement sur les transactions commerciales est en général de 30 à 60 jours. La durée des termes est une composante essentielle des transactions et elle varie en fonction de ces mêmes transactions.

Il n'y a en général aucune disposition qui permette un retard de paiement sans l'accord écrit du créateur.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

Les conditions au contrat influencent la procédure de recouvrement des créances : les contrats varient d'une transaction à l'autre. Les manquements aux conditions et les erreurs de bonne foi fournissent généralement des détails spécifiques sur la façon dont un défaut peut être traité ou fournir à l'acheteur les actions spécifiques à prévoir dans un certain délai afin de préserver ses droits eu égard du contrat.

Ne pas invoquer ses recours dans les délais équivaut à une renonciation de ses droits mais n'a aucune influence sur la procédure de recouvrement.

### Taux d'intérêt contractuel et légal

Le montant des intérêts et la manière dont il sera calculé est intégré dans les termes du contrat et ce de manière visible par une mise en garde sur les factures. Dans la plupart des cas, un créancier peut exiger des intérêts une fois que l'échéance a été atteinte. Les intérêts calculés doivent cependant restés « raisonnables » et basés sur :

- a) les taux d'intérêt du marché,
- b) le taux mentionné dans le contrat : généralement compris entre 10% et 24%,
- c) l'intérêt légal qui varie d'une juridiction à l'autre. Généralement en l'absence d'intérêt contractuel dans un contrat ou accord, les tribunaux attribuent un taux d'intérêt nominal compris entre 8% et 12% à la partie gagnante.

### Clause pénale

Dans certains pays de Common Law, comme aux Etats-Unis, il est possible d'octroyer des dommages et intérêts qui réparent le préjudice mais également qui sanctionnent la faute. Ce type de dommages est plus connu sous le nom de dommages et intérêts punitifs. Il ne s'agit dès lors plus de réparer le dommage subi mais de priver l'auteur de la faute de tout gain dont il aurait pu bénéficier. Le versement d'une autre somme qui excède la simple réparation du dommage causé est ici exigée à titre de sanction. Le montant de cette somme se veut dissuasif afin de prévenir certains comportements abusifs et déloyaux. La nature du préjudice justifiant l'octroi des dommages et intérêts punitifs est souvent variable et imprécise. Pour caractériser le comportement de l'auteur du délit, on utilise généralement des termes tels que la mauvaise foi, la fraude, la malice, l'oppression, la violence ou encore l'imprudence.

Ces dommages et intérêts dépendent de la loi de chaque Etat (state law) et sont donc appliqués de manière différente au sein même du continent américain.

Les dommages et intérêts punitifs sont généralement accordés par un jury civil quand les dommages et intérêts compensatoires sont considérés comme insuffisants. La sanction sera prononcée et les dommages et intérêts seront attribués une fois que le lien de causalité direct entre le comportement du défendeur et le préjudice subi par le demandeur sera établi. Le préjudice doit être la conséquence prévisible et probable de l'attitude du défendeur.

Source : <http://m2bde.u-paris10.fr/node/2404>



## **Frais de relance amiable**

Le contrat peut prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable.

Le montant est fixé contractuellement.

Les frais de relance peuvent également être déterminés par un juge.

## **La langue contractuelle**

Anglais

## **Les modes de règlement**

La lettre de change et le chèque constituent, aux Etats-Unis, de simples moyens de paiement et ne permettent pas d'agir en recouvrement sur la base du droit cambiaire, comme dans d'autres pays signataires des Conventions de Genève de 1930 et 1931. Ils sont donc peu usités.

Le chèque certifié (certified check), quant à lui est plus sûr puisque la banque, en certifiant le chèque, confirme que le compte est suffisamment provisionné et s'engage donc à procéder à son acquittement.

Le chèque de banque (cashier's check) assure pleine garantie puisqu'un tel chèque, que la banque tire sur elle-même, est un engagement direct de paiement de sa part.

L'usage du virement est fréquent surtout par recours au réseau SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) auquel sont reliées les principales banques américaines. C'est un moyen rapide et peu onéreux pour le traitement des paiements internationaux, surtout à utiliser dès lors qu'un climat de confiance s'est bien instauré entre les cocontractants, car le vendeur est dépendant du bon vouloir de son client pour l'ordonnancement de l'ordre de virement.

Il existe aussi deux autres systèmes de transferts interbancaires très automatisés pour des montants d'importance - le CHIPS (Clearing House Interbank Payments System / système privé géré par des institutions financières) ou le Fedwire Funds Service (système géré par la Federal Reserve) - auxquels les grandes entreprises américaines ont recours.

Incoterms recommandés :

Il est recommandé de choisir FOB ou CAF. Et d'éviter EXW à cause de l'organisation des transports.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### • RECOUVREMENT AMIABLE

Le droit américain est inspiré de la « common law », par héritage anglo-saxon, système fondé sur la doctrine, l'usage et la jurisprudence.

Comme la procédure judiciaire américaine est complexe et coûteuse, notamment par l'assistance d'un avocat, il est toujours recommandé, tant que faire se peut, de négocier et de transiger à l'amiable avec son client, ou encore de solliciter les services d'une agence de recouvrement.

Les parties peuvent aussi recourir à l'arbitrage ou encore à la médiation, par référence au mode alternatif de règlement des litiges (Alternative Dispute Resolution / ADR), méthode moins formaliste et éviter ainsi le coût et la longueur des procédures ordinaires.

Source : Coface

### Les lettres de relance amiable

A adresser dès le non-respect de l'échéance.

|                   |                                                         |     |
|-------------------|---------------------------------------------------------|-----|
| Lettre de relance | Lettre de relance mentions obligatoires ou recommandées |     |
|                   | Date                                                    | oui |
|                   | Nom et coordonnées client                               | oui |
|                   | Date des factures                                       | oui |
|                   | N° de factures                                          | oui |
|                   | Montant TTC                                             | oui |
|                   | Date échéance                                           | oui |
|                   | Retard (en nombre de jour)                              | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités                          | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure qui constituera l'ultime étape avant le recouvrement judiciaire.



## • RECOUVREMENT JUDICIAIRE

Bien qu'il soit légalement possible d'assigner un débiteur dans n'importe quel État, il est judicieux d'engager une procédure judiciaire auprès des tribunaux de l'État où se trouve la société débitrice. Considérant que chaque État dispose de son arsenal législatif et jurisprudentiel, il est ainsi possible que le tribunal refuse l'exécution d'une décision délivrée dans un autre État ce qui obligerait à un «second judgment».

Les procédures judiciaires sont longues et les honoraires des Conseils rendent souvent disproportionné l'engagement d'une action auprès des tribunaux. Dans le cadre des procédures collectives (Chapter 7 et Chapter 11), face aux privilèges de certains créanciers, les paiements perçus au titre des créances échues sont rares. L'organisation judiciaire décline deux types de juridiction, les Cours de justice fédérales (district court, avec au moins une district court dans chaque Etat) et les Cours de justice propres à chaque Etat (circuit court ou county court).

Les Federal Rules of Civil Procedure, promulguées par la Cour Suprême et régulièrement amendées, régissent les différentes étapes de la procédure civile à l'échelon fédéral, tandis que chaque Etat dispose de ses propres règles de procédure civile. La majorité des procès se tiennent devant la cour étatique qui est compétente pour appliquer la loi de l'Etat ainsi que la loi fédérale, aux conflits survenus sur son territoire, concernant des personnes y résidant ou y domiciliées.

Il en va différemment pour les affaires où les Etats sont parties eux-mêmes, pour les affaires qui concernent les litiges mettant en cause l'application de la Constitution et des traités américains, pour les affaires d'un enjeu supérieur à 75.000 USD, opposant des citoyens américains d'Etats différents ou de citoyen américain avec un citoyen étranger ou encore un organisme d'un Etat étranger et, dans certains cas, celles concernant des plaideurs de nationalité autre qu'américaine, et qui relèvent des cours fédérales.

L'originalité de la procédure réside dans la phase de «discovery» qui permet à chaque partie, avant l'audience principale, d'exiger de son adversaire toutes preuves ou témoignages se rapportant au différend, tandis que le juge laisse une grande autonomie aux plaignants et à leurs avocats pour la production des documents ad hoc et pour la conduite du procès en général (procédure de type accusatoire, bien que la pratique confère au juge un rôle de plus en plus important dans le suivi de l'affaire).

C'est une procédure de type accusatoire, où le juge a davantage un rôle d'arbitre, veillant au respect des règles procédurales, bien que la pratique confère à ce dernier un rôle de plus en plus important dans le suivi de l'affaire.

Un amendement aux Civil Procédures Rules, à effet du 1er décembre 2006, autorise la production de document sous forme électronique (e-discovery), tel que les courriels, les communications en temps réel sur ordinateur, les bases de données comptables, les sites Internet, etc.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

La phase de «discovery» peut durer plusieurs mois, voire plusieurs années et engendrer des frais élevés, du fait de l'exigence de chaque adversaire de fournir constamment des preuves pertinentes (sur lesquelles chacun argumente), moyennant divers moyens – tels les interrogatoires, les demandes de communication de pièces, les dépositions de témoins, les rapports de détectives – avant de les soumettre à l'approbation du tribunal, lors de la dernière phase du procès.

Autre particularité de la procédure, une des parties peut demander que l'affaire, de nature civile ou pénale, soit portée devant un «jury» – composé, en principe, de douze jurés souvent peu familiarisés avec le domaine juridique (twelve good men and true...telle était la définition populaire du jury) – qui se prononcera essentiellement sur les faits et sur les preuves produites au cours de l'instance.

C'est le jury qui apprécie, en matière civile, si la demande est justifiée et qui détermine la sanction à imposer au contrevenant ; en matière pénale, le jury décide de la culpabilité de l'inculpé, mais c'est le juge qui inflige la peine.

Enfin, de par leur évolution, les tribunaux américains ont autorisé des créanciers, dans le cadre de procédures collectives complexes, à mettre en jeu la responsabilité de divers professionnels ayant conseillé l'entreprise défaillante, dans la mesure où il a été démontré que ces derniers avaient été négligents dans l'exercice de leur activité.

### **La mise en demeure**

#### **Les règles de prescriptions**

Aux Etats-Unis, les avocats instruisent la cause, définissent les éléments de fait et de droit à soumettre au juge, rassemblent les éléments de preuve et conduisent les auditions des témoins au cours du débat. Le juge a un rôle d'« arbitre » neutre et passif, chargé de veiller au respect des règles visant à assurer l'équilibre entre les parties.

Les Federal Rules of Evidence 2004 régissent l'administration de la preuve devant les tribunaux fédéraux. Si de nombreux Etats se sont inspirés des règles fédérales pour leur propre législation, les règles varient d'un Etat à l'autre en matière de discovery. Les principes de base sont cependant relativement similaires : la procédure tend à rechercher les preuves, circonscrire l'objet du litige (en éliminant les motivations types sur lesquelles la partie adverse n'entend pas se fonder lors du procès), préserver les témoignages et les preuves, et obtenir des témoignages dans un autre Etat.

Les avocats pratiquent fréquemment la « boilerplate discovery » (demande de discovery dont le champ est très large dans la mesure où l'avocat procède par documents-types) qui augmente les frais sans produire de résultats intéressants. La pratique recourt parfois à un arbitrage privé pour la discovery dans les litiges commerciaux, afin de réduire les coûts.

Les documents nécessaires

DOCUMENTS OBLIGATOIRES :

- préparation (questionnaires, demandes de documents),
- enregistrement des dépositions (demandes de documents ou d'interrogatoires complémentaires),
- discovery par des expert witnesses, qui fait l'objet de dispositions spécifiques,
- préparation (questionnaires, demandes de documents),
- dépositions des témoins (orales ou par déclarations écrites).

Les juridictions et leurs compétences

| COUR SUPRÊME (US SUPREME COURT)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Les Cours Suprêmes d'Appel des Etats<br>C'est le plus haut degré de juridiction pour la plupart des affaires non fédérales. Si une affaire concerne un droit protégé par la Constitution américaine, une partie pourra faire appel devant la US Circuit Court of Appeals.                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| COURS D'APPEL INTERMÉDIAIRES (INTERMEDIATE COURTS OF APPEAL)                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| State Intermediate Courts of Appeal<br>Il y a des Cours d'Appel Intermédiaires dans 40 états. Ces cours sont les premières cours d'appel des états dans la plupart des cas. Dans 10 états, la Cour Suprême de l'état est la seule cour d'appel.                                                                                                       | U. S. Circuit Courts of Appeal<br>Il y a 12 de ces cours. Chaque état et District Court américains sont compris dans un de ces 12 circuits. Chaque cour examine les appels des décisions des District Court situés dans son circuit. Les appels de ses décisions se font devant la Cour Suprême américaine.                                                                   | U. S. Court of Appeals for the Federal Circuit<br>Cette cour examine les appels civils portant sur des demandes minimales contre le gouvernement américain ; également les appels en matière de brevet ou dans les affaires de commerce international.      |
| JURIDICTIONS DE PREMIÈRE INSTANCE (TRIAL COURTS)                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |
| State Trial Courts<br>Presque tous les procès concernant des lois civiles ou pénales d'Etat fédéré sont commencés dans une juridiction d'Etat. Les appels contre les décisions rendues par les State Trial Courts vont généralement devant les State Intermediate Court of Appeal. Environ 95% de tous les procès passent par les State Trial Courts. | Federal District Courts<br>Ces cours s'occupent des affaires civiles et pénales relatives à une loi fédérale, à la constitution américaine et des affaires civiles entre citoyens venant d'Etats différents lorsque le montant du litige est supérieur à 75000 dollars. Les appels sont portés devant les Circuit Court of Appeals ou les Court of Appeals du Circuit Fédéral | Special Jurisdiction Courts (juridictions spécialisées)<br>Parmi ces cours on compte la Court of International Trade, la Court of Federal Claims et les Veterans Appeals Courts. Les appels peuvent être formés devant les Cours d'appel du Circuit Fédéral |



# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Les différentes procédures

|                            | oui | non |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------|-----|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Procédure occasionnelle    | X   |     | L'arbitrage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Procédure contradictoire ? |     | X   | L'arbitrage est une forme alternative de résolution des différends, en dehors des cours, dans laquelle les parties d'un différend s'en réfèrent à une ou plusieurs personnes, en acceptant d'être contraintes par leurs décisions. Après avoir entendu les parties, l'arbitre décide d'une sentence. Toutes les sentences d'arbitrage seront faites par écrit. Sauf accord des parties, les arbitres n'ont pas besoin d'inclure une opinion écrite ou des explications à leurs sentences et ils ne le feront pas. |





## ITALIE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers l'Italie.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel : République Italienne
- Capitale : Rome
- Superficie : 301 308 km<sup>2</sup>
- Population : 60 600 000
- Monnaie locale : Euro (EUR)

#### • ÉCONOMIE

- Niveau de développement :  
Pays à revenu élevé, membre de l'OCDE, membre du G8  
Economie très tributaire des importations en matières premières et en énergie ; importante dette publique (plus de 100% du PIB)

- PIB (milliards USD) : 2.076,01 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : -1,5 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- PIB par habitant (USD) : 34.034 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Endettement de l'Etat (en % du PIB) : 130,6 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Taux de chômage (% de la population active) : 12,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Taux d'inflation (%) : 2,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Emploi par secteur (en % de l'emploi total) : Agriculture (3,7), Industrie (28,5), Services (67,8)  
(Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (1,9), Industrie (25,2), Services (72,9) (Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)





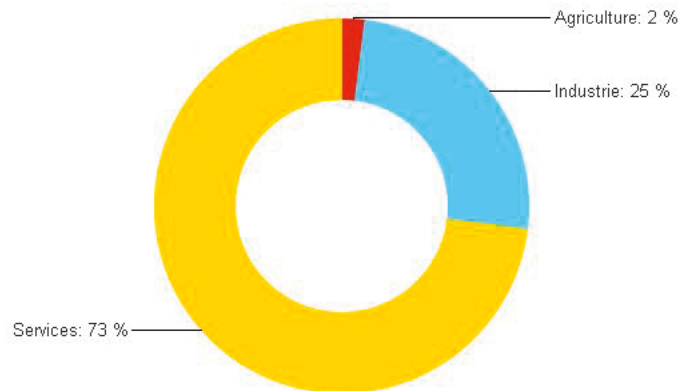
## PRINCIPAUX INDICATEURS ECONOMIQUES

|                              | 2010  | 2011  | 2012(e) | 2013(p) |
|------------------------------|-------|-------|---------|---------|
| <b>Croissance PIB (%)</b>    | 1,7   | 0,4   | -2,4    | -1,7    |
| Inflation (moyenne annuelle) | 1,6   | 2,9   | 3,3     | 2,0     |
| Solde budgétaire / PIB (%)   | -4,5  | -3,8  | -3,0    | -2,9    |
| Solde courant / PIB (%)      | -3,5  | -3,3  | -0,6    | -0,1    |
| Dette publique / PIB (%)     | 118,7 | 120,1 | 127,0   | 130,0   |

(e) Estimations (p) Prévisions

Source : Coface

## Grands secteurs d'activité dans le PIB





# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## • ECHANGES COMMERCIAUX

### Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2011  | Principaux fournisseurs (% des importations) | 2011  |
|--------------------------------------------|-------|----------------------------------------------|-------|
| Allemagne                                  | 13,0% | France                                       | 15,5% |
| France                                     | 11,5% | Chine                                        | 8,3%  |
| Etats-Unis                                 | 6,1%  | Pays-Bas                                     | 7,4%  |
| Suisse                                     | 5,5%  | Espagne                                      | 5,2%  |
| Espagne                                    | 5,2%  |                                              | 4,5%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

### Principaux produits échangés

| 523,3 Mds USD de produits exportés en 2011          |       | 558,8 Mds USD de produits importés en 2011          |       |
|-----------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------|-------|
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...     | 4,2%  | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux  | 10,4% |
| Médicaments (à l'exclusion des produits du n° 3002) | 3,1%  | Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux       | 5,6%  |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...   | 3,0%  | Voitures de tourisme et autres véhicules...         | 5,3%  |
| Voitures de tourisme et autres véhicules...         | 1,8%  | Médicaments (à l'exclusion des produits du n° 3002) | 2,8%  |
| Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc...  | 1,6%  | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux...      | 2,1%  |
| Autres produits                                     | 86,3% | Autres produits                                     | 73,8% |



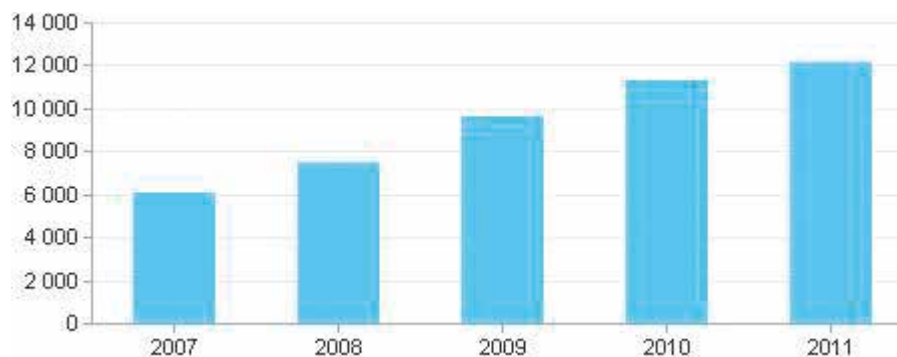
## EVALUATION DU RISQUE

### • NOMBRE D'ENTREPRISES

Nombre d'entreprises : 9 739 718

Nombre d'entreprises actives : 6 506 112

Défaillance d'entreprises



Source : Altarex

### Procédures collectives :

Procédure préventive et volontaire, le concordato preventivo permet la continuité de l'activité. Très utilisée, cette procédure prévoit un arrangement avec l'ensemble des créanciers hors tribunal pour le règlement des dettes. Assimilé à la liquidation, le fallimento est une procédure sans continuité de l'activité et sans beaucoup d'espoir de récupération. Sont soumis aux dispositions de la faillite et du concordat préventif, les entreprises et les entrepreneurs qui ont eu, dans les 3 exercices précédents la demande de faillite, un actif patrimonial global annuel supérieur à 300 000 euros, qui ont réalisé des revenus bruts supérieurs à 200 000 euros et qui ont enregistré des impayés, y compris de créances non échues, pour un montant supérieur à 500 000 euros. La volonté du législateur est d'exclure les petites entités susceptibles d'être soumises au droit de la faillite, en rendant les conditions d'accès à la procédure plus contraignantes. L'état d'insolvabilité (stato d'insolvenza) est le fait déclencheur de la procédure collective. Il se manifeste par l'incapacité du chef d'entreprise à faire face régulièrement à ses propres obligations (celles au moins supérieures à 30 000 euros) et, dans ce cas, la faillite peut être déclarée sur demande du débiteur, d'un ou plusieurs créanciers ou sur requête du Ministère public.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

### • COMPOTEMENTS DE PAIEMENT :

Source Altares

Comportements de paiement des entreprises européennes au 1er trimestre 2013 (exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays).

| TRANCHES DE RETARDS          | Allemagne | Belgique | Espagne | France | Irlande | Italie | Pays-Bas | Portugal | Royaume-Uni | Europe       |
|------------------------------|-----------|----------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|-------------|--------------|
| <b>Palements sans retard</b> | 78,1%     | 45,2%    | 42,3%   | 31,2%  | 25,4%   | 43,2%  | 52,6%    | 17,0%    | 29,5%       | <b>42,4%</b> |
| <b>De 1 à 15 jours</b>       | 15,6%     | 25,0%    | 27,7%   | 36,8%  | 33,7%   | 20,7%  | 27,5%    | 23,3%    | 32,5%       | <b>27,4%</b> |
| <b>De 16 et 30 jours</b>     | 5,2%      | 23,6%    | 16,6%   | 26,4%  | 31,5%   | 20,9%  | 16,1%    | 34,5%    | 28,8%       | <b>21,2%</b> |
| <b>Supérieur à 30 jours</b>  | 1,1%      | 6,2%     | 13,5%   | 5,6%   | 9,4%    | 15,2%  | 3,8%     | 25,2%    | 9,3%        | <b>9,1%</b>  |

### • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES

#### Type de formes juridiques des sociétés et équivalent français

Les principales formes juridiques en Italie sont les suivantes :

- Società Per Azioni (SPA) : SA
- Società a Responsabilità Limitata (SRL) : Sarl
- Società in Accomandita semplice (SAS) : Société en commandite simple
- Società in Accomandita per Azioni (SAPA) : Société en commandite par actions
- Società in Nome Collettivo (SNC) : Société en nom collectif
- Società Cooperativa a Responsabilità Illimitata (Scrill) : Société coopérative
- Società Cooperativa a Responsabilità Limitata (Scri) : Société coopérative à responsabilité limitée
- Consorzi (Consorzi) : Groupement d'intérêt économique
- Ditta Individuale : Affaire personnelle



## • OBLIGATION DE PUBLICATION DES COMPTES ANNUELS

### Types d'entreprises soumises à l'obligation de publier

Six types d'entreprises sont tenus de publier leur bilan : Società Per Azioni (équivalent d'une SA), Società a Responsabilità Limitata (SARL en France), Società in Accomandita per Azioni, Società Cooperativa a Responsabilità Illimitata, Società Cooperativa a Responsabilità Limitata et Consorzi.

