

法国客户的特点、付款偏好、信用情况，如何预防法国外贸客户拖欠货款

| | |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 法国客户的特点、付款偏好、信用情况，如何预防法国外贸客户拖欠货款 |
| 公司名称 | 深圳市实测通技术服务有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈 |
| 公司地址 | 深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705 |
| 联系电话 | 17324413130 17324413130 |

产品详情

本文将主要介绍法国客户的特点、付款方式、资信情况，以及如何通过全面调查客户资信情况有效预防交易风险。对于法国信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。整体上看，法国客户的信誉属于较好水平。一旦遇到法国客户拖欠货款，尽快了解清楚对方拖欠付款的真正原因，同时做下对方的资信调查，再来决定催讨方案。

法国为欧洲国土面积第三大、西欧面积*大的国家，三面临水，南临地中海，西濒大西洋，西北隔英吉利海峡与英国相望，地理位置优越，人均购买力为20662欧元，市场开发空间巨大，对中国外贸企业而言充满诱惑力。

本文将主要介绍法国客户的特点、付款方式、资信情况，以及如何通过全面调查客户资信情况有效预防交易风险。

法国客户特点

1、法国风土人情

(1) 法国人喜欢交际，也很喜欢表达自己的想法。

(2) 法国人诙谐、热情。面对好多事情，他们都喜欢开玩笑。所以如果要和他们相处，要知道只要保持该有的礼貌，法国人是能开玩笑的。

2、与法国客户谈判需注意以下事项

(1) 需要尊重法国礼仪，在谈判中，切忌打听法国商人的个人私事。

(2) 法国人也许会坚持在谈判中使用法语，所以请一个法语翻译是非常必要的。除此之外，我们可以学几句法语会话，比如几句问好、再见的法语，这样就能在法国客户面前留下亲切的印象。

(3) 法国人明显地偏爱横向式谈判。这也就是说，他们喜欢先为协议勾划出一个轮廓，然后再达成协议，*后确定协议上的各个方面。

3、法国人喜欢什么礼物？

(1) 在人际交往之中，法国人对礼物十分看重，但又有其特别的讲究。宜选具有艺术品味和纪念意义的物品，不宜送带有明显的广告标志的物品。

(2) 男士向一般关系的女士赠送香水，也是不合适的。法国人认为在接受礼品时若不当着送礼者的面打开其包装是一种无礼的表现。

4、适合与法国人沟通的话题

法国是全球*大葡萄酒生产国，也是全球*大葡萄酒消费市场。出产的葡萄酒****，波尔多、朗格多克、勃艮第，这些名酒产区都在法国法国人喜爱体育运动，比较流行的体育运动项目有足球、网球、橄榄球、滑雪、自行车等。足球是法国第一大运动，法国足球甲级联赛是世界**的足球联赛之一。法国网球公开赛位列网球四大满贯，是ATP巡回赛中含金量*高的红土赛事。环法自行车赛是知名的世界自行车赛事，每年夏季在法国举行。**的世界极限运动——跑酷也是起源于法国法国是一个有名的旅游胜地，有闻名世界的埃菲尔铁塔、卢浮宫和普罗旺斯等戛纳国际电影节。是世界五大电影节之一，每年5月在法国东南部海滨小城戛纳举行，它是世界上*早、*大的国际电影节之一，为期两周左右17世纪开始，法国的古典文学相继出现了巴尔扎克、大仲马、维克多·雨果、罗曼·罗兰等文学巨匠。他们的《巴黎圣母院》、《高老头》、《基督山伯爵》、《悲惨世界》和《约翰·克利斯朵夫》被翻译成世界文学作品

出口法国的注意事项

法国市场特点

***一大旅游接待国劳动力素质高，劳动生产率高拥有完善的基础设施和公共服务是欧盟*大的农业生产国，也是世界主要农产品和农业食品出口国拥有航空航天，能源，环境，制药，**品，食品等跨国集团公司，钢铁、汽车和建筑业为三大工业支柱企业创新能力不足出口企业少，在国际市场上的市场份额较小，企业国际竞争力相对低

出口法国注意以下问题

清关单据：提单、箱单、发票及产地证（CO或Form A），产地证种类根据客户要求办理货物应在运到后3天内海关报关，逾期由海关接管移存其他仓库，再过2月即予没收对某些敏感性商品，如化学制品、生物制品、军火等，需事先向政府主管部门申请出口许可证法国海关禁止或限制进口的物品（包括但不限于）：采用丁烷气体打火机、奶瓶、骨灰盒、虚假标记为法国制造或原产的商品、人类遗骸、含铅盐和珠宝的任何物品、仿珍珠与这种类型的珍珠制成、活的植物和动物、测量标记单位违背法国法律的商品、仿冒和侵犯知识产权的商品、放射性物质和糖精片剂或包

法国客户付款方式

(1) 信用证付款L/C，信用证是指银行有条件保证付款的证书，按照这种结算方式的一般规定，买方先将货款交存银行，由银行开立信用证，通知卖方开户银行转告卖方，卖方按合同和信用证规定的条款发货，银行代买方付款，银行承担付款义务。对于法国信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

(2) 电汇T/T，T/T付款方式是由您的客户将款项汇至贵公司指定的外汇银行账号内，是较为传统式的交易模式，分为前TT和后TT，前者是交货前全部款项直接汇款到银行账户；后者是先装货，见到提单传真后全额汇款，适合大额付款。

(3) 西联汇款，西联是世界上领先的特快汇款公司，适合小额私人的汇款，只需要给客户说你的名字和国籍客户就可以付款，切记姓和名的顺序。

如何预防法国客户拖欠货款

*简单高效的方式就是定期的对交易方做资信调查，交易前调查对方是否可信，经营、财务、历史纠纷记录等，辅助交易决策；交易中监控经营变化，预防拖欠；交易后根据调查结果，采用*合适的催收手段，如内部催收、第三方催收和诉讼催收。

法国客户的资信和信用状况

催全球基于历史承接过的200余件法国欠款催收案件和相关咨询，加上母公司格兰德累计提供过的2000多份法国企业信用报告，对法国客户的信用状况比较了解。整体上看，法国客户的信誉属于较好水平。即便如此，也要保持警惕，做好新老客户的风险防范。

法国企业信用报告的内容

法国企业信用报告是针对法国企业的注册情况、组织结构、经营业绩、管理水平、财务状况、行业声誉以及历史信用等情况展开调研后生成的专业信用报告。可以通过国家平台、第三方机构的方式进行在线查询、购买。

法国企业信用报告的内容主要涵盖11大维度：

背景信息：包含公司概要等基本信息；业务状况：调查的法国目标企业的业务种类、主营业务介绍；付款记录：可以通过上下游企业的付款时间长短判断法国企业拖欠货款的情况；财务状况：包括股权结构、主要财务数据、年报状态等；银行往来；公共记录：是否有违法行为等；信用额度；信用等级/评分：各机构评级标准不一，一般分为A-E五个等级；行业背景；国家商务环境：法国税收体系的主要税种包括所得税、消费税、资本税和地方税，税收负担较重。但是，法国投资便利性对外汇管制较少。法国基础设施完善，但人力资源成本过高。法国劳动力素质高，劳动生产率高，但同时法国也是欧盟小时劳动成本高的国家，导致企业负担沉重。综合评述：综述为通过对比目标公司以及与其规模或行业对等的企业的各项数据而统计得出。

一旦遇到法国客户拖欠货款，尽快了解清楚对方拖欠付款的真正原因，同时做下对方的资信调查，再来决定催讨方案。如果内部催收3个月依然没有进展，尽快委托专业的第三方催收公司介入处理。