### Délai de publication

La loi italienne exige des entreprises italiennes qu'elles déposent leurs comptes dans les 30 jours à compter de l'approbation de l'Assemblée générale des actionnaires. Cela a habituellement lieu dans les 120 jours suivant la date de clôture de l'exercice - mais ce délai peut être prolongé si l'entreprise a une structure complexe.

### Pénalités encourues pour non publication

Des amendes sont prévues en cas de non publication mais les contrôles sont rares.

Source : <http://international.altares.fr/fichepays/italie-098.jsp>

## • REGISTRE DU COMMERCE

<http://www.registroimprese.it/en/web/guest/home>

Les sources privées :

Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=AU](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=AU)

Coface services

Euler

Dun

## • MOYENS DE PAIEMENT

### Virement (« bonifico bancario »)

Les livraisons à des clients italiens s'effectuent généralement sur « open account » avec paiement via Swift. Par rapport aux autres modes de paiement, le transfert présente l'avantage d'être assez rapide. Pour éviter que la banque italienne ne mette quelques jours à effectuer le transfert, il est recommandé de préciser à chaque fois le numéro Swift du compte bancaire.

### Lettre de change ou traite (« tratta »)

Une traite acceptée représente un mode de paiement sûr parce qu'elle comporte un titre exécutable mais les droits de timbres sont assez élevés. Ils s'établissent en principe à 12‰. Pour les traites tirées à l'étranger et mises en circulation en Italie, le droit de timbres est ramené à 6‰ si des droits de timbres ont déjà été payés à l'étranger.

## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

L'« acceptation » fait de la traite un engagement inconditionnel à payer. Cette « acceptation » se concrétise par la signature de la traite par la personne concernée précédée de la mention « accettato » ou « visto ». En raison de son coût assez élevé et de la durée de recouvrement, cette formule n'est toutefois qu'exceptionnellement utilisée.

### Reçu bancaire (« ricevuta bancaria »)

Dans le circuit de paiements italiens, le reçu bancaire est fréquemment utilisé. Il n'est pas un « document commercial » comme la traite ou la promesse et n'est donc pas soumis à des droits de timbres. Du point de vue juridique, cette formule n'offre aucune certitude de paiement (elle est tout au plus une présomption de créance), elle ne peut donc faire l'objet d'un protêt.

### Chèque (« assegno bancario »)

Depuis le 1er octobre 1998, les chèques italiens sont payables également hors Italie. Les délais de présentation d'un chèque varient en fonction du lieu d'émission :

- si le chèque a été délivré en Italie au lieu où il est payable : 8 jours après émission ;
- si le chèque a été délivré en un lieu autre que l'Italie où il est payable : 15 jours après l'émission ;
- si le chèque a été émis hors Italie mais sur le même continent où il est payable : 20 jours après émission ;
- si le chèque a été émis hors Italie et dans un continent autre que celui où il est payable : 60 jours après émission.

Passé ce délai, le chèque ne peut plus faire l'objet d'un protêt.

Un « assegno circolare » est un chèque « certifié ». Dans ce cas, le montant émis demeure bloqué sur le compte le temps que son bénéficiaire le présente à la banque. Un « assegno piazzato » est un chèque bancaire que le banquier tire en liras (euros), ou dans une autre devise, sur sa caisse ou sur celle d'un collègue banquier.

### Compte collectif ou centralisateur pour les exportations (« conto centralizzatore »)

Les entreprises qui réalisent en Italie un chiffre d'affaires suffisant et constant peuvent y ouvrir un compte collectif ou centralisateur regroupant tous les paiements effectués en Italie. Les paiements sont alors rapatriés périodiquement ou dès qu'un certain montant est atteint (via virement bancaire).

*Source : eur-export.com*



## • CONTRAT ET CGV

Le contrat doit être assorti de conditions générales de vente

|                                                      |                                                        |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Conditions générales de vente                        | Oui                                                    |
| Conditions de règlement                              | Oui                                                    |
| Nombre de jours de délais de règlement               | Contractuel - à défaut 60 jours maximum directive 2011 |
| Modalités de règlement                               | Contractuel                                            |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | Oui                                                    |
| Réserve de propriété                                 | Oui                                                    |
| Clause compromissoire                                | Oui                                                    |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | Oui                                                    |

## Taux d'intérêt contractuel et légal

Le contrat peut prévoir d'un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat. La directive de 2011 sur les retards de paiement transposée depuis mars 2013 prévoit un taux de pénalité de 8% auquel on ajoute le taux de refinancement de la BCE (avril 2014 : 0.50 %).

## Clause pénale

Contractuellement on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement. On peut prévoir une indemnité journalière ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard. Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire.

## Frais de relance amiables

Sur la base de la directive de 2011, les CGV ou le contrat doivent prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiables à hauteur de 40 euros.

## La langue contractuelle : Italien

**• RECOUVREMENT AMIABLE****Les lettres de relance amiables**

En Italie, la procédure de recouvrement de créances commence par l'envoi d'une lettre de rappel de paiement au débiteur. La procédure de droit commun consiste à envoyer une lettre de rappel avant d'intenter une action contre le débiteur.

Cette lettre doit spécifier :

- le montant de la dette, les intérêts et les honoraires d'avocats,
- la raison de l'existence de la dette (par exemple, une personne qui n'a pas payé ses factures),
- une mise en demeure de payer dans un délai de 10 à 15 jours qui commence à courir après réception de ladite lettre,
- un avertissement faisant savoir que si la somme n'est pas payée, une action sera ouverte contre le débiteur.

Une lettre de rappel peut être envoyée pour deux raisons :

- elle interrompt la prescription légale,
- elle constitue une preuve du retard du débiteur dans son paiement.

Source : <http://www.village-justice.com/articles/recouvrement-creances-Europe,952.html#bVh0hellXrPmzM50.99>

**• RECOUVREMENT JUDICIAIRE**

A défaut de règlement dans le délai imparti, il convient d'adresser une mise en demeure.

| Mise en demeure | Mentions obligatoires ou recommandées           |     |
|-----------------|-------------------------------------------------|-----|
|                 | Date                                            | oui |
|                 | Nom et coordonnées client                       | oui |
|                 | Dates des factures                              | oui |
|                 | Numéro de factures                              | oui |
|                 | Montant TTC                                     | oui |
|                 | Date échéance                                   | oui |
|                 | A combien de jours de retard elle a été envoyée | non |
|                 | Intérêts calculés ou pénalités                  | oui |
|                 |                                                 |     |

Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.



La procédure d'injonction de payer italienne ou « **Decreto Ingiuntivo** »

Elle possède l'avantage essentiel de pouvoir obtenir dès son introduction l'obtention de mesures conservatoires sur les biens du débiteur.

Le créancier devra néanmoins fournir tous les éléments justifiant sa créance ainsi qu'un pouvoir traduit et apostillé pour les créanciers étrangers et une copie certifiée conforme par le consulat ou par un notaire de ses livres comptables. Ces conditions formelles sont justifiées par la possibilité dont dispose le juge d'ordonner immédiatement l'exécution provisoire avant même que le débiteur soit informé de l'ordonnance rendue à son encontre.

L'ordonnance rendue sera alors signifiée à la partie débitrice qui disposera de 40 jours pour y faire opposition. Cette opposition n'aura pas pour effet de stopper l'exécution provisoire. Elle entraînera néanmoins le renvoi automatique de l'affaire devant les juridictions classiques pour un débat au fond. Le dossier pourra alors mettre plusieurs mois, voire plusieurs années avant d'être définitivement tranché. Mais l'exécution pourra être amorcée dès l'introduction de l'injonction de payer et les intérêts du créancier seront ainsi protégés. Les sommes recouvrées seront toutefois susceptibles d'être restituées si la juridiction décide de ne pas trancher en faveur du demandeur.

Elle permet au créancier de recouvrer la créance dès la mise en œuvre de la demande. Elle devra néanmoins être mise en œuvre avec la certitude que des actifs de votre créancier seront disponibles. Il sera donc nécessaire d'entreprendre une recherche préalable de ceux-ci. La procédure européenne quant à elle reste une bonne solution dans les dossiers où le montant de la créance reste trop faible pour engager des recherches complémentaires et risquer une procédure au fond longue et coûteuse.

*Source : AFDCC*



## • LES DIFFÉRENTES JURIDICTIONS

### Hiérarchie des juridictions

|                    | Juridiction civile                     | Juridiction pénale                  | Juridiction de la jeunesse             | Juridiction de surveillance                    |
|--------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------|
| Premier degré      | Justice de paix                        | Justice de paix                     | Tribunal de la jeunesse                | Juge de surveillance /Tribunal de surveillance |
| Deuxième degré     | Tribunal<br>Cour d'appel               | Tribunal<br>Cour d'appel            | Chambre spécialisée de la cour d'appel | Tribunal de surveillance                       |
| Violation du droit | Cour suprême (ou<br>Cour de cassation) | Cour suprême (ou Cour de cassation) | Cour suprême (ou Cour de cassation)    | Cour suprême (ou Cour de cassation)            |

### Bases de données juridiques

Le site internet du Conseil supérieur de la magistrature donne des détails sur le système judiciaire italien en italien, en anglais et en français : <http://www.csm.it/documenti%20pdf/SistemaGiudiziarioItaliano.pdf>

Il est nécessaire de se faire assister pour engager une procédure judiciaire sur le territoire italien.

Le créancier a aussi la possibilité d'utiliser la clause attributive de compétence et ainsi de faire jouer le droit français s'il l'a prévu dans ses Conditions Générales de Vente.

Depuis le règlement 1215/2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, l'exéquatur a été supprimée.

## • RÈGLES DE PRESCRIPTION

Règles générales : le délai de prescription d'une créance est de 10 ans.

Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire :

la prescription est interrompue lorsqu'une action est engagée (par exemple une demande d'obtention d'ordonnance) ainsi que par tout acte prouvant un retard de paiement du débiteur (par exemple une lettre de rappel).

Source : <http://www.village-justice.com/articles/recouvrement-creances-Europe,952.html#bVh0hellXrPmzM50.99>





## JAPON

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers le Japon.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Superficie : 377'819km<sup>2</sup> (3/5e du territoire français)
- Territoire : divisé en près de 7'000 îles dont 4 principales (Honshu, Hokkaido, Shikoku, Kyushu)
- Relief : Montagneux à 70%
- Point culminant : Le Mont Fuji avec 3'776 mètres
- Régime politique : Monarchie constitutionnelle – démocratie parlementaire
- Capitale : Tokyo
- Monnaie : Yen (ou ¥, code: JPY)
- Langue officielle : Japonais
- Religions : Dominance du shintoïsme et du bouddhisme
- Population : 127 millions d'habitants (en déclin, moins 183 000 personnes en 2009)
- Espérance de vie : La plus longue au monde avec près de 82 années (85,59 ans pour les femmes et 78,73 ans pour les hommes en 2008)
- Taux de natalité : 1,26 enfant par femme en 2005, 1,37 entre 2007 et 2009 et 1,39 en 2010 (l'un des plus bas au monde)
- Taux d'alphabétisation : 99%





## • ECONOMIE

|                                                    |                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Monnaie locale :                                   | Yen japonais (JPY)                                                                                                                                                                                    |
| Taux de change au 07/10/2013 :                     | 1 JPY = 0,0103 USD, 1 USD = 97,4626 JPY<br>1 JPY = 0,0076 EUR, 1 EUR = 132,1690 JPY                                                                                                                   |
| Niveau de développement :                          | Pays à revenu élevé, Membre de l'OCDE, Membre du G8<br>Troisième économie mondiale ; plus grand nombre de dépôts de brevets au monde.<br>Le pays est touché par de nombreuses catastrophes naturelles |
| PIB<br>(milliards USD) :                           | 5.149,90 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                      |
| PIB<br>(croissance annuelle en %, prix constant) : | 1,6 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                           |
| PIB par habitant<br>(USD) :                        | 40.442 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                        |
| Endettement de l'Etat<br>(en % du PIB) :           | 245,4 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                         |
| Taux de chômage<br>(% de la population active) :   | 4,1 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                           |
| Taux d'inflation<br>(%) :                          | 0,1 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                           |
| Emploi par secteur<br>(en % de l'emploi total) :   | Agriculture (3,7), Industrie (25,3), Services (69,7) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                                      |
| Valeur ajoutée<br>(en % du PIB) :                  | Agriculture (1,2), Industrie (27,4), Services (71,5) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                                      |



- ECHANGES COMMERCIAUX

## Les indicateurs économiques du Japon : Croissance

## Indicateurs de croissance

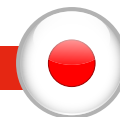
| Indicateurs de croissance                          | 2009    | 2010    | 2011     | 2012     | 2013 (e) |
|----------------------------------------------------|---------|---------|----------|----------|----------|
| PIB (milliards USD)                                | 5,00    | 5,00    | 5,00     | 5,00e    | 5,00     |
| PIB (croissance annuelle en %, prix constant)      | -5,5    | 4,7     | -0,6     | 2,0e     | 2,0      |
| PIB par habitant (USD)                             | 39.321  | 42.917  | 46.102   | 46.707e  | 39.321   |
| Solde des finances publiques (en % du PIB)         | -7,5    | -7,9    | -8,5e    | -9,2e    | -9,2     |
| Endettement de l'Etat (en % du PIB)                | 210,247 | 215,952 | 230,311e | 238,025e | 243,544  |
| Taux d'inflation (%)                               | -1,3    | -0,7    | -0,3     | -0,0e    | 0,0      |
| Balance des transactions courantes (milliards USD) | 146,57  | 204,03  | 119,30   | 58,96e   | 63,49    |
| Balance des transactions courantes (en % du PIB)   | 2,9     | 3,7     | 2,0      | 1,0e     | 1,2      |

Source : FMI - World Economic Outlook Database - dernières données disponibles.

Note : (e) Donnée estimée

| Indicateurs socio-économiques | 2011 | 2012 | 2013 (e) |
|-------------------------------|------|------|----------|
| Taux de chômage (%)           | 4,6  | 4,4  | 4,2      |

Source : FMI - World Economic Outlook Database - dernières données disponibles.



### • PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Chine                                      | 18,1% | Chine                                           | 21,3% |
| Etats-Unis                                 | 17,8% | Etats-Unis                                      | 8,8%  |
| Corée du sud                               | 7,7%  | Australie                                       | 6,4%  |
| Thaïlande                                  | 5,5%  | Arabie saoudite                                 | 6,2%  |
| Hong Kong                                  | 5,1%  | Emirats Arabes Unis                             | 5,0%  |
| <u>Voir plus de pays</u>                   | 45,8% | <u>Voir plus de pays</u>                        | 52,4% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

### • PRINCIPAUX PRODUITS ÉCHANGÉS

| 798,6 Mds USD de produits exportés en 2012          |       | 885,8 Mds USD de produits importés en 2012         |       |
|-----------------------------------------------------|-------|----------------------------------------------------|-------|
| Voitures de tourisme et autres véhicules...         | 12,2% | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 17,3% |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...   | 5,0%  | Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux      | 9,9%  |
| Circuits intégrés et micro-assemblages ...          | 3,8%  | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...    | 3,4%  |
| Paquebots, bateaux de croisières, transbordeurs,... | 2,7%  | Houilles; briquettes, boulets et combustibles...   | 3,3%  |
| Machines et appareils, y.c. les appareils m...      | 1,7%  | Machines automatiques de traitement de...          | 2,3%  |
| <u>Voir plus de produits</u>                        | 74,6% | <u>Voir plus de produits</u>                       | 63,8% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

<https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/fiche-pays/japon/presentation-economie>

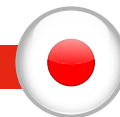


# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalences françaises

| DÉSIGNATION              | COMMENTAIRES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                              |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Gomei Kaisha             | Responsabilité limitée, sociétés de partenaires, code japonais du commerce reconnaît une personne morale mais aucune personne physique ne peut entrer au capital.<br>Nombre de partenaires et d'associés : au moins 1<br>Capital minimum et/ou maximum : pas de capital minimum.<br>Responsabilité des associés : illimitée.                                                                                                                                   |                                                              |
| Goshi Kaisha             | Au moins 1 partenaire à responsabilité illimitée et les autres partenaires à responsabilité limitée, code japonais du commerce reconnaît une personne morale mais aucune personne physique ne peut entrer au capital.                                                                                                                                                                                                                                          |                                                              |
| Godo Kaisha (LLC)        | Basée sur le même principe que la limited liability company des USA, 1 ou plusieurs partenaires, responsabilité limitée Equivalent de la SARL.<br>Nombre de partenaires et d'associés : Au moins 2.<br>2 types de partenaires : les partenaires actifs et passifs.<br>Capital minimum et/ou maximum : Minimum 2 JPY<br>Responsabilité des associés : Illimitée pour les partenaires actifs<br>Limitée au montant apporté au capital pour les associés passifs. | Ces formes de sociétés sont appelées filiales (nihon hôjin). |
| Kabushiki Kaisha         | Société de partenaires, responsabilité limitée mais société gérée par des administrateurs nommés par des actionnaires.<br>Equivalent de la SA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                              |
| Yugen Kaisha             | Même principe que les PME, aujourd'hui n'existent plus mais les anciennes sociétés créées gardent cette structure et la législation qui va avec.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                              |
| Bureau de représentation | Base permettant des actions préparatoires et auxiliaires en vue de lancement au Japon d'activité commerciale d'une société étrangère, pas nécessaire de procéder à d'immatriculation, interdiction de faire des actions commerciales directes.                                                                                                                                                                                                                 |                                                              |
| Succursale               | Peut commencer ses activités commerciales dès l'obtention de locaux, d'un représentant de la succursale et les formalités d'immatriculation finies. Elle peut ouvrir un compte bancaire ou louer des locaux au Japon en son nom propre.                                                                                                                                                                                                                        |                                                              |



## Les fédérations d'entreprises

- Association japonaise des consultants en gestion pour les petites et moyennes entreprises (J-SMECA)
- Informations sur les PME japonaises
- Agence de promotion des petites entreprises dans la région métropolitaine de Tokyo

## Rechercher une entreprise ou un rapport financier

Japan Company Info, Informations sur les entreprises japonaises.

Source : <http://www.champagne-ardenne-export.com/fr/fiches-pays/japon/gerer-une-affaire>

## Publication des comptes sociaux

Le Code de commerce fait obligation à toutes les sociétés de capitaux, cotées ou non, d'établir un rapport annuel (Egyo Hokokusyo) adressé aux actionnaires. Ce rapport, soumis à l'audit des réviseurs légaux, comprend le bilan, le compte de résultat, des notes sur les comptes et la proposition d'affectation du résultat. Cette dernière doit être approuvée par les actionnaires lors de l'assemblée générale. L'établissement d'états financiers consolidés n'est pas nécessaire.

Certaines grandes sociétés cotées publient également un rapport en anglais et en dollars destiné essentiellement aux investisseurs étrangers.

Les sociétés cotées doivent établir chaque année un rapport (Yukashoken Hokokusyo) déposé au ministère des Finances et soumis aux autorités de contrôle de chacune des places boursières sur lesquelles leurs titres sont cotés. Ce rapport est totalement standardisé. Son contenu, sa présentation et sa terminologie sont imposés par le ministère des Finances. Sur de nombreux points, il ressemble au Forme 10 K exigé des sociétés cotées aux États-Unis.

Les sociétés cotées doivent également établir un rapport semestriel qui contient notamment des états financiers individuels relatifs au premier semestre de l'année et établis sur une base simplifiée. Ces comptes doivent être révisés par les auditeurs de l'entreprise.

Toutes les sociétés de capitaux doivent publier chaque année dans un journal d'annonces légales un bilan simplifié. Les entreprises de grande taille (capital-actions 500 millions de yens ou dettes 20 milliards de yens) doivent en plus publier un compte de résultat, simplifié lui aussi.

Source : <http://www.comptabilite-move.com/comptabilite-japonaise/les-obligations-de-revision-et-de-publication/>

**Où trouver les informations les concernant /**

Les sources privées :

Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=AU](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=AU)

Euler

Dun

**• DÉFAILLANCES D'ENTREPRISE****COURBE DES FAILLITES**

<http://www.coface.fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Japon>

**3 procédures existent :**

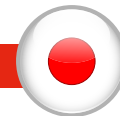
- la procédure de réhabilitation

(Civil Rehabilitation Act - Minji saisei-Ho4) adoptée en décembre 1999 et réformé en 2005 dont l'étude révèle qu'elle se rapproche du Chapter Eleven du droit américain et qui de ce fait montre des points communs avec la procédure de sauvegarde du droit français,

- la procédure de réorganisation (corporate reorganization act - Kaisha Kosei-Ho) instaurée en 2002 s'adresse aux sociétés ayant une dimension importante,

- enfin, la procédure de liquidation (Bankruptcy act - Hasan-Ho) a été adoptée en 2004 et modifiée en 2006).

Source : <http://ir.library.osaka-u.ac.jp/dspace/bitstream/11094/10755/1/oulr059-027.pdf>



### • COMPOTEMENTS DE PAIEMENT

En général, les entreprises japonaises respectent leurs délais de paiement, à moins qu'un litige commercial ou de graves difficultés financières ne surviennent.

### • ASPECTS JURIDIQUES

#### Termes généraux et conditions de vente

Le contrat doit être assorti de conditions générales de vente.

|                                     | oui                                                                                                                                                                                                       | non | commentaire                                                                                            |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Conditions générales de vente       | X                                                                                                                                                                                                         |     |                                                                                                        |
| Conditions de règlement             | X                                                                                                                                                                                                         |     |                                                                                                        |
| Nombre de jours délais de règlement | X                                                                                                                                                                                                         |     | Ceci n'est pas une condition imposée par la loi, mais en pratique le nombre de jours est «obligatoire» |
| Modalités de paiement               | X                                                                                                                                                                                                         |     | Ceci n'est pas une condition imposée par la loi, mais en pratique le nombre de jours est «obligatoire» |
| Cour compétente                     |                                                                                                                                                                                                           | X   |                                                                                                        |
| Réserve de propriété                |                                                                                                                                                                                                           | X   |                                                                                                        |
| Clause compromissoire               |                                                                                                                                                                                                           | X   |                                                                                                        |
| Arbitrage                           |                                                                                                                                                                                                           | X   |                                                                                                        |
| Autres                              | Souvent une clause est rajoutée mentionnant que «tout doute sur l'interprétation ou tout autre sujet n'intervenant pas dans le contrat devra être résolu par une négociation équitable entre les parties» |     |                                                                                                        |



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

Le système juridique japonais est un système de droit écrit, qui repose sur la codification, la jurisprudence n'ayant qu'une fonction complémentaire. Des législations spécifiques ont été élaborées pour des types particuliers de contrats, mais les Codes Civil (Minpô) et Commercial (Shôhô) constituent la source majeure du droit des contrats au Japon. C'est le système de liberté contractuelle qui est posé au Japon, ce qui signifie que les parties sont libres de décider du contenu du contrat et peuvent décider d'écarter certaines dispositions légales (article 91 du Code Civil).

Les contrats japonais s'éloignent en général du modèle américain, et ont plutôt pour finalité de fixer un cadre global. Il s'agit donc généralement d'un accord de principe, qui permet aux contractants de garder une grande flexibilité au regard de la réglementation.

L'exportateur doit être particulièrement vigilant au sujet de la loi applicable au contrat et des méthodes de résolution de conflit. Car le Japon n'a pas signé la Convention de Vienne sur les contrats internationaux. Le système juridique japonais n'est pas facile à comprendre pour un étranger et il est conseillé de choisir le droit international ou un système de règlement par arbitrage.

Les droits et les Cours des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et de la Suisse offrent une justice équitable et sont compréhensibles en anglais. Il y a de bonnes chances qu'ils soient acceptés par un fournisseur japonais.

*<http://www.champagne-ardenne-export.com/fr/fiches-pays/japon/cadre-legal>*

### **La clause de juridiction**

Cadre légal : Articles 7 et 8 de la loi japonaise n°78 du 21 juin 2006 (entrée en vigueur le 1er janvier 2007), révisant entièrement la loi du 21 juin 1898.

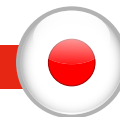
La loi applicable : le droit international privé japonais des contrats instaure le principe de l'autonomie de la volonté des parties pour désigner la loi et le tribunal compétents. En principe, le droit applicable des contrats est donc la loi du pays choisi par les parties. Si l'intention des parties est peu claire ou qu'elles n'ont pas choisi la loi, c'est la loi du lieu ayant le lien le plus fort avec le contrat qui est applicable.

### **Le tribunal compétent en cas de litige**

Si les parties attribuent la compétence aux tribunaux français : la plupart des sociétés françaises rencontrant un problème sont amenées à recommencer l'action contentieuse sur le fond au Japon, car rares sont les sociétés japonaises ayant des actifs en France sur lesquels les sociétés françaises peuvent obtenir la mise en œuvre de voies d'exécution.

Si les parties attribuent la compétence aux tribunaux japonais : cette solution est de loin la meilleure, car la compétence des tribunaux japonais a surtout une fonction dissuasive à l'égard du cocontractant japonais.

*Source : [http://www.clickjapan.org/economie\\_japonaise/affaire/contrats\\_commerciaux.htm](http://www.clickjapan.org/economie_japonaise/affaire/contrats_commerciaux.htm)*



## **Taux d'intérêt contractuel et légal**

Le contrat peut prévoir un taux d'intérêt contractuel en cas de retard . Son taux est fixé librement dans le contrat et selon l'usage observé au Japon.

## **Clause pénale**

Contractuellement, on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement (Attention les pénalités son interdites). On peut prévoir une indemnité journalière ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard. Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire.

## **Frais de relance amiable**

Le contrat peut prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable.  
Le montant est fixé contractuellement.

## **La langue contractuelle**

Japonais, anglais.

## **Les modes de règlement**

Les monnaies de facturation les plus usitées sont par ordre de préférence le yen, le dollar américain et l'euro.  
Le moyen de paiement des importations représentant le meilleur rapport qualité/prix au Japon est le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications). Les autres moyens de paiement conseillés sont le crédit documentaire et la lettre de crédit.

Les garanties bancaires locales sont principalement les cautions bancaires et lettres de stand-by (garantie bancaire pour les opérations de commerce international qui permet d'assurer la bonne exécution des obligations du vendeur).

Il n'existe pas de procédure propre au Japon pour s'assurer contre les risques de défaillance du débiteur, et les procédures classiques tel que le crédit documentaire sont généralement utilisées pour minimiser le risque de défaillance du débiteur.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

Moyens de paiement Utilisation Encaissement documentaire : Courant

Crédit documentaire : Courant

Virement SWIFT : Courant

Chèque : A éviter (délais très longs)

Billet à ordre : A éviter

Lettre de change : A éviter

[http://www.clickjapan.org/economie\\_japonaise/affaire/moyens\\_paiement.htm](http://www.clickjapan.org/economie_japonaise/affaire/moyens_paiement.htm)

### Incoterms recommandés

Il est recommandé de choisir FOB ou CAF, ou plus. Et d'éviter EXW si vous ne voulez pas être engagé dans l'organisation de transports domestiques au Japon, ce qui peut se révéler être une opération complexe.

### • RECOUVREMENT AMIABLE

#### Les lettres de relance amiable

A adresser dès le non-respect de l'échéance.

| Formal reminder                                                     | Legal compulsory mentions |    | Recommended mentions |    |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------|----|----------------------|----|
| Mark the compartment corresponding to the situation in your country | yes                       | no | yes                  | no |
| Date                                                                | X                         |    |                      |    |
| Name and customer address and phone number                          | X                         |    |                      |    |
| Dates of the invoices                                               |                           | X  | X                    |    |
| Number of invoices                                                  |                           | X  | X                    |    |
| Taxes                                                               |                           | X  | X                    |    |
| Due date                                                            |                           | X  | X                    |    |
| Delay (in day)                                                      |                           | X  | X                    |    |
| Overdues or penalties calculated                                    |                           | X  | X                    |    |
| Language to be used                                                 |                           |    |                      |    |
| Local regional language                                             |                           | X  |                      | X  |
| Local national language                                             |                           | X  | X                    |    |



### Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure

| Modalities of outboud calling or visits to the debtor                  |         |    | Comments                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------|---------|----|---------------------------------------------------------------------------------|
| When is it possible to call by phone or to visit the debtor ?          | Anytime |    | Normally, calls are used for reminder or slight delay is serious, visit is used |
| Mark the compartment corresponding to the situation in your country    | yes     | no |                                                                                 |
| Is it possible to join the debtor at work in his office                | X       |    | But rarely used.                                                                |
| Is it possible to join debtor's neboroughs to obtain some informations | X       |    | But rarely used.                                                                |

### Technique de recouvrement

En principe, l'activité de recouvrement de créances ne peut être exercée que par des avocats (bengoshi) afin d'éviter certaines pratiques déshonorantes commises autrefois par des sociétés spécialisées.

Toutefois, la loi du 16 octobre 1998, entrée en vigueur le 1er février 1999, a institué la profession de «servicer» pour favoriser la sécurisation des dettes et pour faciliter le recouvrement de prêts déficitaires (non-performing loans/NPL debts) détenus par des organismes financiers.

Ce sont des sociétés qui, après obtention d'une licence auprès de Ministère de la Justice, peuvent exercer une activité de recouvrement, mais uniquement pour certaines créances spécifiques : crédits bancaires, prêts d'associations désignées, crédit-bail, cartes de crédit,....

La phase amiable est toujours à privilégier pour éviter la longueur et le coût d'une procédure judiciaire et consiste, autant que possible, à faire signer par le débiteur une reconnaissance de dettes notariée, assortie d'une clause d'exécution forcée qui pourra ainsi être mise en jeu, en cas d'inexécution ultérieure, sans recourir au préalable à une décision de justice. Le créancier adressera, en général, une lettre recommandée au débiteur avec accusé de réception (naiyo shomei) dont le contenu en caractères et syllabaires japonais est certifié par le bureau de poste. Cette lettre a pour effet de repousser de six mois la période de prescription légale (qui est de cinq ans pour les créances commerciales).

Durant cette période et sans réaction du débiteur, le créancier pourra engager une action en justice afin de conserver le bénéfice de l'interruption de la prescription.

La procédure simplifiée visant à disposer d'une condamnation en paiement (tokusoku tetsuzuki), s'applique aux créances monétaires non contestées et permet d'obtenir du juge, dans un délai de six mois environ, une ordonnance portant injonction de payer (shiharai meirei).



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

Des frais de justice, sous forme de timbre fiscal, à la charge du requérant, varient selon le montant de la créance. En cas d'opposition par le débiteur dans le délai de deux semaines de la notification, l'action est convertie en procédure ordinaire.

*Source Coface*

### • RECOUVREMENT JUDICIAIRE

La procédure de droit commun est engagée devant le tribunal sommaire (kan-i saibansho) pour les créances inférieures à 1.400.000 yens (JPY) et devant le tribunal de district (chih\_ saibansho) pour les créances supérieures à ce montant. La procédure, pour partie écrite (avec dépôts des conclusions et échange de tout mode de preuves) et pour partie orale (avec l'audition respective des parties et de leurs témoins), peut durer d'un an à trois ans en raison des audiences successives et générer des frais judiciaires élevés ; quant au droit d'accès en justice à acquitter, le montant du timbre fiscal varie également selon le montant de la créance.

Avec le remaniement du code de procédure civile, le 1er janvier 1998, pour faire en sorte de réduire la durée des procès, le nouvel amendement, intervenu le 1er avril 2004, veille notamment à accélérer la communication de la preuve, tant à la partie adverse qu'au juge, lors de la phase d'instruction de l'affaire.

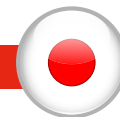
Par ailleurs, il faut souligner que la principale caractéristique du système judiciaire japonais réside dans l'importance accordée à la médiation. Dans le cadre de la médiation civile (minji chôtei) - menée sous les auspices du tribunal - des médiateurs, constitués en comités, habituellement composés d'un juge et de deux assesseurs neutres, tentent d'obtenir, par une concession mutuelle des parties, une transaction sur les différends civils et commerciaux.

En pratique, les plaideurs transigent souvent à ce stade de l'instance, avant que le jugement ne soit prononcé.

En échappant à la longueur et au coût d'une procédure judiciaire, un arrangement intervenant dans ce contexte, une fois homologué par le tribunal, acquiert force exécutoire.

De même, la résolution des litiges peut avoir lieu par recours à l'arbitrage (chusai), formule assez prisée localement et qui n'implique pas un formalisme excessif.

*Source Coface*



## La mise en demeure

### - les règles de prescriptions

|                                                              |                                                                                      |     |  |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|--|
| Règles générales                                             | oui                                                                                  |     |  |
| expliquer :                                                  | 5 ans pour les dettes contractuelles à compter du jour où le droit actionable existe |     |  |
| Exceptions                                                   | oui                                                                                  | non |  |
| expliquer:                                                   |                                                                                      |     |  |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire : | Déposer une requête auprès du tribunal approprié                                     |     |  |

### - les documents nécessaires

|                                                                                                                                                          |                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Documents obligatoires                                                                                                                                   | Documents additionnels non obligatoires mais très souhaitables |
| Mise en demeure<br>Copie du contrat ou de la facture<br>Conditions générales de vente<br>Bon de commande<br>Bon de livraison<br>Conditions particulières | Correspondance concernant le paiement                          |

Ces documents seront nécessaires en cas de procédure judiciaire.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Les juridictions et leurs compétences

|                                                                       | OUI | NON |                                                                                                                                                                   |                                                                                                           |                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Juridictions                                                          |     |     |                                                                                                                                                                   | Pour les affaires professionnelles                                                                        | La compétence territoriale                                                            |
| 1ère instance                                                         | X   |     | Chiho Saibansho (tribunaux de District)<br>Kan'i Saibansho (Tribunal sommaire)                                                                                    | 1 juge pour le Tribunal Sommaire<br>1 à 3 juges pour le tribunal de District (selon la nature du litige). | 50 tribunaux de district et 438 tribunaux sommaires couvrent les différentes régions. |
| 2ème instance                                                         | X   |     | Koto Saibansho (Haute Cour de justice)                                                                                                                            | 3 juges.                                                                                                  | Huit Hautes Cours de Justice couvrent les différentes régions                         |
| Cour Suprême                                                          | X   |     | Saiko Saibansho (Cour Suprême)                                                                                                                                    | 5 à 15 juges selon la nature du litige.                                                                   | 1 cour                                                                                |
| Comment choisir la juridiction compétente ?                           | OUI | NON | Commentaires                                                                                                                                                      |                                                                                                           |                                                                                       |
| Saisie par écrit                                                      | X   |     | Une note est envoyée avant que la saisie n'ait lieu.                                                                                                              |                                                                                                           |                                                                                       |
| La saisie directe juridique peut-elle être initiée par le créancier ? | X   |     | Ceci est possible à la condition que le créancier soit habilité via un jugement, une médiation ou un règlement judiciaire à exercer son droit contre le débiteur. |                                                                                                           |                                                                                       |
| L'avocat est-il obligatoire ?                                         |     | X   |                                                                                                                                                                   |                                                                                                           |                                                                                       |

## Les différentes procédures

|                                       | OUI | NON |                                                                                                                        |  |  |
|---------------------------------------|-----|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| Procédure occasionnelle               | X   |     | La médiation (Chotei)                                                                                                  |  |  |
| Est ce une procédure contradictoire ? |     | X   | La médiation est une procédure qui a pour objectif de résoudre un litige devant le tribunal Sommaire.                  |  |  |
| Durée                                 |     |     | Cela dépend de la nature du litige mais en général la durée est de 3 à 9 mois                                          |  |  |
| Coût                                  |     |     | Cela dépend du montant du litige en jeu. Le coût d'une médiation pour un litige de 1,000,000 yen se monte à 5,000 yen. |  |  |

## • RÈGLES DE PRESCRIPTIONS

| Règles générales                                             | oui                                                                                   |  |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Explication :                                                | 5 ans pour les dettes contractuelles à compter du jour ou le droit applicable existe. |  |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire : | Déposer une requête auprès du tribunal approprié.                                     |  |





## MAROC

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers le Maroc.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Capitale : Rabat
- Population des principales villes (banlieue incluse) : Casablanca (3.975.000), Rabat (1.850.000), Fès (1.080.000), Marrakech (840.000), Agadir (700.000)
- Superficie : 446.550 km<sup>2</sup>
- Langue officielle : Arabe
- Langue(s) des affaires : Le français est employé avec l'arabe pour l'administration.
- Population totale : 32.272.974
- Accroissement naturel : 1,0%
- Population urbaine : 57,0%
- Densité : 72 habitants/km<sup>2</sup>
- Âge moyen : 25ans

#### • ÉCONOMIE

- Monnaie locale : Dirham marocain (MAD)
- Taux de change au 10/10/2013 : 1 MAD = 0,0889 EUR, 1 EUR = 11,2469 MAD
- PIB (milliards USD) : 107,11
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : 4,5
- PIB par habitant (USD) : 3.260 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Endettement de l'Etat (en % du PIB) : 61,2
- Taux de chômage (% de la population active) : 8,7
- Taux d'inflation (%) : 2,5 (Source : FMI - World Economic Outlook Database, 2013)
- Emploi par secteur (en % de l'emploi total) : Agriculture (39,8), Industrie (21,9), Services (38,2) (Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (15,1), Industrie (29,9), Services (55,1) (Source : Banque Mondiale, dernières données disponibles.)
- Exportations de biens (millions USD) : 21.255
- Importation de biens : 44,8 Mds USD
- Importations de services (millions USD) : 6.944
- Exportations de services (millions USD) : 12.979  
(Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Balance commerciale (hors services) (millions USD) : -21.387 (Source : Banque Mondiale, 2011)
- Commerce extérieur (en % du PIB) : 82,6 (Source : Banque Mondiale, 2011)





| Indicateurs de croissance                          | 2009   | 2010   | 2011     | 2012      | 2013 (e) |
|----------------------------------------------------|--------|--------|----------|-----------|----------|
| PIB (milliards USD)                                | 90,91  | 90,77  | 99,21(e) | 96,13(e)  | 104,80   |
| PIB (croissance annuelle en %, prix constant)      | 4,8    | 3,6    | 5,0      | 2,7(e)    | 5,1      |
| PIB par habitant (USD)                             | 2.885  | 2.850  | 3.082    | 2.956(e)  | 3.190    |
| Endettement de l'Etat (en % du PIB)                | 47,959 | 51,298 | 54,385   | 60,454(e) | 61,849   |
| Taux d'inflation (%)                               | 1,0    | 1,0    | 0,9      | 1,3(e)    | 2,3      |
| Balance des transactions courantes (milliards USD) | -4,95  | -3,75  | -8,05    | -9,36(e)  | -7,48    |
| Balance des transactions courantes (en % du PIB)   | -5,4   | -4,1   | -8,1     | -10,0(e)  | -7,2     |

Source : FMI - World Economic Outlook Database - dernières données disponibles.

Note : (e) Donnée estimée

Source : Banque Mondiale - dernières données disponibles.

Le Maroc affiche une balance commerciale structurellement déficitaire, qui ne cesse d'aggraver la chute des réserves de change du royaume. Selon l'Office des changes marocain, la balance des biens et services a dégagé un déficit de 128.915,7 MDH et un taux de couverture des importations par les exportations de 69,8% à fin 2012. Les importations ont augmenté de 6,7% par rapport à 2011 et les exportations de 3,6%.

Les pouvoirs publics essaient de remédier au déficit commercial à travers des plans sectoriels : « Émergence » pour le secteur industriel, « Maroc vert » pour l'agriculture, «Maroc Export Plus» qui vise à tripler le volume des exportations de biens et services au cours des dix prochaines années. Notons que des accords de libre échange ont été conclus avec les États-Unis, la Turquie, ainsi que la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie.



# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## • ÉCHANGES COMMERCIAUX

Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012   | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012   |
|--------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------|--------|
| France                                     | 21,60% | Espagne                                         | 13,20% |
| Espagne                                    | 16,50% | France                                          | 12,40% |
| Brésil                                     | 5,90%  | Chine                                           | 6,60%  |
| Inde                                       | 5,40%  | États-Unis                                      | 6,40%  |
| États-Unis                                 | 4,30%  | Arabie saoudite                                 | 6,30%  |

<http://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche>

## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENTS FRANÇAISES

| Désignation                  | Commentaires                                                                                                 |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| S.A                          | Se sont souvent les sociétés à capital social dépassant les 2.000.000 MAD (MAD Marocain)                     |
| S.A.R.L                      | Petites et moyennes entreprises. Les grandes entreprises optent parfois également pour cette forme juridique |
| S.A.R.L à associé unique     |                                                                                                              |
| Société en commandite simple |                                                                                                              |
| Affaire personnelle          |                                                                                                              |
| SNC                          |                                                                                                              |
| SP                           | Société en participation                                                                                     |

<http://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche>

Les entreprises sont enregistrées au registre du commerce des sociétés dont l'accès est libre.

Il existe également un Registre des Affaires en nom propre.

Source JUDICOM



## Publication des comptes sociaux

On peut obtenir des renseignements sur un client en contactant la plupart des Banques, des sociétés spécialisées tels que Recours SA (avec une participation de Coface) et Acmar (avec une participation de Euler Hermes).

*Source Mission Économique Ambassade de France*

## Comportement de paiement

Les délais de paiement contractuels habituels sont de 60 jours. Les délais réels sont de 6 mois voire plus.

*Source JUDICOM*

## • ASPECTS JURIDIQUES

### Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours)

## • LES MODES DE RÈGLEMENT

|               |                                                                                                                                                                            |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1-Chèque      | Peu utilisé. L'émission du chèque sans provision étant un délit pénal, le risque est minime.                                                                               |
| 2-LCR         | Les effets de commerce souffrent d'un taux de rejet d'environ 1 sur 5 (Source : Mission Economique de Rabat).                                                              |
| 3-Virement    | Très utilisé. L'importance du risque réside dans le fait qu'il n'y a aucune garantie que le virement soit exécuté. Le recouvrement devient donc difficile en cas d'impayé. |
| 4-Prélèvement | Ce procédé est adopté surtout par les sociétés de financement et de crédits                                                                                                |
| 5-Carte       |                                                                                                                                                                            |
| 6-Espèce      | Les règlements en espèce ne peuvent être effectués pour des montants dépassant 10000 MAD                                                                                   |

## Intérêts compensatoires sur retards de paiement

Les taux d'intérêt sont fixés librement dans le contrat avec des plafonds imposés par la Banque du Maroc. Les intérêts sont générés par une mise en demeure si cela est prévu par le contrat de vente.

## Pénalités de retard

Elles sont évaluées par le tribunal dans le cas où le recouvrement se fait par voie judiciaire et les intérêts sont fixés par le juge au taux de 6% à partir de la date de l'impayé quand il s'agit de créances contractuelles et à partir de la date du jugement si la créance est non contractuelle.

**Frais de relance amiable**

Les frais de relance sont rarement prévus lors d'une opération commerciale à la différence des pénalités de retard.

**• RECOUVREMENT AMIABLE****Les lettres de relance amiables**

Les mentions obligatoires ou recommandées sont :

- la date, le nom et les coordonnées du client,
- les dates et numéros de factures,
- le montant TTC,
- la date d'échéance,
- le retard (en nombre de jours) et les intérêts calculés ou pénalités.

**Les sociétés de recouvrement**

Les sociétés de recouvrement interviennent dans le cadre du chapitre II du Dahir des Obligations et des Contrats marocain relatif aux « effets du mandat entre les parties » dans ses articles 890 et suivants.

Le coût des sociétés de recouvrement est défini par la loi.

Généralement les honoraires sont des commissions rapportées aux montants récupérés.

Sauf si le contrat de vente le prévoit, le débiteur est en droit de refuser tout montant supplémentaire au montant initial de la créance.

**• PHASE DE PROCÉDURE JUDICIAIRE****Les documents nécessaires à une mise en demeure :**

- mandat du créancier si intervention d'une société de recouvrement,
- conditions générales de vente,
- bon de commande,
- bon de livraison,
- conditions particulières,
- factures.



### Les juridictions et leurs compétences

| Les juridictions                     | 1ere instance          | 1ere instance                       | 2 eme instance        |
|--------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|-----------------------|
| Nom                                  | Juge de paix           | Tribunal de commerce                | Cours d'appel         |
| Mode de saisie                       |                        |                                     |                       |
| Écrite/orale                         |                        |                                     |                       |
| Avocat obligatoire                   | Non                    |                                     |                       |
| Autre intervenant juridique          | Non                    |                                     |                       |
| Saisie directe par le créancier      | Oui                    |                                     |                       |
| Compétence nature civile commerciale |                        |                                     |                       |
| Civile                               | X                      |                                     | X                     |
| Commerciale                          | X                      | X                                   | X                     |
| Mixte                                | X                      |                                     | X                     |
| Compétence territoriale              |                        |                                     |                       |
| Compétence montant de creance        | Inférieur à 20000 MAD€ | Supérieur à 20000 MAD               | Supérieur à 20000 MAD |
| Qualité juges                        |                        | Juges professionnels et commerçants |                       |

### Injonction de payer

Il existe une procédure d'urgence injonction en paiement. La durée moyenne est de 15 jours et le coût est de 350 MAD. La procédure d'injonction de payer peut être envisagée pour toute créance supérieure à 1000 Dh, due en vertu d'un titre ou d'une promesse. Elle est portée devant le président du tribunal de commerce. Si la requête lui paraît justifiée, il rend une ordonnance faisant droit à la demande et condamnant le débiteur au paiement et aux frais. Dans le cas contraire, il rejette ladite demande par une décision motivée et renvoie le demandeur à saisir la juridiction suivant les formes du droit commun. Généralement, les arrêts à exécution sont facilement accordés.

#### • Saisie des tribunaux

La juridiction compétente est le Tribunal de Commerce pour les montants supérieurs à 20000 MAD pour les actions entre commerçants, ou devant le Tribunal Civil. Dans ce cas la saisie peut être orale.



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

La présence d'un avocat est obligatoire.

La langue à utiliser dans le cadre de la procédure judiciaire est l'arabe. Dans les expertises, le Français est toléré.

Traduction certifiée par traducteur assermenté si les documents de preuve sont établis hors du Maroc.

Pour saisir le tribunal, il y a une Taxe judiciaire de 2,5% du montant demandé ainsi que des frais de notification qui varient en fonction de la distance parcourue pour la notification, pour les montants inférieurs à 20000 MAD.

Les notifications se font en fonction des distances parcourues et sont comprises entre 70 MAD et 250 MAD.

Pour les experts, leurs honoraires varient entre 1000 MAD et 15000 MAD et peuvent être augmentés en fonction de la difficulté de la mission d'expertise.

La procédure devant le tribunal est contradictoire et sa durée moyenne est de 300 jours. Son coût est variable.

### • PROCÉDURE D'URGENCE

Une demande en référé peut être introduite devant le président du tribunal de commerce, en vertu de l'urgence, pour remédier aux difficultés relatives à l'exécution d'un jugement ou d'un titre exécutoire ou pour ordonner une mise sous séquestre, ou toute autre mesure conservatoire, et ce, que le litige soit ou non engagé devant le juge du fond.

Afin de renforcer les chances de réussite du recouvrement et d'empêcher le débiteur d'organiser son insolvabilité, on peut introduire une saisie conservatoire sur les biens meubles et immeubles ou sur le fonds de commerce et/ou une saisie arrêt sur les sommes et effets appartenant au débiteur et détenus par un tiers (le compte bancaire par exemple).

### Les procédures collectives

En cas de continuation de l'activité, les créances vont être réglées sur la base de l'état de redressement et de paiement établi par le juge commissaire chargé du redressement.

Les créanciers prioritaires sont :

- 1- Les créanciers détenteurs d'hypothèque
- 2- Les créances de l'État
- 3- Les créances sociales (les salariés)
- 4- Le reste des créanciers





## MEXIQUE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers le MEXIQUE.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel : Mexique
- Capitale : Mexico, District Fédéral (DF)
- Population des principales villes (banlieue incluse)  
Mexico city (22.900.000), Guadalajara (4.550.000)  
Monterrey (4.075.000), Puebla (1.930.000), Toluca (1.740.000)
- Superficie : 1.964.380 km<sup>2</sup>
- Langue officielle : Espagnol
- Autres langues : de nombreux Mexicains parlent également l'anglais.  
Dans certaines zones rurales, on parle des dialectes indigènes.
- Langue(s) des affaires : Espagnol et anglais



#### • ÉCONOMIE

|                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Monnaie locale :                                   | Peso mexicain (MXN)                                                                                                                                                                                                                               |
| Taux de change au 26/11/2013 :                     | 1 MXN = 0,0769 USD, 1 USD = 13,0085 MXN<br>1 MXN = 0,0568 EUR, 1 EUR = 17,6003 MXN                                                                                                                                                                |
| Niveau de développement :                          | Economie orientée vers l'exportation ; membre de l'OCDE ; marché financier émergent.<br>Revenu par habitant le plus élevé d'Amérique Latine ; pays le plus ouvert au commerce d'Amérique latine, fortement dépendant de la conjoncture américaine |
| PIB<br>(milliards USD) :                           | 1,00 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                      |
| PIB<br>(croissance annuelle en %, prix constant) : | 1,2 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                       |
| PIB par habitant<br>(USD) :                        | 11.224 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                    |
| Endettement de l'Etat<br>(en % du PIB) :           | 44,0 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                      |
| Taux de chômage<br>(% de la population active) :   | 4,8 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                       |
| Taux d'inflation<br>(%) :                          | 3,6 (Source : FMI - World Economic Outlook Database , 2013)                                                                                                                                                                                       |
| Emploi par secteur<br>(en % de l'emploi total) :   | Agriculture (13,1), Industrie (25,5), Services (60,6) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                                                                                 |
| Valeur ajoutée<br>(en % du PIB) :                  | Agriculture (4,1), Industrie (36,4), Services (59,5) (Source : Banque Mondiale , dernières données disponibles.)                                                                                                                                  |



## Risque pays du Mexique : Commerce international

Le Mexique est l'un des pays les plus dépendants du commerce extérieur. Sa part dans le PIB est d'environ 60%. Le Mexique a signé 12 traités de libre-échange couvrant une quarantaine de pays dans le monde. Le pays est membre de l'ALENA - l'accord de libre-échange unifiant les Etats-Unis, le Mexique et le Canada depuis 1994. Le pays a signé un accord de libre-échange avec l'Union Européenne en 2000 et un accord commercial avec le Japon est entré en vigueur en avril 2005.

Les Etats-Unis achètent plus de 80% des exportations mexicaines. Ses principaux partenaires à l'exportation sont l'ALENA et l'Union Européenne. Les marchandises principalement exportées sont les équipements électriques et électroniques, les véhicules, les carburants minéraux, le pétrole et les machines. Ses trois principaux partenaires à l'importation sont l'ALENA, la Chine et le Japon. Il importe principalement des équipements électriques et électroniques, des machines, des véhicules et des produits en plastique.

En 2012, la balance commerciale mexicaine a enregistré un excédent de 163 millions USD, les exportations de produits manufacturés étant particulièrement dynamiques. Il s'agit du premier excédent commercial depuis 15 ans.

| Indicateurs du commerce extérieur                                    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    |
|----------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Importations de biens</b> (millions USD)                          | 318.304 | 241.515 | 310.205 | 361.068 | 380.477 |
| <b>Exportations de biens</b> (millions USD)                          | 291.265 | 229.712 | 298.305 | 349.569 | 370.915 |
| <b>Importations de services</b> (millions USD)                       | 25.001  | 21.402  | 21.856  | 25.120  | 25.180  |
| <b>Exportations de services</b> (millions USD)                       | 18.474  | 15.420  | 15.166  | 15.297  | 16.017  |
| <b>Importations de biens et services</b> (croissance annuelle en %)  | 2,7     | -18,5   | 19,7    | 7,1     | 4,1     |
| <b>Exportations des biens et services</b> (croissance annuelle en %) | 0,6     | -13,6   | 21,7    | 7,6     | 4,6     |
| <b>Importations de biens et services</b> (en % du PIB)               | 30,3    | 29,1    | 31,5    | 32,8    | 34,0    |
| <b>Exportations des biens et services</b> (en % du PIB)              | 28,1    | 27,6    | 30,3    | 31,6    | 32,9    |
| <b>Balance commerciale (hors services)</b> (millions USD)            | -17.615 | -4.926  | -2.884  | -1.171  | 350     |
| <b>Balance commerciale (services inclus)</b> (millions USD)          | -24.016 | -       | -       | -       | -       |
| <b>Commerce extérieur</b> (en % du PIB)                              | 58,4    | 56,7    | 61,9    | 64,4    | 66,9    |
| <b>Importations de biens et services</b> (en % du PIB)               | 30,3    | 29,1    | 31,5    | 32,8    | 34,0    |
| <b>Exportations des biens et services</b> (en % du PIB)              | 28,1    | 27,6    | 30,3    | 31,6    | 32,9    |



- ÉCHANGES COMMERCIAUX

## Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Etats-Unis                                 | 77,7% | Etats-Unis                                      | 50,1% |
| Canada                                     | 2,9%  | Chine                                           | 15,4% |
| Espagne                                    | 1,9%  | Japon                                           | 4,8%  |
| Chine                                      | 1,5%  | Allemagne                                       | 3,6%  |
| Colombie                                   | 1,5%  | Corée du sud                                    | 3,6%  |
| <u>Voir plus de pays</u>                   | 14,4% | <u>Voir plus de pays</u>                        | 22,6% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

## Principaux produits échangés

| 370,8 Mds USD de produits exportés en 2012         |       | 370,8 Mds USD de produits importés en 2012           |       |
|----------------------------------------------------|-------|------------------------------------------------------|-------|
| Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux | 12,7% | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux ...      | 7,3%  |
| Voitures de tourisme et autres véhicules...        | 7,9%  | Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...    | 5,6%  |
| Machines automatiques de traitement de...          | 5,2%  | Circuits intégrés et micro-assemblages ...           | 3,2%  |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules...  | 5,1%  | Parties reconnaissables comme étant exclusivement... | 2,7%  |
| Appareils récepteurs de télévision, même...        | 4,7%  | Machines automatiques de traitement de...            | 2,6%  |
| <u>Voir plus de produits</u>                       | 64,4% | <u>Voir plus de produits</u>                         | 78,7% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## Principaux produits échangés avec la France

### Principaux produits échangés

| 2,8 Mds USD de produits exportés en 2012                                                                |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Médicaments (à l'excl. des produits du n° 3002, 3005 ou 3006) constitués par des produits mélangés...   | 7,3% |
| Sang humain; sang animal préparé en vue d'usages thérapeutiques, prophylactiques ou de diagnostic;...   | 6,8% |
| Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz                                               | 4,9% |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules pour le transport de dix personnes ou plus, chauffeur... | 3,7% |
| Véhicules aériens conçus pour la propulsion à moteur "p.ex. hélicoptères, avions,; véhicules...         | 3,6% |
| Appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil, y.c. les postes téléphoniques...    | 3,4% |
| Produits de beauté ou de maquillage préparés et préparations pour l'entretien ou les soins de la...     | 2,9% |
| Machines et appareils pour le travail du caoutchouc ou des matières plastiques ou pour la...            | 2,4% |
| Appareillage pour la coupe, le sectionnement, la protection, le branchement, le raccordement ou la...   | 2,3% |
| Circuits intégrés et micro-assemblages électroniques                                                    | 2,2% |
| <a href="#">Voir plus de produits</a>                                                                   |      |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

## Principaux services commerciaux échangés

| 15,3 Mds USD de services exportés en 2011  |        | 29,4 Mds USD de services importés en 2011  |        |
|--------------------------------------------|--------|--------------------------------------------|--------|
| Voyages +                                  | 77,59% | Transports +                               | 41,28% |
| Services d'assurance +                     | 14,79% | Voyages +                                  | 26,67% |
| Transports +                               | 5,55%  | Services fournis / reçus des...            | 14,45% |
| Services de communication +                | 1,55%  | Services d'assurance +                     | 13,92% |
| Services culturels et relatifs aux...<br>+ | 0,52%  | Services financiers                        | 1,54%  |
| Services fournis / reçus des...            | 0,01%  | Services culturels et relatifs aux...<br>+ | 0,93%  |
|                                            |        | Autres services aux entreprises ...<br>+   | 0,83%  |
|                                            |        | Services de communication +                | 0,38%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



- **MOYENS DE PAIEMENT**

Les moyens les plus courants sont les virements et les chèques.

- **FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES**

**Types de formes juridiques des sociétés et équivalents français**

| Désignations et acronymes espagnols                | Acronyme français | Commentaires                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L)   | SARL              | Nombre d'associés : 2 minimum, 50 maximum<br>Capital minimum: \$ 3,000 pesos.<br>La responsabilité est limitée au montant des apports.                               |
| Sociedad en Nombre Colectivo                       | SNC               | Nombre d'associés : 2 minimum. L'un des associés doit être désigné en tant que manager de la société.<br>Pas de capital minimum.<br>La responsabilité est illimitée. |
| Sociedad Anonima de Capital variable (S.A de C.V.) | SA                | S.A à capital variable.<br>Nombre d'associés : 2 minimum.<br>Pas de capital minimum.<br>La responsabilité est limitée au montant des apports.                        |
| Sociedad Anonima                                   | SA                | Nombre d'associés : 2 minimum<br>Capital minimum 50,000 pesos<br>La responsabilité est limitée au montant des apports.                                               |
| Sociedad en Comandita Simple                       | SCS               | Société en Commandite simple la définition est identique à la définition française.                                                                                  |
| Sociedad en Comandita por Acciones                 | SCA               | Société en Commandite par actions la définition est identique à la définition française.                                                                             |



## Enregistrement des entreprises

|                                                                                          |                |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Registro mercantil y de las sociedades<br>Registre du commerce et des sociétés           |                |
| Type                                                                                     | Públic         |
| Acces                                                                                    | Libres         |
| Coûts de consultation                                                                    | 1,360.00 pesos |
| Registro de negocios ( comerciante individual) registre des<br>entreprises individuelles | Oui            |
| Acces                                                                                    | Libres         |

Article 196 Código Fiscal del Distrito Federal.

## Publication des comptes sociaux

Au Mexique, il est très compliqué d'obtenir la situation financière du débiteur, parce que les entreprises privées ne sont pas tenues de publier leurs états financiers.

Au Registre du commerce, il est possible d'obtenir les renseignements sur la constitution de l'entreprise, ainsi que des détails sur leurs biens immobiliers et d'autres actifs exécutoires.

## • GARANTIES PRATIQUÉES

### Réserve de propriété

Le Mexique possède une réglementation très complète sur la réserve de propriété, qui doit être expressément convenue avant la livraison.

Plus important encore, le débiteur doit reconnaître la réserve de propriété avant de recevoir la première facture.

Peu d'entreprises comprennent la réserve de propriété (ROT) dans les conditions générales de vente. Il existe deux types de réserve de propriété :

- une réserve de propriété de base : les marchandises livrées restent la propriété juridique du fournisseur jusqu'au paiement intégral. Le fournisseur peut / doit obtenir le retour des marchandises.



- une réserve de propriété améliorée : elle est liée à un compte de dépôt. Dans le cadre de relations d'affaires en cours, les marchandises livrées restent la propriété juridique du fournisseur jusqu'à ce que tous les montants dus sur le compte ouvert, aient été entièrement payés.

### **Mesures de sauvegarde**

On peut demander au débiteur une reconnaissance de dette, authentifié par un notaire, et immédiatement exécutoire dans le cas où les conditions de paiement convenues ne sont pas respectées.

Les frais sont à la charge du débiteur

### **• ASPECTS JURIDIQUES**

#### **Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours)**

#### **Taux d'intérêt contractuel et légal**

Les intérêts de retard peuvent être inclus dans le contrat. Si aucun taux d'intérêt n'a été convenu, le taux légal actuel de 6 % par an est facturé.

D'un point de vue culturel, les débiteurs mexicains ne sont pas habitués à payer des intérêts à l'amiable, les intérêts sont utilisés comme un objet de négociations entre les débiteurs et les collectionneurs. Du point de vue juridique, le paiement des intérêts peut être appliqué.

#### **Clause pénale**

Le fonctionnement est identique aux intérêts.

#### **La langue contractuelle**

La langue contractuelle est l'espagnol.

#### **Les mentions obligatoires**

Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours)

Les conditions générales de vente et les contrats doivent prévoir les éléments suivants :

- Conditions de paiement (règlement)
- Délais de paiement (Nombre de jours)
- Modalités de paiement
- Autres ( Réserve de propriété, clause COMPROMISSOIRE... )
- Réserve de propriété
- Clause compromissoire
- Autres

Il n'y a pas d'obligation légale.



## **Les modes et délai de règlement**

Le délai de paiement est convenu entre les parties. S'il n'existe pas un délai convenu : 30 jours en matière civile et 10 jours en matière commerciale. Les modes de règlement sont le chèque et le virement.

### **• RECOUVREMENT AMIABLE**

#### **Les lettres de relance amiables**

Elles doivent être en espagnol et doivent comporter les éléments suivants :

- Date
- Nom et coordonnées
- Dates des factures
- Numéro de facture
- Les montants
- Dates d'échéance
- Retard (nombre de jours)
- Intérêts calculés ou pénalités

#### **Les sociétés de recouvrement**

Elles existent en tant que sociétés privées et leur objet est l'achat de créances échues et le recouvrement de ces dernières. Il n'existe aucune législation.

### **• RECOUVREMENT JUDICIAIRE**

#### **La mise en demeure**

Au Mexique il n'existe pas de procédure de mise en demeure. Cependant, pour faire une demande de paiement, il est possible d'envoyer une lettre officielle par un notaire. Les mentions sont identiques à celles de la lettre de relance simple.

#### **Les documents nécessaires**

Il est à noter que les tribunaux du Mexique ne prennent pas en compte de simples copies ou documents numérisés dans un procès, donc les documents originaux sont nécessaires. Si les documents ne sont pas rédigés en espagnol, une traduction correcte et conforme des documents est nécessaire :

- Factures
- Notes et / ou des connaissements livraison
- Un énoncé clair de compte indiquant les paiements
- Les notes de crédit qui ont été imputés sur les sommes dues
- Contrat
- Les ordres d'achat
- La correspondance pertinente entre créancier et débiteur
- Le pouvoir du représentant légal



### Les juridictions et leurs compétences

Le système juridique mexicain moderne s'appuie sur le de droit public, qui régit les relations entre les citoyens et l'État, et le droit civil, qui régit les relations entre deux personnes.

Le Mexique a adopté l'utilisation de codes, comme le Code civil fédéral et le Code de commerce, bien que chaque État ait adopté ses propres codes alignés sur les lois fédérales.

La structure du système judiciaire au Mexique distingue les tribunaux de juridiction ordinaire (y compris, la juridiction civile, commerciale et pénale) et les tribunaux administratifs ou les juridictions spéciales.

Les tribunaux ordinaires comprennent les tribunaux fédéraux et les tribunaux des états. Au niveau fédéral, la Cour suprême du Mexique est la plus haute Cour et décide des cas les plus importants dans le pays. Suivant l'autorité et l'importance ce sont les cours de circuits qui prennent des affaires en appel et recours en cassation.

La Loi de chaque état fédéré établit la structure et la fonction des tribunaux dans chaque Etat au Mexique. En termes généraux, les tribunaux de l'état fédéré sont organisés de la manière suivante : la cour d'appel la plus élevée est connue comme la Cour supérieure de justice, suivie par les tribunaux de première instance, qui traite des audiences civiles et pénales et commerciales. Ensuite, il y a les tribunaux mineurs de compétence spéciale, comme les tribunaux de la famille et les tribunaux de la faillite.

La compétence est fixée en fonction de l'affaire, du montant et du domicile du débiteur sauf si une clause est contraire.



| JURIDICTIONS                      | 1ÈRE INSTANCE                                                                                                   | 1ERE INSTANCE                                                      | 2 EME INSTANCE                                                                                                             | 3ÈME INSTANCE                  |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Nom local                         | Juicio ordinario mercantil<br>juicio ejecutivo mercantil<br>juicio especial mercantil<br>juicio oral mercantil. | Juzgados de distrito                                               | Tribunal unitario de circuito                                                                                              | Tribunal Colegiado de Circuito |
| Mode de saisie                    | Orale, montant inférieur à 220533,48                                                                            | Écrite                                                             | Écrite                                                                                                                     | Écrite                         |
| Avocat obligatoire                | Non                                                                                                             | Non                                                                | Non                                                                                                                        | Non                            |
| Autre intervenant juridique       | Expert judiciaire                                                                                               |                                                                    |                                                                                                                            |                                |
|                                   | Saisie qu'avec titre de crédit.                                                                                 |                                                                    |                                                                                                                            |                                |
| Compétence mixte                  | Commercial, civil.                                                                                              |                                                                    | Chambre du tribunal supérieur de justice/<br>Cours unitaires de circuit(dépend d'où ait été présentée la première instance |                                |
| Compétence territoriale           | Local, fédéral ou commercial.                                                                                   | Tribunaux de district en matière commerciale pour être concurrente | Chambre du tribunal supérieur de justice du district fédéral, Cours unitaires de circuit.                                  | Tribunal collegial de circuit  |
| Compétence en fonction du montant | De 0 à 220,533.40 en matière commerciale / de 0 à 1\$86,990 en matière civile.                                  |                                                                    | plus de \$ 240 000 pesos                                                                                                   |                                |
| Qualités des juges                | Juges                                                                                                           | Juges                                                              | Juges                                                                                                                      | Juges                          |

## Les procédures

Les procédures contradictoires relèvent du droit commun et la justice est gratuite.

|                       | 1 <sup>ère</sup> instance | 1 <sup>ère</sup> instance | 2 <sup>ème</sup> instance | 3 <sup>ème</sup> instance |
|-----------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Durée de la procédure | Ordinaire 76 jours.       | 10 mois.                  | 7 mois à 1 an.            | 5 à 8 mois.               |

**Procédure urgente**

La procédure urgente se fait auprès des Juicio Ejecutivo Mercantile et des Juzgados de Distrito.

La durée de la procédure urgente est de 34 jours.

Le coût de la procédure urgente est défini par la Ejecutivo Mercantil.

**Procédure simplifiée**

La procédure simplifiée commence avec la saisie de biens et doit avoir un titre qui amène l'exécution préparée.

**Exécutions des décisions**

- Saisie des comptes bancaires

Le créancier peut bloquer le compte bancaire du débiteur.

- Saisie des biens mobiliers

La saisie peut être faite soit en désignant les biens mobiliers constitutifs de la dette, ou en prenant les marchandises jusqu'à ce qu'elle puissent être liquidées une fois le jugement définitif obtenu.

- Saisie des biens immobiliers

Il s'agit de la procédure la plus courante au Mexique. Si le débiteur est propriétaire immobilier, il est possible de recevoir un enregistrement de la demande puis la liquidation ou la séquestration.

**• RÈGLES DE PRESCRIPTION**

Le délai de prescription est de un an pour les transactions avec des particuliers et de 10 ans pour les ventes BtoB. Cette période commence à la fin de l'année où la créance est due.

**• PROCÉDURES COLLECTIVES (LIQUIDATIONS REDRESSEMENTS JUDICIAIRES)****Phase de conciliation**

la phase de conciliation est activée pour que l'entité ou l'individu et ses créanciers reconnus parviennent à un accord sur la réorganisation.

Dans cette étape, un conciliateur (spécialistes de l'Institut fédéral de faillite IFECOM) est nommé. Il a pour tâche de coordonner l'exécution de la convention de restructuration entre le débiteur et ses créanciers. Au cours de cette étape, le conciliateur doit préparer une liste des créanciers, et déterminer le montant, l'ordre et le niveau de préférence de leurs créances.

La suspension des poursuites dure jusqu'à ce que la phase de conciliation soit terminée, ce qui est généralement de 180 jours civils, qui peut être étendue à 180 jours supplémentaires dans certaines circonstances par un juge.

Lors de la phase de conciliation, la direction de l'entreprise restera interne, bien que le conciliateur supervisera les livres et toutes les opérations effectuées par le marchand et décideront de la résiliation des contrats en cours. Ils seront également approuvés, par les « Interventors » (les personnes nommées par les créanciers d'une capacité de surveillance).



## **Calendrier prévu et les résultats**

La date limite de production des créances est de 180 jours et n'est activée qu'une fois que le débiteur dépose la demande de redressement ou de liquidation.

## **Période suspecte**

En règle générale, la période suspecte sera d'au moins 270 jours calendaires avant la date de la déclaration de l'insolvabilité commerciale.

## **Réorganisation**

Elle permet la continuité.

## **Liquidation**

Le droit de l'insolvabilité commerciale (« CIL ») prévoit que le paiement de ces créances soit fait en fonction de leur niveau de préférence.

Les créances envers le personnel et les avantages sociaux sont prioritaires.

Les créances garanties

Les autres créances

## **Documents à produire :**

- l'original du pouvoir correctement notarié et apostille,
- les factures originales,
- les contrats originaux,
- les commandes, les confirmations et les bons de livraison,
- les conditions générales de vente,
- toutes autres correspondances qui peuvent appuyer la demande.

Sources <http://www.atradiuscollections.com/private/countryinfo/mexico.html>



## POLOGNE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers la Pologne.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel : Pologne
  - Régime politique : République parlementaire, Démocratie
  - Population : 38,54 millions (2012 - Source : Banque Mondiale)
  - Superficie : 312 685 km<sup>2</sup>
  - Capitale : Varsovie
  - Langue officielle : Polonais
  - Monnaie : Złoty
  - Indice de développement humain : 0.851 - 39ème position mondiale (Rapport 2013 du Programme des Nations Unies pour le Développement)
  - Taux d'accès à Internet : 65,02% de la population
  - Monnaie locale : Złoty (PLN)
  - Taux de change au 10/10/2013 : 1 PLN = 0.3228 USD - 1 USD = 3.1000 PLN - 1 PLN = 0.2385 EUR - 1 EUR = 4.1923 PLN
  - Niveau de développement : Situation économique renforcée avec l'intégration communautaire. Moins touchée que les autres pays européens par la crise. Fonds européens efficacement utilisés, système bancaire résilient, forte demande intérieure, politique fiscale adaptée.
- Généralement autosuffisant sur le plan alimentaire, relativement riche en ressources naturelles. L'industrie manufacturière est le moteur de l'économie, contribuant à plus de 30% du PIB, tandis que le secteur tertiaire représente environ 65% du PIB.



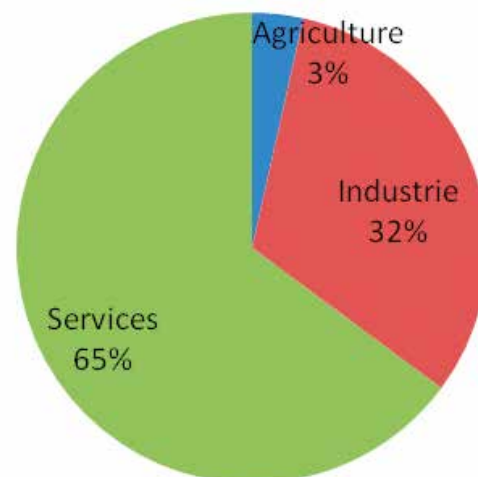
#### • ÉCONOMIE

- PIB (milliards USD) : 513,39 (Source : FMI - World Economic Outlook Database - 2013)
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : 4,3% en 2011, 2% en 2012, tendance à 1,2% en 2013 (Source : FMI - World Economic Outlook Database)
- PIB par habitant (USD) : 13.075,01 (Source : FMI - World Economic Outlook Database - 2013)
- Endettement de l'État (en % du PIB) : 3,5% en 2013 (Source : FMI - World Economic Outlook Database)
- Taux de chômage (% de la population active) : 13% en 2013 (Source : FMI - World Economic Outlook Database)
- Taux d'inflation (%) : 1,9% en 2013 (Source : FMI - World Economic Outlook Database)
- Emploi par secteur (en % de l'emploi total) : Agriculture (12,8), Industrie (30,2), Services (56,9) (Source : Banque Mondiale - dernières données disponibles)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (3,5), Industrie (31,6), Services (64,8) (Source : Banque Mondiale - dernières données disponibles)



### • ÉCHANGES COMMERCIAUX

- Importations de biens (millions USD) : 196.021  
(Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de biens (millions USD) : 183.430  
(Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Importations de services (millions USD) : 31.741  
(Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de services (millions USD) : 37.967  
(Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Balance commerciale (hors services - en millions USD) : 14.036  
(Source : Banque Mondiale, 2011)
- Commerce extérieur (en % du PIB) : 85,7  
(Source : Banque Mondiale, 2010)



### Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Allemagne                                  | 24,9% | Allemagne                                       | 20,9% |
| Royaume-Uni                                | 6,8%  | Russie                                          | 14,6% |
| République Tchèque                         | 6,2%  | Chine                                           | 9,0%  |
| France                                     | 5,8%  | Italie                                          | 5,0%  |
| Russie                                     | 5,5%  | France                                          | 3,9%  |
| Italie                                     | 4,9%  | Pays-Bas                                        | 3,8%  |
| Pays-Bas                                   | 4,4%  | République Tchèque                              | 3,6%  |
| Ukraine                                    | 2,9%  | Etats-Unis                                      | 2,6%  |
| Suède                                      | 2,6%  | Royaume Uni                                     | 2,4%  |
| Slovaquie                                  | 2,5%  | Corée du sud                                    | 2,3%  |
| Hongrie                                    | 2,4%  | Belgique                                        | 2,2%  |
| Belgique                                   | 2,1%  | Slovaquie                                       | 2,1%  |
| Espagne                                    | 2,0%  | Espagne                                         | 1,9%  |
| Etats-Unis                                 | 2,0%  | Suède                                           | 1,9%  |
| Autriche                                   | 1,9%  | Autriche                                        | 1,7%  |
| Norvège                                    | 1,7%  | Hongrie                                         | 1,6%  |
| Turquie                                    | 1,7%  | Norvège                                         | 1,5%  |
| Danemark                                   | 1,7%  | Japon                                           | 1,5%  |
| Lituanie                                   | 1,5%  | Ukraine                                         | 1,3%  |
| Roumanie                                   | 1,5%  | Danemark                                        | 1,5%  |
| Autres pays                                | 50,8% | Autres pays                                     | 46,5% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Principaux produits échangés

| 179,6 MDS USD DE PRODUITS EXPORTÉS EN 2012                                                                                                                              |       | 191,4 MDS USD DE PRODUITS IMPORTÉS EN 2012                                                                                                                              |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules de transport en commun, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux | 4,7%  | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux                                                                                                                      | 10,2% |
| Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles                                                                                                                    | 3,8%  | Parties et accessoires de tracteurs, véhicules de transport en commun, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux | 2,8%  |
| Appareils récepteurs de télévision, moniteurs vidéo et projecteurs vidéo                                                                                                | 2,7%  | Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles                                                                                                                    | 2,6%  |
| Sièges à l'exclusion de ceux pour la médecine, la chirurgie, l'art dentaire ou vétérinaire                                                                              | 2,5%  | Médicaments                                                                                                                                                             | 2,1%  |
| Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux                                                                                                                             | 2,4%  | Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités ; lecteurs magnétiques ou optiques                                                                 | 1,9%  |
| Autres produits                                                                                                                                                         | 83,9% | Autres produits                                                                                                                                                         | 80,4% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



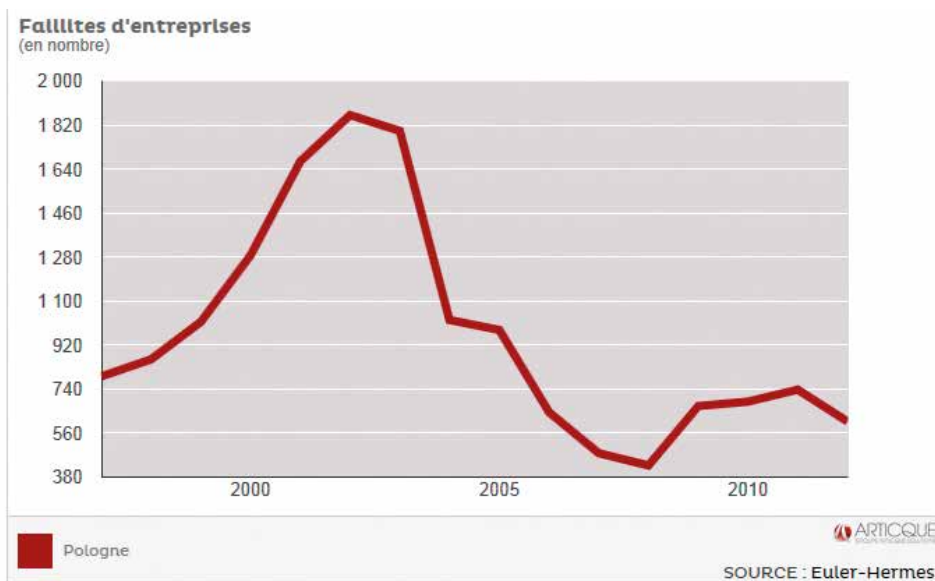
## Principaux services échangés

| 37,6 MDS USD DE PRODUITS EXPORTÉS EN 2011                                              |        | 32,0 MDS USD DE PRODUITS IMPORTÉS EN 2011                 |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------|--------|
| Transports                                                                             | 29,14% | Voyages                                                   | 26,38% |
| Voyages                                                                                | 28,30% | Autres services aux entreprises                           | 25,71% |
| Autres services aux entreprises<br>(comptabilité, gestion, fiscalité,<br>juridique...) | 26,52% | Transports                                                | 21,46% |
| Services informatiques et d'infor-<br>mation                                           | 5,67%  | Redevances et droits de licence                           | 7,55%  |
| Bâtiment et travaux publics                                                            | 4,29%  | Services informatiques<br>et d'information                | 6,03%  |
| Services de communication                                                              | 1,55%  | Services culturels et relatifs aux<br>loisirs             | 3,38%  |
| Services culturels et relatifs aux<br>loisirs                                          | 1,40%  | Services d'assurance                                      | 2,64%  |
| Services financiers                                                                    | 1,29%  | Services financiers                                       | 2,33%  |
| Services d'assurance                                                                   | 1,10%  | Bâtiment et travaux publics                               | 2,22%  |
| Redevances et droits de licence                                                        | 0,72%  | Services de communication                                 | 1,88%  |
| Services fournis / reçus des<br>administrations publiques                              | 0,01%  | Services fournis / reçus<br>des administrations publiques | 0,41%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



- NOMBRE D'ENTREPRISES



- MOYENS DE PAIEMENT

Le virement est le mode de paiement privilégié. La Pologne appartient à la zone SEPA (Single Euro Payment Area).

Le délai de contestation pour les prélèvements est de 5 jours pour les entreprises et de 56 jours pour les personnes physiques.

Les lettres de crédit sont peu utilisées.



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalences françaises

| DÉSIGNATION                             | SIGLE      | CORRESPONDANCE                |
|-----------------------------------------|------------|-------------------------------|
| spółka akcyjna                          | s.a.       | S.A.                          |
| spółka z ograniczoną odpowiedzialnością | sp. z o.o. | S.a.r.l                       |
| spółka jawna                            |            | Sté en nom collectif          |
| spółka partnerska                       |            | Sté en partenariat            |
| spółka komandytowa                      |            | Sté en commandite simple      |
| spółka komandytowo-akcyjna              |            | Sté en commandite par actions |
| spółka cywilna                          |            | Sté civile                    |

### Niveau des responsabilités dans les structures

Décoder dès la lecture de la dénomination et de la forme juridique le niveau des responsabilités de la structure :

- société à responsabilité limitée (sp. z o.o) (responsabilité limitée)
- société par actions (S.A.) (responsabilité limitée aux apports)
- société en nom collectif
- partenariat enregistré (tous les associés ont une responsabilité égale et illimitée)
- société en commandite (certains associés ont une responsabilité limitée)
- société civile professionnelle (des concessions concernant la responsabilité des associés)
- société en nom collectif par actions (comporte des associés et des actionnaires)
- propriétaire unique (l'exploitant individuel a une responsabilité illimitée pour tout le passif et les dettes)

### Publication des comptes sociaux

À l'instar de l'Autriche, la Pologne considère le dépôt des comptes annuels comme une modification et non comme une formalité faisant l'objet d'une inscription avec des tarifs spécifiques.

Il existe un équivalent de registre du commerce et des sociétés public, le KRAJOWY REJESTR SADOWY (KRS), libre d'accès pour certaines informations, puis avec une formule sur inscription gratuite. <https://ems.ms.gov.pl/>

Les sociétés suivantes ont l'obligation de publier leurs comptes sociaux, avant le 30 septembre auprès du tribunal de commerce et de la presse légale, sous peine d'amende de 5 000 Zloty, soit 1 200 € :

- Spółka Akcyjna
- Spółka Ograniczona Odpowiedzialnoscia
- Spółka Cywilna (plus de 50 salariés, total bilan supérieur à 1 million d'euros, chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros)
- Spółka Komandytowa (plus de 50 salariés, total bilan supérieur à 1 million d'euros, chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros)

Les sources privées :

- Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=PL](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=PL)
- Coface services
- Euler
- Dun

Le droit de la faillite en Pologne est régi par la loi du 28 février 2003, entrée en vigueur le 1er octobre 2003.

Types de procédures :

- procédure d'insolvabilité : liquidation des actifs du débiteur (faillite de liquidation *upadłość, postępowanie upadłościowe*),
- concordat avec les créanciers (faillite concordataire, faillite-concordat (*postępowanie upadłościowe z możliwością zawarcia układu*),
- procédure dite «de redressement» ou d'« assainissement » (en pratique ne fonctionne pas),
- procédure d'insolvabilité particulière menée contre des personnes physiques (faillite de consommateur (son équivalent en Alsace et Moselle est connu sous le nom « faillite civile »).

Après la demande d'ouverture d'une procédure de faillite, la procédure conservatoire obligatoire permet la sauvegarde des actifs du débiteur à l'aide d'un contrôleur judiciaire provisoire (art. 38). A ce titre, le tribunal peut d'une part, suspendre les procédures d'exécution forcée en cours et d'autre part, nommer un administrateur provisoire chargé de l'administration des actifs du débiteur lorsqu'existe le risque que le débiteur dissimule ses actifs ou agisse de toute autre façon au détriment des créanciers ou encore ne se soumette pas aux exigences formulées par le contrôleur judiciaire provisoire (art. 39 et 40).

**Les organes de la procédure :**

- le juge-commissaire,
- un liquidateur ou un administrateur ou un contrôleur judiciaire,
- conseil des créanciers, dans la procédure de faillite (à l'initiative des créanciers lors de leur première assemblée ou à l'initiative du juge-commissaire).

**Dans la procédure concordataire :**

- maintien des contrats indispensables à la continuation de l'activité de l'entreprise,
- restitution des biens meubles « en transit » (article 100) vendus mais pas encore entrés en possession du débiteur insolvable ou de son préposé et dont le prix n'a pas encore été payé,
- restitution du bien (article 101) bénéficiant d'une clause de réserve de propriété.

**A compter de l'ouverture des procédures de faillite et d'assainissement, sont interdits :**

- le paiement des créances antérieures,
- le consentement de garantie réelle,
- la compensation de créances.



Le délai de déclaration des créances est fixé dans la décision déclarative d'ouverture, mais la déclaration hors délai est recevable si le créancier retardataire en assume le coût (art. 235 et 236).

Les titulaires de créances assorties de garanties réelles spéciales sujettes à inscription dans un registre spécifique et qui en font valoir le droit bénéficient d'une inscription automatique sur la liste des créances.

## **Issues possibles :**

- survie de l'entreprise
  - plan de sauvetage adopté à l'issue de la procédure d'assainissement
  - Concordat adopté à :
    - . l'issue de la procédure de faillite,
    - . l'issue naturelle de la procédure préventive d'assainissement.
- liquidation
  - liquidation judiciaire,
  - liquidation concordataire.

## **Classes de créanciers :**

- salariés du débiteur,
- créanciers titulaires de garanties réelles spéciales,
- actionnaires du débiteur,
- les autres créanciers.

## **Ordres de paiement (art. 342) :**

- frais de procédure,
- rémunérations et cotisations sociales,
- impôts et taxes,
- autres créances,
- amendes judiciaires et administratives.

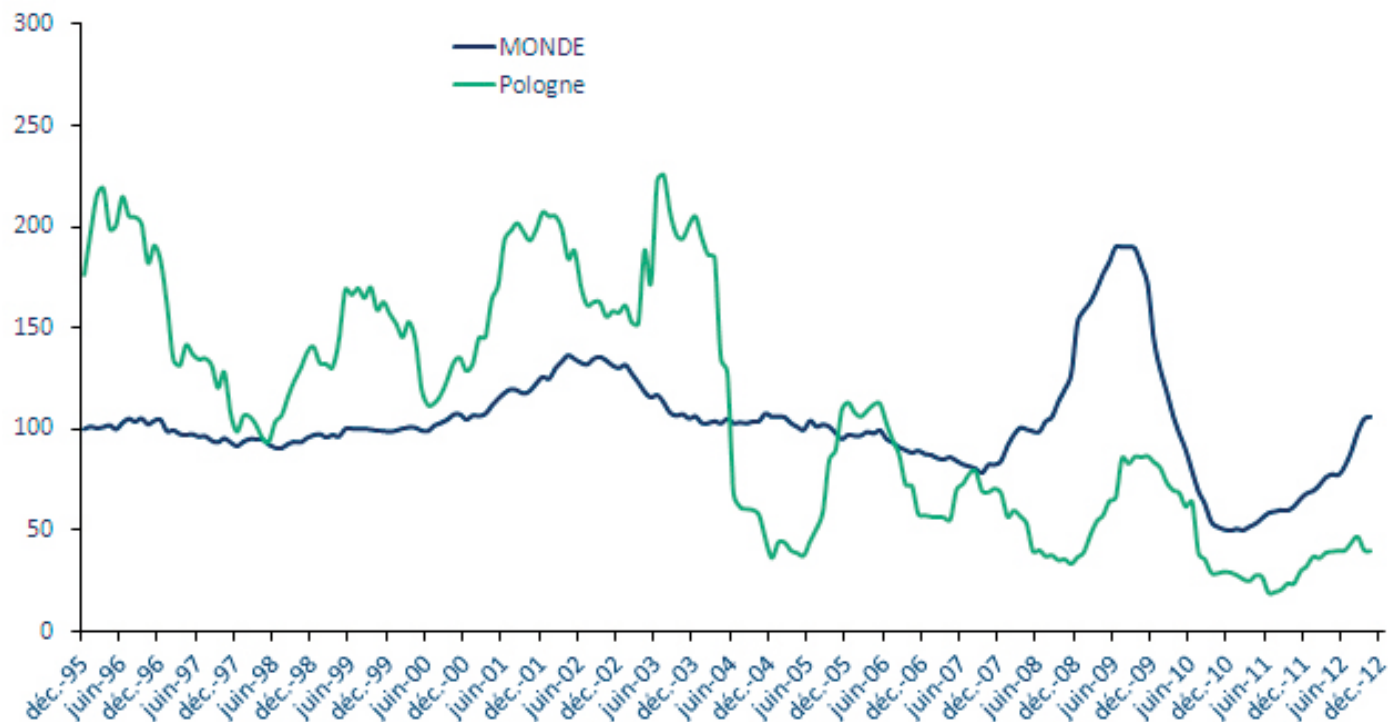
La condamnation d'un débiteur du droit de mener une activité économique à son propre compte et du droit d'être membre d'un organe de direction, représentant ou mandataire d'une société commerciale, entreprise d'État, coopérative, fondation ou association, fait l'objet d'une inscription au registre de commerce (le Registre juridique national).



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## • COMPOTEMENTS DE PAIEMENT

(12 mois glissants - base 100 : Monde 1995)



Source : COFACE

Les délais de paiement en Pologne sont inférieurs à 60 jours calendaires (délai clients moyen de 45 jours, délai qui ne change pas depuis 2005).



## • ASPECTS JURIDIQUES

Termes généraux et conditions de ventes (nombre de jours). Le contrat doit être assorti de conditions générales de vente.

|                                                      |             |
|------------------------------------------------------|-------------|
| Conditions générales de vente                        | oui         |
| Conditions de règlement                              | oui         |
| Nombre de jours délais de règlement                  | contractuel |
| Modalités de règlement                               | contractuel |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | oui         |
| Réserve de propriété                                 | oui         |
| Clause compromissoire                                | oui         |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | oui         |

### Taux d'intérêt contractuel et légal

Le contrat peut prévoir d'un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat. Les intérêts sont dus après un délai de 30 jours, même si le délai contractuel est plus long.



### Clause pénale

Contractuellement, on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement. On peut prévoir une indemnité journalière ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard.

Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire.

### Frais de relance amiable

Le contrat peut prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable.

Le montant est fixé contractuellement et peut être réévalué par le juge en cas de procédure judiciaire.

### La langue contractuelle

Polonais

# CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Les mentions obligatoires

Cf. guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bon de commande et bon de livraison.

## Les modes de règlement

Le virement bancaire est le moyen de paiement le plus utilisé. Le paiement en espèces est interdit aux entreprises si le montant de l'opération, même payable en plusieurs fois, dépasse l'équivalent en zloty de 15.000 Euros.

Procédure accélérée d'injonction de payer (nakaz zapłaty) pour impayés sur :

- lettre de change,
- chèque,
- weksel in blanco.

Le weksel in blanco, de pratique usuelle, est un billet à ordre sur lequel ne figurent que «weksel» et la signature de l'émetteur. La signature vaut promesse de paiement irrévocable au moment où il est complété (montant, lieu et date de paiement).

## • RECOUVREMENT AMIABLE

### Les lettres de relance amiables

A adresser dès le non-respect de l'échéance, elles initient les négociations amiables à privilégier. Le plan de paiement qui en sera issu sera rédigé sous forme notariée et assorti d'une formule exécutoire qui permet, en cas de défaillance du débiteur, d'accéder directement à la phase de l'exécution, après reconnaissance par le tribunal du caractère exécutoire de ce document.

|                   |                                        |     |
|-------------------|----------------------------------------|-----|
| Lettre de relance | Mentions obligatoires ou recommandées: |     |
|                   | Date                                   | oui |
|                   | Nom et coordonnées client              | oui |
|                   | Dates des factures                     | oui |
|                   | N° de factures                         | oui |
|                   | Montant TTC                            | oui |
|                   | Date échéance                          | oui |
|                   | Retard (en nombre de jour)             | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités         | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure.



• RECOUVREMENT JUDICIAIRE

La mise en demeure

|                 |                                                   |     |
|-----------------|---------------------------------------------------|-----|
| Mise en demeure | Mentions obligatoires                             |     |
|                 | Date                                              | oui |
|                 | Nom et coordonnées client                         | oui |
|                 | Dates des factures                                | oui |
|                 | N° de factures                                    | oui |
|                 | Montant TTC                                       | oui |
|                 | Date échéance                                     | oui |
|                 | A quel nombre de jours de retard est-elle envoyée | non |
|                 | Intérêts calculés ou pénalités                    | oui |
|                 | Langue locale régionale                           | non |
|                 | Langue locale nationale                           | oui |
|                 | Autres motions obligatoires                       | oui |

Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure.

Les documents nécessaires

|                               |        |
|-------------------------------|--------|
| Documents obligatoires        | autres |
| Conditions générales de vente | NC     |
| Bon de commande               | NC     |
| Bon de livraison              | NC     |
| Conditions particulières      | NC     |

Les juridictions et leurs compétences

Il est déconseillé d'engager une procédure judiciaire, car elle est longue et coûteuse. Le créancier a aussi la possibilité de faire jouer la clause attributive de compétence et le droit français s'il l'a prévu dans ses CGV. Il faudra alors faire jouer l'exéquatur. La procédure d'injonction de payer électronique est instruite par le tribunal de district de Lublin, compétent pour tout le territoire. Le tribunal examine le bien-fondé de la requête, puis valide l'ordonnance portant injonction de payer avec une signature électronique. Le juge est tenu, au cours des débats et dès que cela lui paraît possible, de mener une tentative de conciliation entre les parties.

## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

|                  | ETAPES                                    | TRIBUNAUX ÉCONOMIQUES (SĄD GOSPODARCZY)                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                          |
|------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LES JURIDICTIONS | Nom (étatique)                            | Tribunaux de district (sąd rejonowy)                                                                                                                                     | Tribunaux régionaux (sąd okręgowy)                                                                                                                                       |
|                  | Mode de saisie                            | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Ecrite/orale                              | Écrite et orale                                                                                                                                                          | Écrite et orale                                                                                                                                                          |
|                  | Avocat obligatoire                        | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Autre intervenant juridique (le citer)    | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Saisie directe par le créancier           | oui                                                                                                                                                                      | oui                                                                                                                                                                      |
|                  | Compétence nature civile commerciale      | selon l'enjeu pécuniaire                                                                                                                                                 | selon l'enjeu pécuniaire                                                                                                                                                 |
|                  | Civile                                    | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Commerciale                               | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Mixte                                     | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Autre (citer)                             | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Compétence territoriale (préciser)        | locale selon l'adresse du débiteur                                                                                                                                       | locale selon l'adresse du débiteur                                                                                                                                       |
|                  | Compétence montant de créance (préciser)  | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Qualité juges                             | juges                                                                                                                                                                    | juges                                                                                                                                                                    |
| LA PROCÉDURE     | Procédure de droit commun                 | oui                                                                                                                                                                      | oui                                                                                                                                                                      |
|                  | Contradictoire (rayer mention utile)      | oui                                                                                                                                                                      | oui                                                                                                                                                                      |
|                  | Non contradictoire                        | non                                                                                                                                                                      | non                                                                                                                                                                      |
|                  | Durée de la procédure (moyenne)           | 2 ans                                                                                                                                                                    | 2 ans                                                                                                                                                                    |
|                  | Coût de la procédure                      | Chaque partie supporte ses propres frais de justice dans le cours de l'instance. Paiement des frais essentiels de la procédure assez régulièrement à la partie déboutée. | Chaque partie supporte ses propres frais de justice dans le cours de l'instance. Paiement des frais essentiels de la procédure assez régulièrement à la partie déboutée. |
|                  | Procédure d'urgence                       | oui                                                                                                                                                                      | oui                                                                                                                                                                      |
|                  | Durée de la procédure d'urgence (moyenne) | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Coût de la procédure d'urgence            | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |
|                  | Procédure simplifiée                      | N/C                                                                                                                                                                      | N/C                                                                                                                                                                      |

## • RÈGLES DE PRESCRIPTIONS

|                                                            |                                                                                       |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Règles générales                                           | oui                                                                                   |
| Explication                                                | 2 ans pour les dettes contractuelles à compter du jour où le droit actionnable existe |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire | déposer une requête auprès du tribunal approprié                                      |





## ROYAUME-UNI

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers le Royaume-Uni.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Superficie : 243 610 km<sup>2</sup>
- Monnaie : Livre Sterling (GBP)
- Langues : Anglais (langue officielle), Gallois, Ecossais, Gaélique écossais, Irlandais et Cornique (langues régionales reconnues au Royaume-Uni)
- Population : 62 M d'habitants
- Démographie :
  - Age médian : 40 ans
  - 0-14 ans : 17,3% de la population
  - 15-64 ans : 66,2% de la population
  - 65 ans et plus : 16,5% de la population
- Infrastructures
  - Réseau routier : 394 428 km
  - Réseau ferré : 16 454 km

#### • ÉCONOMIE

Principaux indicateurs économiques - France et Royaume-Uni

| Indicateurs                         | Royaume-Uni              | France                            |
|-------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| PIB/hab (2011)                      | 2 475 Mds USD            | 2 808 Mds USD                     |
| Dette publique (en % du PIB - 2011) | 82,2%                    | 85,3%                             |
| Taux de croissance (prévision 2012) | +0,4%                    | +0,7%                             |
| Inflation (octobre 2012)            | 2,6%                     | 1,9%                              |
| Taux de chômage                     | 7,8%<br>(septembre 2012) | 10%<br>(est. 3ème trimestre 2012) |
| TVA                                 | Taux ordinaire : 20%     | Taux ordinaire : 19,6%            |
|                                     | Taux réduit : 5%         | Taux réduit : 7%                  |
|                                     | Taux spécifique* : 0%    | Taux spécifique* : 2,1%           |
| Taux d'imposition des sociétés      | 24%                      | 33%                               |

\*Certains produits alimentaires courants, livres, presse, vêtements et chaussures pour enfants et transports publics.

Sources : OCDE, ONS et INSSE, 2012





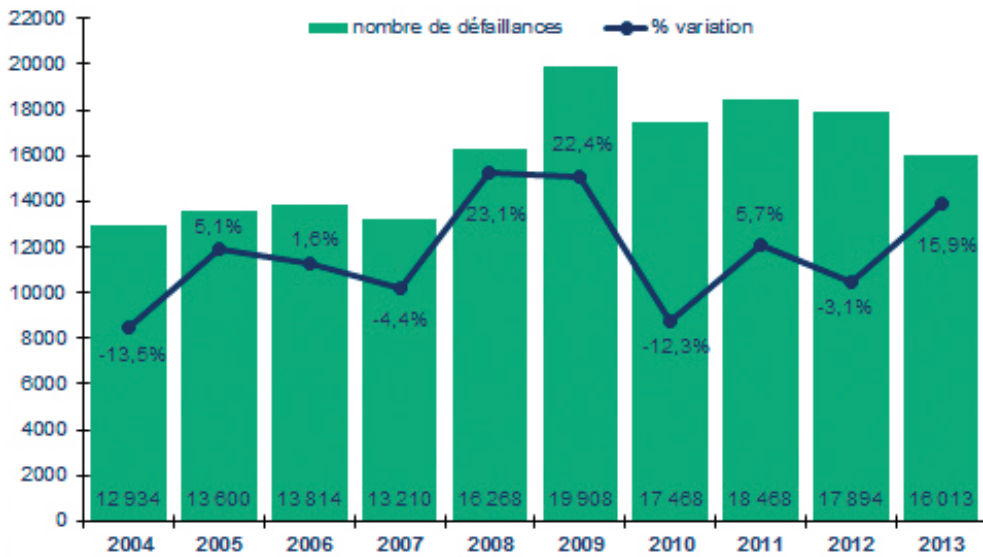
• ECHANGES COMMERCIAUX

Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2011  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2011  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Etats-Unis                                 | 13,2% | Allemagne                                       | 12,6% |
| Allemagne                                  | 11,2% | Chine                                           | 8,9%  |
| France                                     | 7,9%  | Etats-Unis                                      | 8,1%  |
| Pays-Bas                                   | 7,7%  | Pays-Bas                                        | 7,2%  |
| Irlande                                    | 5,9%  | France                                          | 6,1%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

• DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES



Source : Insolvency Service and Companies House

Les informations sur les sociétés défaillantes :

Registre d'insolvabilité et des dirigeants interdits de gestion  
<http://www.bis.gov.uk/insolvency/Companies/insolvent-companies>

**Types de formes juridiques des sociétés et équivalents français**

|                                                     |                                                                 |                                                     |                                                |                                                     |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Sole Trader Enterprise<br>(entreprise individuelle) | Single Member Private<br>Limited Company - Ltd<br>(proche EURL) | Private Limited Com-<br>pany - Ltd<br>(proche SARL) | Public Limited Company<br>- PLC<br>(proche SA) | Partnership<br>(proche Société<br>en participation) |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|

**• PUBLICATION DES COMPTES**

La principale exigence est l'établissement d'un bilan et d'un compte de résultat donnant une image fidèle de la société, les sociétés mères devant publier des comptes de groupe.

Le Schedule 4 et 4A est le document de référence, il définit :

- la publication des états financiers,
- la présentation des documents sociaux, à l'opposé des voisins européens, celle-ci est très flexible avec différents modèles,
- les méthodes d'évaluation : coût historique, continuité de l'exploitation, prudence, constance des méthodes et séparation des exercices.

Les sociétés de grande taille et les sociétés cotées doivent publier des comptes audités et les sociétés de taille moyenne peuvent publier des comptes abrégés même si des réformes tendent à abroger cette possibilité.

Les états financiers doivent être déposés au registre du commerce et c'est le Ministère de l'Industrie (Department of Trade and Industry) qui les contrôle.

**Sanctions pour non publication**

Une mention au casier judiciaire du dirigeant est inscrite en Angleterre et au Pays de Galles, mais les poursuites sont très rares dans les faits.

- Registre du commerce :

Companies house : <http://www.companieshouse.gov.uk/>

- Les sources privées :

Info Clipper [http://www.info-clipper.com/index.php?country\\_code=AU](http://www.info-clipper.com/index.php?country_code=AU)

Coface services

Euler

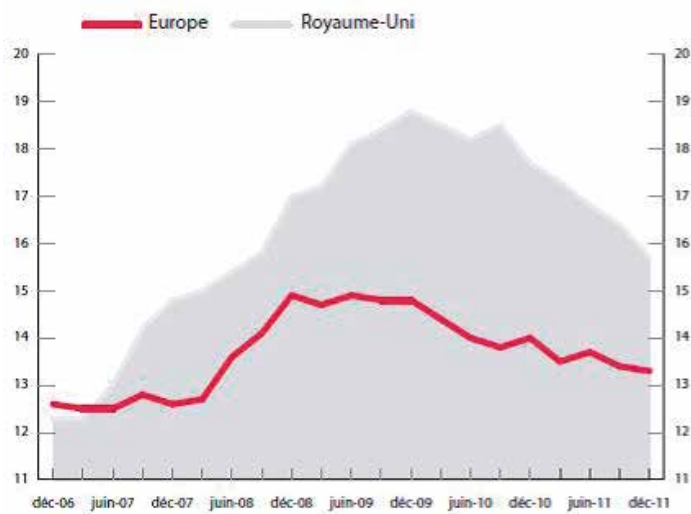
Dun



• COMPOTEMENTS DE PAIEMENT

Les règlements s'allongent rapidement.

L'année 2010 marquait une amélioration des comportements de paiement des entreprises, l'année 2011 confirme l'accélération du redressement. En un an, les retards de paiement reculent de 2 jours (15,7 jours à fin 2011). Des efforts restent néanmoins à faire, pour retrouver des comportements d'avant crise. Début 2007, 36 % des entreprises britanniques respectaient leurs engagements contractuels ; fin 2011, seulement 26 % respectent les dates d'échéance de paiement. Pour autant, sur un an, une amélioration est perceptible dans l'ensemble des secteurs, en particulier dans l'immobilier où désormais plus de 25 % des entreprises payent leurs fournisseurs sans retard. C'est 3 % de plus qu'un an plus tôt.



Evolution des retards de paiement depuis 5 ans  
Comparaison Royaume-Uni - Europe  
(exprimés en jours de retard)

Source ALTARES

Les délais de paiement contractuels habituels sont de 25 jours. Les retards de paiement sont en général inférieurs à 20 jours.

|                                                      |                                                 |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Conditions générales de vente                        | Oui                                             |
| Conditions de règlement                              | Oui                                             |
| Nombre de jours de délais de règlement               | Contractuel<br>A défaut 60 j max directive 2011 |
| Modalités de règlement                               | contractuel                                     |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | Oui                                             |
| Réserve de propriété                                 | Oui                                             |
| Clause compromissoire                                | Oui                                             |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | Oui                                             |



- **GARANTIES PRATIQUÉES**

Le cautionnement (guarantee) est un contrat par lequel la caution (guarantor) se porte garante envers le créancier de l'obligation du débiteur principal sur lequel la créance principale du créancier existe déjà en fait ou en puissance. Il faut donc que l'obligation du débiteur principal envers le créancier existe en fait ou en puissance, et la validité du contrat de cautionnement est normalement subordonnée à celle de l'obligation principale.

*bookshop.europa.eu/...cautionnement.../CBNP76028FRC\_001.pdf*

- **ASPECTS JURIDIQUES**

### **Taux d'intérêt contractuel et légal**

Le contrat peut prévoir un taux d'intérêt contractuel en cas de retard. Son taux est fixé librement dans le contrat. La directive de 2011 sur les retards de paiement prévoit un taux de pénalité de 8% auquel on ajoute le taux de refinancement de la BCE. En tant qu'Etat non membre de la zone Euro, c'est le taux de la Bank Of England qui s'applique (0.5 % en 2012).

### **Clause pénale**

Contractuellement, on peut aussi prévoir une indemnité pour retard de paiement.

On peut prévoir une indemnité journalière ou horaire pour compenser les dommages causés par le retard.

Cette clause pourra éventuellement être réévaluée par le juge en cas de procédure judiciaire.

Sur la base de la directive de 2011, les CGV ou le contrat doit prévoir que le débiteur indemniser les frais de relance amiable à hauteur de 40 euros.

### **Clause de réserve de propriété : Retention Of Title (ROT)**

On distingue la réserve de propriété simple et la réserve de propriété générale (all monies clause).

Pour la clause générale, les marchandises doivent être clairement rattachées aux factures par bordereau ou étiquetage, de façon à permettre, lors d'un inventaire contradictoire, une meilleure identification des biens récupérables dans le stock.

La clause de réserve de propriété prolongée toutes sommes dites « all monies » est considérée comme une variété de privilège sur les biens en question et nécessite alors un enregistrement préalable auprès du Companies House.

Une clause de réserve de propriété « toutes sommes » donne une meilleure protection si celle-ci est bien rédigée ; en effet une telle clause prévoit que le titre de propriété des marchandises fournies n'est pas transféré jusqu'à ce que les sommes dues pour ces marchandises aient été payées et que toutes autres sommes qui restent dues par le client au fournisseur aient également été intégralement payées.



Une clause qui doit être connue et acceptée par le client

Une clause de réserve de propriété n'aura pas force exécutoire si elle n'est communiquée au client qu'au moment de la livraison ou après la livraison des marchandises. Faire contenir la clause de réserve de propriété au verso des factures n'est pas suffisant ! Pour s'assurer que votre clause de réserve de propriété et vos conditions générales sont incorporées à votre contrat, il est important de vous assurer que celles-ci soient contenues dans un document contractuel signé par les deux parties avant que vos marchandises soient livrées.

Source : cabinet d'avocats Brown Jacobson

La langue contractuelle

Anglais

• LES MODES DE RÈGLEMENT

- Le virement SWIFT ou «open account» est la formule la plus répandue entre les entreprises britanniques et leurs partenaires à l'intérieur de l'Union Européenne.
- Le chèque de banque a renforcé la protection du consommateur en cas de détournement de chèque.
- Le paiement par traite est très peu utilisé.
- Le crédit documentaire reste le moyen de paiement le plus sûr, mais il est relativement peu utilisé en raison de son coût.

• RECOUVREMENT AMIABLE

Les lettres de relance amiables

Elles sont à adresser dès le non-respect de l'échéance.

|                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| Lettre de relance mentions obligatoires ou recommandées : |     |
| Date                                                      | oui |
| Nom et coordonnées client                                 | oui |
| Dates des factures                                        | oui |
| N° de factures                                            | oui |
| Montants TTC                                              | oui |
| Dates échéances                                           | oui |
| Retards (en nombre de jour)                               | oui |
| Intérêts calculés ou pénalités                            | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti, il convient d'adresser une mise en demeure qui constituera l'ultime étape avant le recouvrement judiciaire.



## • RECOUVREMENT JUDICIAIRE

### Mise en demeure

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Mentions obligatoires :                         |     |
| Date                                            | oui |
| Nom et coordonnées client                       | oui |
| Dates des factures                              | oui |
| N° de factures                                  | oui |
| Montants TTC                                    | oui |
| Dates échéances                                 | oui |
| A combien de jours de retard est-elle envoyée ? | non |
| Intérêts calculés ou pénalités                  | oui |

Des relances téléphoniques sont possibles entre le courrier de relance et la mise en demeure. Modalités de relances téléphoniques ou de visites au client débiteur. Horaires journaliers ou la relance téléphonique ou visite peut être pratiquée : LMMJV: 7h30-21h; SD: 9h-21h, sauf les jours fériés.

## • DOCUMENTATION NÉCESSAIRE POUR TOUT RECOUVREMENT JUDICIAIRE

Le recouvrement judiciaire commence par le dépôt d'une « claim form », acte introductif d'instance, accompagné des caractéristiques de la créance (particulars of claim) et des pièces justificatives : mise en demeure et autres éléments de preuve.

<https://www.gov.uk/statutory-demands/overview> - [http://www.findlaw.co.uk/law/bankruptcy/debt\\_collection/500427.html](http://www.findlaw.co.uk/law/bankruptcy/debt_collection/500427.html)

Tous les éléments écrits permettant une traçabilité de l'opération commerciale, de l'envoi de l'offre jusqu'à la mise en demeure, doivent être conservés afin de constituer un dossier solide.

### Les juridictions

|                                            |                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chambre des Lords : House of Lords         | La Chambre des Lords est la plus haute juridiction du Royaume-Uni, elle traite toutes les questions selon la loi anglaise, la loi galloise et la loi de l'Irlande du Nord. |
| Cour d'appel : Court of Appeal             | Division pénale et division civile.                                                                                                                                        |
| Haute Cour : High Court                    | Queen's Bench Division ; Cour administrative ; Division familiale ; Division de la chancellerie ; Cour divisionnelle.                                                      |
| Cour de la couronne : Crown Court          | Procès pour les actes criminels, appel pour les cours de magistrats, infractions punissables.                                                                              |
| Cours des magistrats : Magistrate's courts | Procès d'infractions sommaires, renvois à la Cour de la couronne, cours d'audiences familiales et pour les jeunes.                                                         |
| Cours de comté : County Courts             | Majorité des procès civils, selon la nature des réclamations.                                                                                                              |
| Tribunaux : Tribunals                      | Appels de décisions sur l'immigration, la sécurité sociale, pension alimentaires, retraites, impôts et terres.                                                             |



Il est nécessaire de se faire assister pour engager une procédure judiciaire sur le territoire Britannique.

Le créancier a aussi la possibilité de faire jouer la clause attributive de compétence et ainsi de faire jouer le droit français s'il l'a prévu dans ses CGV. Depuis le règlement 1215/2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale (l'exéquatur), ont été supprimées.

## **Procédures collectives**

### **. Administration (Redressement judiciaire)**

La société doit être dans l'incapacité de payer ses dettes, ou être susceptible de le devenir, comme défini à la section 123 de l'Insolvency Act de 1986.

Personnes pouvant demander au tribunal d'ordonner l'administration :

- la société,
- les dirigeants,
- un ou plusieurs créanciers de la société,
- le premier magistrat d'un tribunal correctionnel,
- une combinaison des sujets ci-dessus,
- le superviseur d'un accord volontaire de société,
- le liquidateur de la société.

### **. Winding-up (Liquidation)**

Cette procédure implique la réalisation et la distribution des avoirs d'une société et généralement la fermeture de l'entreprise. Durée de la procédure : environ 12 mois. Il existe trois types de liquidation :

- judiciaire : lorsque le tribunal ordonne la liquidation, généralement sur demande d'un créancier,
- volontaire de la part du créancier : lorsque la société est insolvable et décide elle-même sa liquidation,
- volontaire de la part des associés : lorsque la société est solvable et décide elle-même de sa liquidation.



### . Comment déclarer ses créances

<https://www.gov.uk/register-creditor-bankruptcy>

Procédure de strike off : dissolution volontaire et radiation du registre des sociétés. Possibilité pour les créanciers de s'y opposer en justifiant d'une créance ou d'une action judiciaire en cours (procédure de restauration).

|                                                                                                                                                                                                                                           |                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Les créanciers sont-ils tous égaux ?                                                                                                                                                                                                      | non              |
| Si non créanciers prioritaires (lister par ordre de priorité décroissante) :<br>1- Secured creditors (surêté)<br>2- Preferential creditors (employés)<br>3- Unsecured creditors<br>4- (depuis 2003 l'administration fiscale) Actionnaires |                  |
| Existe-t-il un moyen d'être prioritaire pour un créancier non institutionnel ?                                                                                                                                                            |                  |
| Lequel ?                                                                                                                                                                                                                                  | Avoir une sureté |

Source : [http://www.finance7.co.uk/creditor\\_order\\_of\\_priority.html](http://www.finance7.co.uk/creditor_order_of_priority.html)

### Procédure de recouvrement online

Un service, intitulé "Money Claim Online", permet au créancier, outre de déclarer en ligne le montant de sa créance, d'obtenir un jugement et même de procéder au recouvrement de ladite créance. Toute la procédure se fait en ligne, 24h/24 et 7j/7.

- **Conditions** : le montant de la créance ne peut être supérieur à 100.000 Livres Sterling, la demande ne peut être dirigée à l'encontre de plus de deux débiteurs, le créancier doit s'acquitter des frais de procédure, calculés automatiquement par le site au moment de l'inscription (avec un minimum de 270 Livres Sterling).

La demande est envoyée électroniquement à un centre de traitement, rattaché au Tribunal du Comté de Northampton, qui l'enregistre et communique le numéro du dossier au demandeur par email.

En principe, le débiteur reçoit la requête par courrier classique et dispose d'un délai de 14 jours pour y répondre, par courrier classique ou électronique.

Source : <https://www.gov.uk/make-court-claim-for-money/overview> - [http://www.justice.gov.uk/downloads/courts/mcol\\_quickstart\\_guide.pdf](http://www.justice.gov.uk/downloads/courts/mcol_quickstart_guide.pdf)

### Les règles de prescriptions

|                                                                                                                                                                                       |                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Règles générales :                                                                                                                                                                    | Limitations Act 1980 : 6 ans dans les relations contractuelles    |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire :<br>En cas de reconnaissance de dette par écrit, ou en cas de paiement partiel, le délai de prescription court à nouveau. | Prescription and Limitation (Scotland) Act 1973 : 5 ans en Ecosse |





## RUSSIE

Je suis un chef d'entreprise français exportateur vers la Russie.

### IDENTITÉ ET CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT

#### • IDENTITÉ

- Nom officiel : Russie
- Régime politique : République fédérale, Démocratie parlementaire
- Population : 143,5 millions (2012 – Source Banque Mondiale)
- Superficie : 17 098 246 km<sup>2</sup>
- Capitale : Moscou
- Langue officielle : Russe – Quelques unes des autres langues parlées ont un caractère officiel dans une partie du pays
- Monnaie : Rouble russe
- Indice de développement humain : 0.816 – 55ème position mondiale (Rapport 2013 du Programme des Nations Unies pour le Développement)
- Taux d'accès à Internet : 53,3 % de la population
- Monnaie locale : Rouble (RUB)
- Taux de change au 22/10/2013 : 1 RUB = 0.0313 USD / 1 USD = 31.9314 RUB / 1 RUB = 0.0229 EUR / 1 EUR = 43.6710 RUB
- Niveau de développement : bénéficiant d'une croissance stable (3,7% attendus en 2013), d'un quasi équilibre budgétaire, d'une dette extérieure aux alentours de 15 % du PIB et de stabilité politique, l'économie russe reste vulnérable à cause de sa dépendance aux hydrocarbures, de la corruption, de l'instabilité de la zone Euro. Le taux de chômage est proche de 6% et, malgré de fortes inégalités, les salaires réels ont augmenté. Riche en ressources naturelles (1<sup>er</sup> producteur mondial de gaz naturel et de pétrole), la Russie est exportatrice de diamants, de nickel et de platine. L'élevage est concentré dans le Nord du pays, alors que les céréales sont produites dans les régions méridionales et la Sibirie occidentale. L'industrie, autant en % du PIB qu'en emploi, représente aux alentours d'un tiers de l'économie, avec la chimie, la métallurgie, la construction mécanique et l'industrie de la défense. Les services représentent 60 % de l'économie, avec essentiellement les transports, les communications et le commerce, mais également le tourisme en croissance régulière.

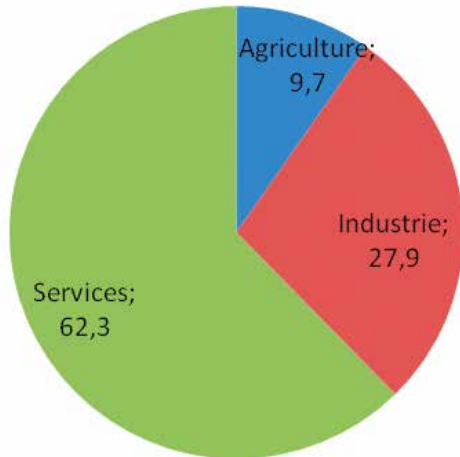


#### • ÉCONOMIE

- PIB (milliards USD) : 2 000,00 (Source : FMI – World Economic Outlook Database – Estimation 2013)
- PIB (croissance annuelle en %, prix constant) : 4,3 % en 2011, 3,4 % en 2012, tendance à 1,5 % en 2013 (Source : FMI – World Economic Outlook Database)
- PIB par habitant (USD) : 14.973,48 (Source : FMI – World Economic Outlook Database – 2013)
- Endettement de l'État (en % du PIB) : 0,3 % en 2012 (Source : FMI – World Economic Outlook Database)
- Taux de chômage (% de la population active) : 5,7 % en 2013 (Source : FMI – World Economic Outlook Database)



- Taux d'inflation (%) : 6,7 % en 2013 (Source : FMI - World Economic Outlook Database)
- Valeur ajoutée (en % du PIB) : Agriculture (4,3), Industrie (37,0), Services (58,7) (Source : Banque Mondiale - dernières données disponibles)



## Emploi par secteur (en % de l'emploi total) :

- Agriculture (9,7)
- Industrie (27,9)
- Services (62,3)

Source : Banque Mondiale dernières données disponibles

## • ÉCHANGES COMMERCIAUX

- Importations de biens (millions USD) : 335.446 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de biens (millions USD) : 529.255 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Importations de services (millions USD) : 102.103 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Exportations de services (millions USD) : 58.368 (Source : OMC - Organisation Mondiale du Commerce, 2012)
- Balance commerciale (hors services millions USD) : 197.115 (Source : Banque Mondiale, 2011)
- Commerce extérieur (en % du PIB) : 53,3 (Source : Banque Mondiale, 2011)



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

## Principaux pays partenaires

| Principaux clients<br>(% des exportations) | 2012  | Principaux fournisseurs<br>(% des importations) | 2012  |
|--------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------|-------|
| Pays-Bas                                   | 14,4% | Chine                                           | 15,4% |
| Chine                                      | 6,4%  | Allemagne                                       | 9,4%  |
| Italie                                     | 5,3%  | Ukraine                                         | 5,5%  |
| Allemagne                                  | 4,5%  | Italie                                          | 3,9%  |
| Biélorussie                                | 4,0%  | Etats-Unis                                      | 3,8%  |
| Italie                                     | 4,9%  | Pays-Bas                                        | 3,8%  |
| Pays-Bas                                   | 4,4%  | République Tchèque                              | 3,6%  |
| Ukraine                                    | 2,9%  | Etats-Unis                                      | 2,6%  |
| Suède                                      | 2,6%  | Royaume Uni                                     | 2,4%  |
| Slovaquie                                  | 2,5%  | Corée du sud                                    | 2,3%  |
| Hongrie                                    | 2,4%  | Belgique                                        | 2,2%  |
| Belgique                                   | 2,1%  | Slovaquie                                       | 2,1%  |
| Espagne                                    | 2,0%  | Espagne                                         | 1,9%  |
| Etats-Unis                                 | 2,0%  | Suède                                           | 1,9%  |
| Autriche                                   | 1,9%  | Autriche                                        | 1,7%  |
| Norvège                                    | 1,7%  | Hongrie                                         | 1,6%  |
| Turquie                                    | 1,7%  | Norvège                                         | 1,5%  |
| Danemark                                   | 1,7%  | Japon                                           | 1,5%  |
| Lituanie                                   | 1,5%  | Ukraine                                         | 1,3%  |
| Roumanie                                   | 1,5%  | Danemark                                        | 1,5%  |
| Autres pays                                | 65,4% | Autres pays                                     | 61,9% |

Source : Comtrade, dernières données disponibles



## Principaux produits échangés avec la France

| 11,7 Mds USD de produits exportés en 2012                                                               |       | 15,4 Mds USD de produits importés en 2012                                                          |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Véhicules aériens conçus pour la propulsion à moteur (ex : hélicoptères, avions, véhicules...)          | 16,9% | Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux                                                 | 42,9% |
| Médicaments constitués par des produits mélangés...                                                     | 6,7%  | Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes); préparations n.d.a.... | 42,2% |
| Parties des véhicules aériens et spatiaux                                                               | 4,7%  | Houilles; briquettes, boulets et combustibles solides simil. obtenus à partir de la houille        | 2,6%  |
| Parties et accessoires de tracteurs, véhicules pour le transport de dix personnes ou plus, chauffeur... | 3,5%  | Eléments et isotopes chimiques radioactifs, y.c. les éléments chimiques et isotopes fissiles ou... | 1,7%  |
| Carrosseries de tracteurs, véhicules pour le transport de dix personnes ou plus, chauffeur inclus,...   | 2,7%  | Nickel sous forme brute                                                                            | 1,2%  |
| Autres produits                                                                                         | 65,5% | Autres produits                                                                                    | 9,5%  |

Source : Comtrade, dernières données disponibles

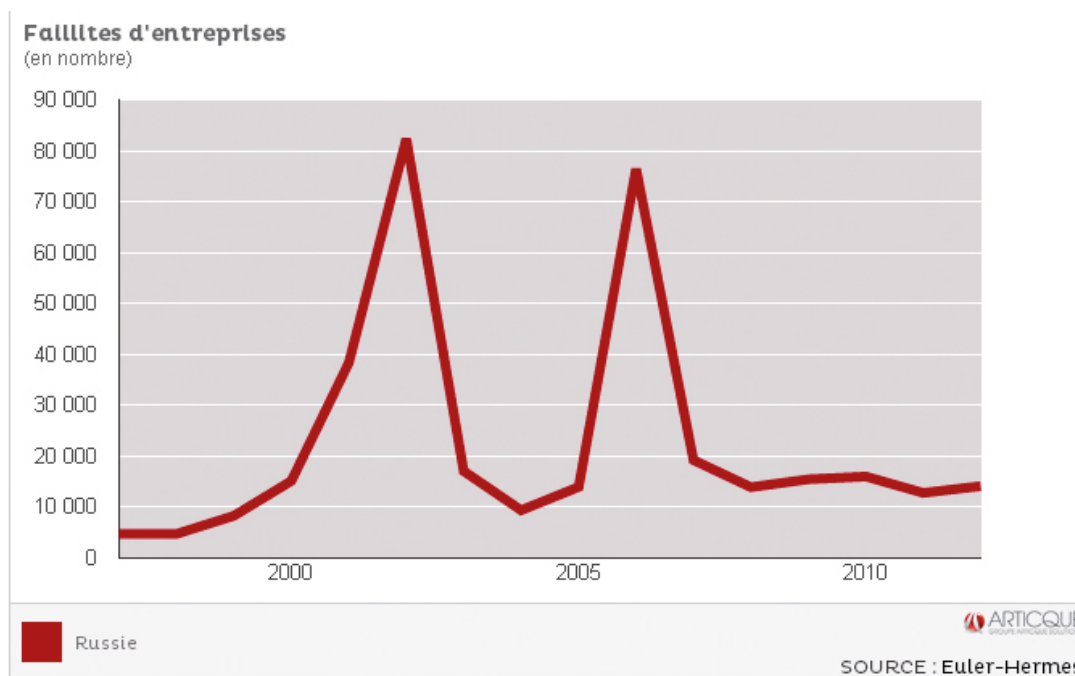
## Principaux produits échangés avec la France

| 53,3 Mds USD de produits exportés en 2012 | 87,9 Mds USD de produits importés en 2012 |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
|-------------------------------------------|-------------------------------------------|

Source : Comtrade, dernières données disponibles



- NOMBRE D'ENTREPRISES



- MOYENS DE PAIEMENT

Pour limiter la fuite des capitaux, les importations sont réglementées en matière de paiement.

Pour les paiements en devises, l'importateur doit fournir un passeport d'affaires (Passeport of Deal - PD) qui contient toutes les informations de la transaction. Remis à la banque, il permettra à cette dernière d'effectuer le paiement sur présentation des documents douaniers.

Le virement SWIFT et le crédit documentaire irrévocable et confirmé sont des moyens de paiement conseillés. Une autre possibilité reste la vente départ usine avec comme mode de règlement de la créance à échoir, une lettre de crédit.



## • FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS ET ÉQUIVALENCES FRANÇAISES

### Type de formes juridiques des sociétés et équivalences françaises

| DÉSIGNATION                                  | SIGLE  | CORRESPONDANCE                          |
|----------------------------------------------|--------|-----------------------------------------|
| Otkrytoe Aktsionernoe Obschestvo             | O.A.O. | Société Anonyme Ouverte cotée en bourse |
| Zakrytoe Aktsionernoe Obschestvo             | Z.A.O. | Société Anonyme                         |
| Obschestvo S Ogranichennoi Otvetstvennost'yu | O.O.O. | S.a.r.l                                 |

### Niveau des responsabilités dans les structures

Décoder dès la lecture de la dénomination et de la forme juridique le niveau des responsabilités de la structure :

- société à responsabilité limitée (O.O.O.) (responsabilité limitée aux apports),
- société par actions (O.A.O. et Z.A.O.) (responsabilité limitée aux apports),

Contrairement aux sociétés par actions, il n'est pas nécessaire dans le cas de la SARL (type de sociétés le plus utilisé) de procéder à l'enregistrement des parts auprès du Service Fédéral des Marchés Financiers.

### Publication des comptes sociaux

Toutes les entités juridiques, même privées, doivent déposer leurs comptes, à l'exception des entreprises individuelles et des exploitations agricoles.

Le système comptable russe «RAS» (Russian Accounting System) est centré sur le reporting auprès des autorités fiscales russes.

Chaque société à :

- un numéro unique d'inscription au registre de l'Etat (OGRN),
- un numéro d'identification fiscal unique (INN),
- un code dans la classification nationale des entreprises et organisations (OKPO).

Les principales sources d'informations sont les suivantes :

- Rosstat (service fédéral russe des statistiques) : données issues du registre général des entreprises et états financiers,
- le FFMS (service fédéral des marchés financiers) : informations sur les sociétés par actions,



## CHAPITRE VIII : LES FICHES PAYS

- le service fédéral des impôts :
  - EGRUL (registre d'état consolidé des entités juridiques),
  - EGRIP (fichier d'état unifié des personnes morales ou entrepreneurs individuels),
- Trésor fédéral,
- Cour d'arbitrage,
- société de compensation,
- journal Kommersant (dossier sur les faillites des sociétés).

### Les sources extérieures à la Russie sont notamment :

- Bureau van Dijk ([www.bvdinfo.com](http://www.bvdinfo.com)), à travers les bases Orbis, Mint et Ruslana et des données fournies par deux partenaires russes : Creditreform Russie ([www.crefoport.ru](http://www.crefoport.ru)), CredInform ([www.credinform.ru/en-US](http://www.credinform.ru/en-US))
- Sociétés d'assurance-crédit

### Les sources d'informations générales sont :

Public.ru (<http://public.ru/englishversion/>)  
Integrum ([www.integrumworld.com](http://www.integrumworld.com))  
Expert (<http://expert.ru/>)  
Goskomstat ([www.gks.ru/english](http://www.gks.ru/english)) (site de l'office d'état des statistiques)  
Agences de ratings  
Rusrating ([www.rusrating.ru/en/](http://www.rusrating.ru/en/))  
AK&M ([www.akm.ru/eng/](http://www.akm.ru/eng/))  
Expert RA (<http://raexpert.org/>)  
Garant ([www.garant.ru/](http://www.garant.ru/))  
Consultant Plus ([www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/))

Les litiges commerciaux sont de la compétence des tribunaux d'arbitrage, forme de tribunaux de commerce. Le nombre des tribunaux d'arbitrage institutionnels compétents pour juger des litiges en matière commerciale en Russie s'établit à plus de 330 (répartis sur le territoire de 50 régions). Le recouvrement des créances ne fait pas l'objet de procédure extrajudiciaire spécifique. Avec un titre exécutoire, l'exécution forcée peut être mise en œuvre par les huissiers de justice.

Préalablement à une procédure judiciaire ordinaire, une procédure simplifiée de récupération ou de recouvrement de créances échues peut être éventuellement ouverte si :

- la créance est incontestable, certaine, liquide et exigible,
- le débiteur reconnaît la créance,
- le montant de la demande est inférieur à l'équivalent de 500 euros.

En Russie la période de prescription légale est de trois ans.

Le droit de la faillite en Russie est régi par une loi entrée en vigueur le 1er juillet 2009. Il est censé apporter une plus grande sécurité juridique aux investisseurs étrangers et est jugé par la BERD comme un des plus efficaces de la Communauté des États indépendants et des États de l'Europe de l'Est.

Cette loi prévoit notamment :

- des droits et obligations pour les liquidateurs,
- un registre d'État des liquidateurs,



- une modification des compétences des assemblées de créanciers,
- un ordre de priorité des créanciers,
- un renforcement des droits des créanciers gagistes.

La faillite est le seul type de procédure collective en Russie, mais la procédure de concordat, avec l'accord des créanciers et du Tribunal, est possible.

Toutes les pièces à l'appui de la déclaration de créance doivent être présentées en original et faire l'objet de la traduction assermentée et de l'apostille.

#### • COMPORTEMENTS DE PAIEMENT

Les exportateurs sont réticents à accorder des délais de paiement à leurs clients russes.

Les crédits fournisseurs peuvent très rarement atteindre 30 à 60 jours.

Les risques de retards de paiement sont donc faibles, même si le comportement des débiteurs s'est fortement dégradé.

#### • ASPECTS JURIDIQUES

##### Termes généraux et conditions de vente (nombre de jours).

Le contrat doit être assorti de conditions générales de vente.

|                                                      |                     |
|------------------------------------------------------|---------------------|
| Conditions générales de vente                        | oui                 |
| Conditions de règlement                              | oui                 |
| Nombre de jours délais de règlement                  | non                 |
| Modalités de règlement                               | non                 |
| Autres (réserve de propriété, clause compromissoire) | possible            |
| Réserve de propriété                                 | possible            |
| Clause compromissoire                                |                     |
| Clause attributive de compétence et droit applicable | possible/conseillée |

##### Taux d'intérêt contractuel et légal

Le taux d'intérêt légal applicable en Russie en 2002 était de 23 % l'an.

##### La langue contractuelle

Russe

##### Les mentions obligatoires

Cf. guide pour les conditions générales de vente, les conditions particulières, bon de commande et bon de livraison.

##### Les modes de règlement

Le paiement en espèces est le plus fréquemment utilisé en Russie, mais les échanges commerciaux privilégient le virement SWIFT.



- RECOUVREMENT AMIABLE

**Les lettres de relance amiables**

A adresser dès le non-respect de l'échéance, elles initient les négociations amiables à privilégier.

Il convient de disposer d'un réseau local pour être efficace.

Il est souvent difficile de retrouver l'identification exacte et la localisation du débiteur. Il est courant d'avoir plusieurs sociétés portant la même dénomination, y compris à la même adresse.

|                   |                                       |     |
|-------------------|---------------------------------------|-----|
| Lettre de relance | Mentions obligatoires ou recommandées |     |
|                   | Date                                  | oui |
|                   | Nom et coordonnées client             | oui |
|                   | Dates des factures                    | oui |
|                   | N° de factures                        | oui |
|                   | Montants TTC                          | oui |
|                   | Dates échéances                       | oui |
|                   | Retard (en nombre de jour)            | oui |
|                   | Intérêts calculés ou pénalités        | oui |

A défaut de règlement dans le délai imparti il convient d'adresser une mise en demeure.

- RECOUVREMENT JUDICIAIRE

**Le correspondant judiciaire****La mise en demeure**

La mise en demeure n'a pas d'effet juridique et est donc inopérante.

**Les documents nécessaires**

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| documents obligatoires      | NC |
| condition générale de vente | NC |
| bon de commande             | NC |
| bon de livraison            | NC |
| conditions particulières    | NC |

**Les juridictions et leurs compétences**

Il n'y a pas d'accord bilatéral de reconnaissance et d'exécution des décisions judiciaires entre la Russie et la France. Mais les tribunaux russes reconnaissent les décisions des tribunaux arbitraux étrangers.



|                       | ETAPES                                       | 1 <sup>ÈRE</sup> INSTANCE                                                                                                                                                           | 2 <sup>ÈME</sup> INSTANCE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 3 <sup>ÈME</sup> INSTANCE        |
|-----------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| LES JURIDIC-<br>TIONS | Nom (étatique)                               | первой инстанции                                                                                                                                                                    | второй инстанции (апелляционный)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | третьей инстанции (кассационный) |
|                       | Mode de saisie                               | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Ecrite/orale                                 | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Avocat obligatoire                           | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Autre intervenant juri-<br>dique (le citer)  | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Saisie directe par le<br>créancier           | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Compétence nature<br>civile commerciale      | Tribunal fédéral municipal<br>et les tribunaux de district,<br>les juges de paix, les cours<br>martiales de garnison, les tri-<br>bunaux d'arbitrage des sujets<br>de la Fédération | Tribunaux fédéraux, sujets de la Fédération (la cour suprême de<br>la république, le Tribunal régional, la Cour автономного les<br>circonscriptions, la région autonome, la Cour de la ville de la<br>soumission fédérale), les Cours martiales d'arrondissement (de<br>marine), les tribunaux d'arbitrage fédéraux des circonscriptions et les<br>Tribunaux d'arbitrage d'appel | N/C                              |
|                       | Civile                                       | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Commerciale                                  | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Mixte                                        | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Autre (citer)                                | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Compétence territoriale<br>(préciser)        | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Compétence montant de<br>créance (préciser)  | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
| LA PROCÉ-<br>DURE     | Qualité juges                                | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Procédure de droit<br>commun                 | oui                                                                                                                                                                                 | oui                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | oui                              |
|                       | Contradictoire (rayer<br>mention utile)      | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Non contradictoire                           | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Durée de la procédure<br>(moyenne)           | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Coût de la procédure                         | N/C                                                                                                                                                                                 | N/C                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | N/C                              |
|                       | Durée de la procédure<br>d'urgence (moyenne) |                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                  |
|                       | Coût de la procédure<br>d'urgence            |                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                  |
|                       | Procédure d'urgence                          | non                                                                                                                                                                                 | non                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | non                              |

• RÈGLES DE PRESCRIPTIONS

|                                                              |                                                                              |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Règles générales                                             | 3 ans                                                                        |
| Comment interrompre la prescription de l'action judiciaire : | Le delai peut courir dès qu'une procédure judiciaire ou arbitrale est lancée |

# ANNEXE I : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CREANCES IRRECOURVABLES

## 1. LA DÉPRÉCIATION DES CRÉANCES DOUTEUSES

Sans être considérée comme définitivement perdue, une créance peut être compromise en raison de la mauvaise situation du débiteur, on parle alors de « créance douteuse ».

Le principe de prudence conduit à constater en comptabilité une dépréciation de la créance, dès qu'apparaît un risque probable, notion qui reste une question de fait et d'appréciation.

En matière de créances douteuses, l'entreprise est alors amenée à constituer des provisions déductibles sur le plan fiscal à la double condition que le risque de non recouvrement soit nettement précisé et que les événements en cours à la date de clôture rendent probable la perte supputée. Au contraire, une créance commerciale devenue irrécouvrable doit être sortie de l'actif pour être constatée en perte à raison de son montant hors taxes.

En principe, le risque de non recouvrement s'apprécie créance par créance, mais la jurisprudence fiscale admet un calcul statistique des provisions pour créances douteuses lorsque cette méthode est appropriée à la situation et aux données spécifiques à l'entreprise.

La constitution de provisions pour créances douteuses n'est pas nécessairement subordonnée à l'engagement de poursuites judiciaires, en particulier s'il est établi que l'entreprise n'avait pas intérêt à engager de telles poursuites, compte tenu par exemple du faible montant des créances et des relations entretenues avec le débiteur (CE, 19 juin 1989, n°58984, RJF 8-9 n°933). Mais le seul défaut de paiement des créances à l'échéance ne justifie pas la déduction d'une provision s'il apparaît que le débiteur est notoirement solvable (CE, 29 janvier 1992 n°75083, RJF 3/92 n°303).

La TVA étant intégralement récupérable en cas d'impayé, la provision doit être limitée au montant hors taxe de la créance.

## 2. NOTION D'IRRECOURVABILITE

En application de la jurisprudence du Conseil d'État, les créances suivantes doivent être considérées comme irrécouvrables :

- **les créances prescrites**

La prescription ayant un effet définitif rendant irrecevable toute action judiciaire à l'encontre de tous les codébiteurs de la dette, les créances prescrites doivent être considérées comme définitivement irrécouvrables, quelle que soit la situation du débiteur. Sont prescrites également les créances nées ultérieurement à l'ouverture d'une procédure de liquidation ou de redressement judiciaire pour lesquelles aucune action n'a été intentée contre les organes de la procédure dans le délai de un an à compter de la livraison.

# ANNEXE I : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CREANCES IRRECOURABLES

Quelques rappels :

- Les créances nées de la fourniture par un professionnel de biens ou de services à des consommateurs sont prescrites dans le délai de deux ans.
- Les produits liés aux contrats conclus avec les collectivités publiques se prescrivent dans un délai de 4 ans (Loi n°68-1250 du 31 décembre 1968).
- La loi n°2008-561 du 17 juin 2008 a ramené la prescription commerciale à 5 ans, contre 10 ans auparavant. Les créances nées antérieurement au 19 juin 2008 (date d'entrée en vigueur des nouvelles dispositions) restent prescrites dans le délai de prescription antérieur qui était de 10 ans.

- **Les créances dues par des débiteurs en situation de redressement judiciaire dès lors que :**

- la déclaration de créance n'a pas été faite ou a été rejetée par une décision du juge commissaire ; en cas de rejet partiel la créance est irrécouvrable à hauteur des sommes rejetées,
- des abandons de créances ont été consentis dans le cadre d'un plan de redressement.

- **Les créances dues par des débiteurs en situation de liquidation judiciaire dès lors que :**

- des abandons de créances ont été consentis dans le cadre d'un plan de redressement, ultérieurement converti en liquidation,
- la liquidation judiciaire a fait l'objet d'un jugement de clôture pour insuffisance d'actif.

Aux termes de la jurisprudence du Conseil d'état, le créancier peut établir, avant le prononcé d'une liquidation judiciaire, le caractère définitivement irrécouvrable de sa créance, notamment dans le cas où il ne l'aurait pas déclarée en temps utile, ou en aurait fait totalement ou partiellement abandon (CE, 1er juin 2005, no 260401, Société des Brasseries de Kronembourg).

Depuis la réforme de la loi relative aux procédures collectives, les créances non déclarées dans le délai de deux mois ne seront pas prises en compte par le représentant des créanciers dans l'inventaire du passif mais la non-déclaration n'a plus d'effet d'extinction de la créance. Elles ne peuvent donc être comptabilisées en perte que lorsque le caractère irrécouvrable est prouvé, notamment par l'échec des poursuites judiciaires engagées contre le débiteur défaillant, par hypothèse, après la liquidation judiciaire.

# ANNEXE I : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CREANCES IRRECOURABLES

Les créances produites dans les délais et admises au passif sont en effet susceptibles d'être payées partiellement ou en totalité selon le sort de la procédure :

• **soit l'entreprise est amenée à poursuivre son exploitation dans le cadre d'un plan de sauvegarde ou d'un plan de redressement, les créanciers peuvent alors être amenés à accepter :**

- un paiement intégral de leurs créances sous un délai qui peut atteindre dix ans,
- un paiement plus rapide assorti d'une réduction proportionnelle du montant de leurs créances, si l'option est prévue dans le plan d'apurement proposé par le débiteur ; la réduction de créance n'est définitivement acquise qu'après versement, au terme fixé, de la dernière échéance prévue pour le plan ; il en résulte une condition suspensive qui diffère l'enregistrement de la perte partielle de la créance à cette dernière échéance,
- un paiement partiel immédiat après avoir abandonné une partie de sa créance ; l'extinction de la créance est instantanée à concurrence de la proportion abandonnée, et la perte devient définitive dès la décision du tribunal arrêtant le plan de redressement,

• **soit l'entreprise est placée directement en liquidation judiciaire ou est cédée :**

- le mandataire liquidateur honorera les créances en fonction de leur rang, des sûretés dont certains créanciers peuvent se prévaloir, du prix encaissé des actifs cédés. Comme indiqué précédemment, la créance est irrécouvrable à la clôture de la liquidation pour insuffisance d'actifs ou à la réception d'un certificat d'irrécouvrabilité (cf. 8.5).

## 3. LE PASSAGE EN PERTE

Les créances ci-dessus peuvent faire l'objet d'un passage en perte.

Attention, le passage en perte des créances déclarées et admises, dont le débiteur est en liquidation judiciaire, doit être différé au jugement de clôture pour insuffisance d'actif.

Le Conseil d'État estime en effet qu'une créance déclarée au redressement judiciaire du débiteur, ultérieurement converti en liquidation judiciaire, ne peut être considérée comme irrécouvrable avant la clôture de la liquidation pour insuffisance d'actif et ce, quelle que soit l'importance du passif privilégié (CE, 27 mars 1991, n°57777).

Les pertes sur créances irrécouvrables sont considérées comme des charges opérationnelles dans le référentiel IFRS. Dans le référentiel français, les pertes sur créances irrécouvrables sont enregistrées en charges d'exploitation (débit du compte 654 « Pertes sur créances irrécouvrables »). Néanmoins, si l'entreprise est en mesure de justifier du caractère inhabituel au regard de l'activité de l'entité (nature et volume), une comptabilisation en charge exceptionnelle est possible (Compte 671 « Créances devenues irrécouvrables »).

# ANNEXE I : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CREANCES IRRECOURABLES

## 4. RECUPERATION OU IMPUTATION DE LA TVA

### 4.1. Créances concernées par la récupération ou l'imputation de la TVA

L'ensemble des créances ci-dessus décrites peut faire l'objet d'une récupération ou d'une imputation de TVA.

Peuvent également faire l'objet d'une récupération ou d'une imputation de TVA, les créances dues par des débiteurs en situation de liquidation judiciaire non clôturée, en application des dispositions expresses du 2ème alinéa l'article 272 du Code général des impôts qui prévoit :

*"la taxe sur la valeur ajoutée perçue à l'occasion de ventes ou de services, soit imputée ou remboursée dans les conditions prévues à l'article 271 lorsque ces ventes ou services sont par la suite résiliés ou annulés, ou lorsque les créances correspondantes sont devenues définitivement irrécouvrables.*

*Toutefois, l'imputation ou le remboursement de la taxe peuvent être effectués dès la date de la décision de justice qui prononce la liquidation judiciaire.*

*L'imputation ou la restitution sont subordonnées à la justification, auprès de l'administration, de la rectification préalable de la facture initiale."*

### 4.2. Modalités de récupération ou d'imputation de la TVA

Il résulte de la doctrine administrative (BOI n°136 du 7 août 2003, NOR : BUFF0330012J) qu'en cas de non-paiement, total ou partiel d'une facture, la rectification prescrite par l'article 272 du CGI consiste obligatoirement dans l'envoi d'un duplicata de la facture initiale avec ses indications réglementaires (prix net, montant de la TVA correspondante) surchargées de la mention ci-après en caractères très apparents :

« Facture impayée pour la somme de \_\_\_\_ euros (prix net) et pour la somme de \_\_\_\_ euros (TVA correspondante) qui ne peut faire l'objet d'une déduction (article 272 du CGI). »

Dans un souci de simplification, les entreprises sont dispensées d'adresser ce duplicata pour chaque facture impayée, à condition qu'elles délivrent à chaque client défaillant un état récapitulatif des factures impayées qui mentionne pour chacune d'entre elles :

- . le numéro d'ordre, le libellé et la date de la facture initiale,
- . le montant HT,
- . le montant de la TVA,
- . la mention ci-dessus énoncée.

Une copie de l'état récapitulatif doit être conservée à l'appui de la comptabilité. Un exemplaire doit être produit au service des impôts lorsque celui-ci en fait la demande.

Dans le cas d'une société en liquidation judiciaire, les rectificatifs doivent être adressés au liquidateur. Par un arrêt en date du 21 octobre 2004, la Cour administrative d'appel de Lyon a en effet refusé à une entreprise le bénéfice de l'article 272 du CGI en raison de l'absence de justification de la rectification des factures délivrées à une société depuis lors placée en liquidation judiciaire. (CAA Lyon, 21 oct. 2004, n° 00LY01358)

En revanche, aucun envoi n'est nécessaire si le débiteur a disparu sans laisser d'adresse, situation à laquelle il faut assimiler la radiation de la société du registre du commerce et des sociétés.

# ANNEXE I : LE TRAITEMENT COMPTABLE ET FISCAL DES CREANCES IRRECOURVABLES

## 5. LE CERTIFICAT D'IRRECOURVABILITÉ

Le certificat d'irrecouvrabilité est délivré par un tiers à l'entreprise, comme par exemple un mandataire de justice pour les sociétés en liquidation judiciaire, un avocat ou un huissier de justice chargé du recouvrement de la créance, un organisme de recouvrement ou d'assurance crédit dès lors que toutes les actions possibles ont été raisonnablement épuisées.

Ce document est distinct d'un avis d'impayé qui a comme seule valeur d'informer le créancier du non paiement de la créance ou le certificat de non paiement délivré à la demande du créancier au terme d'un délai de 30 jours à compter de la première présentation d'un chèque revenu impayé.

Le certificat d'irrecouvrabilité permet de constater l'échec des démarches accomplies par le créancier auprès de son débiteur et la certitude du caractère irrécouvrable de la créance litigieuse. Il permet alors de passer la créance en pertes et d'obtenir l'imputation de la T.V.A, conformément à l'article 272 du Code général des impôts.

En application des règles prescrites dans les développements précédents, le certificat d'irrecouvrabilité doit comporter les mentions suivantes :

- . le nom du débiteur,
- . son numéro d'immatriculation au RCS,
- . le numéro des factures et avoirs concernés par l'irrecouvrabilité,
- . le montant global TTC, HT et de TVA du compte (après déduction des paiements partiels ou au titre du versement par les organes de la procédure collective),
- . la cause de l'irrecouvrabilité,
- . l'adresse et le nom de la personne à laquelle la rectification de facture doit être adressée.

## 1 – LES CONTRATS DE VENTE

La Convention de Vienne s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des États différents :

- a) lorsque ces États sont des États contractants,
- b) lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un État contractant.

Il n'est pas tenu compte du fait que les parties ont leur établissement dans des États différents lorsque ce fait ne ressort ni du contrat, ni de transactions antérieures entre les parties, ni de renseignements donnés par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat. Ni la nationalité des parties ni le caractère civil ou commercial des parties ou du contrat ne sont pris en considération pour l'application de la Convention. Mais il y a des exceptions à respecter (voir ci-dessous).

Exemple: Les parties d'un contrat de vente choisissent le droit allemand étant le droit applicable au contrat. Par conséquent le fournisseur turc accepte que la Convention de Vienne est applicable au contrat et ceci malgré le fait que la Turquie n'a pas ratifié la Convention.

## 2 – EXCEPTIONS

La Convention de Vienne ne régit pas les ventes :

- a) de marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique, à moins que le vendeur, à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion du contrat, n'ait pas su et n'ait pas été censé savoir que ces marchandises étaient achetées pour un tel usage,
- b) aux enchères,
- c) sur saisie ou de quelque autre manière par autorité de justice,
- d) de valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies,
- e) de navires, bateaux, aéronefs et avions,
- f) d'électricité.

Sont réputés ventes, les contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire, à moins que la partie qui commande celles-ci n'ait à fournir une part essentielle des éléments matériels nécessaires à cette fabrication ou production.

La Convention de Vienne ne s'applique pas aux contrats dans lesquels la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services.

### 3 – FORMATION DU CONTRAT

La Convention de Vienne régit exclusivement la formation du contrat de vente et les droits et obligations qu'un tel contrat fait naître entre le vendeur et l'acheteur. En particulier, sauf disposition contraire expresse de la présente Convention, celle-ci ne concerne pas :

- a) la validité du contrat ni celle d'aucune de ses clauses non plus que celle des usages,
- b) les effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues.

### 4 – RESPONSABILITÉ POUR DÉCÈS OU LÉSIONS CORPORELLES

La Convention de Vienne ne s'applique pas à la responsabilité du vendeur pour décès ou lésions corporelles causés à quiconque par les marchandises.

### 5 – EXCLUSION

Les parties d'un contrat de vente peuvent exclure l'application de la Convention de Vienne ou, sous réserve des dispositions de l'article 12, déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou en modifier les effets. Pour exclure l'application de la Convention de Vienne il ne suffira pas de régler qu'un certain droit national sera applicable, parce que on doit comprendre le droit convenu dans sa totalité à l'inclusion du droit international privé et de la Convention de Vienne, qui est une partie du droit national dans le cas d'une clause de droit applicable rattachée au droit d'un État signataire à la convention.

## ANNEXE III : LES INCOTERMS

Il existe aujourd'hui 11 types différents d'Incoterm qui se divisent en deux grandes familles :

- Basculement du risque sur l'acheteur avant le départ du mode de transport (mini risque pour le vendeur) E F C.
- Basculement du risque sur l'acheteur seulement après l'arrivée du mode de transport principal (maxi risque pour le vendeur) D.

### MODIFICATION en 2010

Cette réforme a supprimé quatre termes au profit de deux nouveaux termes :

- Les termes DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered At Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacés par le terme DAP (Delivered At Place).
- Le terme DEQ (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme DAT (Delivered At Terminal)

### LISTE DES 11 INCOTERMS

#### ► FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire)

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

#### ► FOB ou Free On Board (Franco à bord)

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire.

#### ► CFR ou Cost and Freight (Coût et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination.

#### ► CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination.

## ANNEXE III : LES INCOTERMS

### ► **EXW ou Ex-Works (à l'usine)**

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

### ► **FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)**

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

### ► **CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

### ► **CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise)**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

### ► **DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)**

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

## LES DEUX NOUVEAUX TERMES EN 2010

### ► **DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)**

Ce terme remplace le terme DEQ.

Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.

### ► **DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)**

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées.

## ANNEXE IV : LA MISE EN DEMEURE

### MISE EN DEMEURE A ADRESSER POUR TOUTES LES FACTURES

Dans le cadre d'une mise en demeure à l'international, il existe différents types de lettre dénommée :  
*"Notice to pay before legal action"*

*On XXX 2014, we sent you the following invoices to be paid :*

*[ref of the article + name of the article + characteristics listed on the purchase order + order number]*

*So far the invoices have not been paid despite several reminders on \_\_\_\_\_ [date]/ and phone calls.*

*We therefore demand that you proceed to the payment within the next \_\_\_\_\_ [number of days] days.*

*Otherwise, we would have to take the matter in front of a proper jurisdiction and ask for compensation for our financial loss.*

*Yours Sincerely,*

*Collection Department*

*Company Name*

# ANNEXE V : ETUDES ET ANALYSES SUR L'INTERNATIONAL

## SITES INTERNET UTILES :

### Comment chercher des renseignements sur une entreprise ?

<http://urfist.enc.sorbonne.fr/anciensite/Ecoline/FAQ%20info%20entreprises.htm>

### Informations d'entreprise :

[http://www.precisement.org/internet\\_jur/info\\_entreprises.htm](http://www.precisement.org/internet_jur/info_entreprises.htm)

annuaire de sites d'entreprises

<http://www.info-clipper.com/>

<http://www.village-justice.com/articles/outil-information-entreprises,7921.html>

<http://www.hoovers.com/>

<http://www.corporateinformation.com/>

<http://fr.kompass.com/>

<http://fr.kompass.com/live/fr/g599901/services-aux-entreprises/representation-entreprises-etrangees-1.html#.UmwXXkNOLIU>

<http://www.dnb.com>

<http://www.pouey-international.fr/>

<http://www.score3.fr/>

<http://www.europages.fr/>

<http://www.europages.com/>

### Études, informations d'entreprise :

<https://www.ellisphere.fr/>

<http://www.altares.fr/>

<http://www.atradius.fr/>

<http://francais.doingbusiness.org/>

### Études et informations d'entreprise (Banque Mondiale) :

<http://www.international.ccip.fr> : Chambre de commerce et d'industrie de Paris

<http://www.uccife.org> : Se préparer avec le réseau des CCI françaises à l'étranger

<http://www.ubifrance.fr> : Agence pour le développement international des entreprises

<http://www.expatrium.co.uk> : Prospector au Royaume-Uni

<http://www.hub4us.com> : 'implanter aux Etats-Unis

## ANNEXE V : ETUDES ET ANALYSES SUR L'INTERNATIONAL

<http://www.business.com> : **Annuaire américain**  
<http://www.rakftz.com>: **S'installer en zone franche**  
<http://www.ccfcmtd.ca/>  
[http://www.wedgeindia.com/index.php/fr\\_FR/accueil.html](http://www.wedgeindia.com/index.php/fr_FR/accueil.html)  
<http://www.iledefrance-international.fr/pays/inde>  
<http://www.fenca.org/> : **Federation of European National Collection Associations**  
**(Association européenne des fédérations nationales de sociétés de recouvrement)**  
<http://www.figec.com> : **Informations d'entreprise et recouvrement**  
<http://www.intrum.com/fr/Presse-Publications/EPI/> : **Études et recouvrement**  
<http://www.eulerhermes.fr/> : **Études, assurance-crédit et recouvrement**  
<http://www.experian.fr> : **Risque et recouvrement**  
<http://www.societe-recouvrement-creances.fr> : **Comparateur et intermédiaire recouvrement de créances**  
[http://www.gecapital.fr/fr/solutions\\_de\\_financement/affacturage.html](http://www.gecapital.fr/fr/solutions_de_financement/affacturage.html) : **Affacturage**  
<http://www.cabinetphenix.fr/services/recouvrement-de-creances-a-letranger/>  
<http://www.atradius.fr/credtimanagementpublications/publications/etudes-economiques.html>  
<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>  
[http://www.coface.fr/CofacePortal/FR\\_fr\\_FR/pages/home/os/risks\\_home/risques\\_pays](http://www.coface.fr/CofacePortal/FR_fr_FR/pages/home/os/risks_home/risques_pays)  
<http://www.eulerhermes.fr/Pages/default.aspx>  
[http://ec.europa.eu/justice/newsroom/news/20111011\\_en.htm](http://ec.europa.eu/justice/newsroom/news/20111011_en.htm)  
<http://www.francemondexpress.fr/-informations-pays,4-.html>  
<http://www.entreprise-europe-normandie-picardie.fr/guide-contrats.asp>  
<http://www.septimanie-export.com/fr>  
<http://www.greffe-tc-paris.fr/international/doc/PresentationRCS.pdf>  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/vieshome.do?selectedLanguage=en](http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do?selectedLanguage=en)

## ► BFR – Le Besoin en Fonds de Roulement :

**Définition** : besoin d'argent nécessaire au fonctionnement de l'entreprise

- Si  $BFR > 0 \Rightarrow$  besoin
- Si  $BFR < 0 \Rightarrow$  pas de besoin, c'est le cas de la grande distribution

**Mode de calcul** :

- + stocks
- + Créances
- Dettes fournisseur, fiscal, social et divers
- = Besoin en fonds de roulement

## ► IN BONIS :

Personne morale ou physique qui jouit de l'ensemble de ses capacités et droits par opposition à celle faisant l'objet d'une procédure collective.

## ► N° SIREN :

Identifiant unique de 9 chiffres décliné en SIRET (9 chiffres du SIREN +5 chiffres différents pour chaque établissement rattaché au siège).

**Équivalents** : Espagne = NIF (n° de identificación de la empresa)

RU = SC0207391 (identifiant à 7 chiffres)

Monaco = 87 S 2253 ou 99 P 02215

Allemagne = HRB1948

## ► INCOTERMS :

Les incoterms (abréviation d'international commercial terms) régissent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur en matière de transfert des risques et des charges). Il existe 13 incoterms codifiés en 2000 par la CCI qui sont reconnus mondialement. Les incoterms règlent :

- obligation résultant de la livraison,
- prise en charge des frais d'emballage, d'assurance, de vérification des marchandises, de transfert de responsabilité des marchandises.

**Reste à régler :**

- obligation du paiement,
- transfert de propriété.





## LE RECOUVREMENT DE CRÉANCES À L'INTERNATIONAL

Ou comment maîtriser le risque à l'export ?

### CONTACTS

Académie des Sciences et Techniques  
Comptables et Financières

19 rue Cognacq-Jay - 75341 Paris Cedex 07

Tél. +33 (0)1 44 15 60 00

Fax +33 (0)1 44 15 90 05

[www.lacademie.info](http://www.lacademie.info)

Nicole POWILEWICZ

Directeur Déléguée

[npowilewicz@lacademie.info](mailto:npowilewicz@lacademie.info)

Marie-Claude PICARD

Chargée de Mission

[mcpicard@lacademie.info](mailto:mcpicard@lacademie.info)

William NAHUM  
Président Fondateur