



POUR UN SOUTIEN FINANCIER PUBLIC A L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES PLUS EFFICACE

PROPOSITIONS DES CCE ET DU MEDEF

Les entreprises sont les premières responsables du succès de leur internationalisation, qu'il s'agisse d'exportations ou d'investissements. Dans certains cas, un financement ou une assurance peuvent s'avérer nécessaires pour gagner un contrat ou finaliser un projet innovant. Le marché ne peut pas toujours fournir ces produits et pour pallier ses lacunes les entreprises françaises disposent d'une offre de soutien public de qualité et assez complète. Leur utilisation est cependant parfois limitée par une méconnaissance de ces outils ou des contraintes budgétaires (ou plutôt la crainte de voir diminuer une ressource annuelle supérieure à € 800M). En revanche, d'autres pays qui ont aussi une gamme large de produits affichent très clairement leur volonté de l'utiliser, de manière plus volontariste, sans se contraindre pour des raisons budgétaires.

En se penchant sur les améliorations qui pourraient aider les entreprises françaises à gagner encore plus de contrats à l'international, les CCE et le Medef, ont retenu trois chantiers qui sont liés à notre actualité et nous paraissent prioritaires pour l'année 2017 :

1. Une agence de crédit à l'exportation plus réactive et plus proche de ses clients

Le transfert des activités de garanties publiques (DGP) chez Bpifrance est l'occasion d'afficher la volonté de gagner la bataille de l'internationalisation en mettant à profit la proximité de Bpifrance avec ses clients pour impulser la même dynamique à DGP dont le savoir-faire technique est internationalement reconnu.

Cela devrait se traduire, entre autres, par :

- La relance d'un Comité Client avec la participation d'un représentant du CNCCEF et d'un représentant MEDEF pour s'assurer de l'adaptation rapide de l'offre-produits aux besoins des exportateurs ;
- Une autonomie plus grande pour émettre seule des lettres d'intérêts et pour mieux accompagner des clients à l'étranger ;
- Une plus grande délégation de décision dans l'accord de garanties publiques ;
- Une simplification et une dématérialisation des dossiers de demandes.

2. Créer un véhicule financier pour traiter avec des entités sous sanctions ou embargo extérieurs non européens

L'actualité récente montre que certains projets soutenus par l'assurance-crédit publique française sont bloqués faute de véhicule financier non exposé à des sanctions extraterritoriales. La puissance publique est donc empêchée de mettre en œuvre ses décisions. Ce qui concerne aujourd'hui des pays entiers comme l'Iran ou Cuba ou des entités dans des pays comme la Russie pourrait arriver ailleurs demain. Il est donc important de trouver des solutions rapides et opérationnelles à ce problème.



3. Améliorer les retombées du financement public du développement sur les acteurs économiques français

Le nouveau Contrat d'Objectifs et de Moyens de l'Agence Française de Développement (AFD) est l'opportunité de mieux concilier, en respectant le principe du déliement de l'aide, financement public du développement et promotion des entreprises françaises. Les financements de l'AFD, qui ne sont pas tous des aides, sont en effet en croissance, au moment même où les banques, mises sous pression par des règles prudentielles plus contraignantes (Bale III, préparation de Bale IV...) ont tendance à avoir moins d'appétit pour les risques internationaux, et où les autres sources publiques de financement (Garanties Publiques de Coface/Bpifrance, Prêts Concessionnels du Trésor, FASEP) sont au mieux stagnantes, voire déclinantes. Plusieurs pays européens sont par ailleurs en train de regrouper leurs moyens en matière de soutien à l'exportation et d'aide au développement, tout en préservant les spécificités de chacun.

Le Comité Interministériel de la Coopération Internationale et du Développement (CICID) du 30 novembre 2016 a rappelé à la fois le principe du déliement de l'aide et la nécessité de veiller à améliorer les retombées du financement public du développement sur les acteurs économiques français. Plusieurs mesures pourraient être prises pour effectivement y arriver.

La nécessité de retenir un nombre limité de chantiers pour s'assurer de leur bonne exécution, sans nous disperser, nous a conduit à garder en réserve pour l'avenir d'autres pistes d'amélioration comme :

- Le Passeport Export PME pour simplifier l'accès à l'assurance-crédit publique ;
- Une meilleure utilisation des ressources de l'assurance privée ;
- Une offre de produits d'assurance-crédit court-terme par Bpifrance Assurance Export ;
- Des instruments de couverture d'investissements faits à l'étranger dans des filiales ou des sociétés de projet.



FICHE 1

PROPOSITIONS POUR UNE AGENCE DE CREDIT A L'EXPORTATION PLUS REACTIVE, PLUS PROCHE DE SES CLIENTS ET PLUS LISIBLE

Pour un système plus réactif et plus proche de ses clients

Le transfert annoncé pour le 1^{er} janvier 2017 des activités de Coface DGP vers Bpifrance est une bonne nouvelle. Additionner l'expertise des équipes de Coface DGP avec l'approche « clients » de Bpifrance sera l'opportunité de mieux accompagner, à l'image d'autres assureurs-crédit, les exportateurs dans leurs démarches commerciales en France et à l'étranger.

Il pourrait aussi être un moyen d'améliorer la formation et l'information des PME sur ces produits et de les aider ainsi à se lancer dans un processus d'internationalisation, parfois jugé anxiogène.

1.1. Rétablir un comité des Clients auprès de Bpifrance Assurance-Export

Le rétablissement du Comité Clients serait l'opportunité de relancer une instance de dialogue utile pour bien adapter les produits de l'offre publique française aux besoins des entreprises et suivre les solutions des pays concurrents de la France.

Des entreprises et des banques convaincues du virage commercial de l'Agence de crédit-export, dont la marque devra être clairement affichée, pourraient alors devenir à l'étranger d'excellents ambassadeurs du transfert vis-à-vis d'acheteurs potentiels.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #1 : Etablir auprès de Bpifrance Assurance Export un comité Clients.

1.2. Clarifier le guide utilisateur sur le calcul de la part française

Si la réforme de la Part Française officialisée à l'été 2016 permet d'étudier des projets avec une part française de 20% (au lieu de 50%) - avancée significative que saluent les CCE et le MEDEF - cette réforme demeure décevante par son manque d'ambition de simplification administrative et de clarté. Les CCE et le MEDEF rappellent que la réforme de la part française souhaitée par les entreprises exportatrices devait porter aussi sur la simplification des calculs et du contrôle de la part française.

La « règle des 3 Marches » adoptée par les Allemands fin 2014 reconnaissait déjà la spécialisation des acteurs et le recours nécessaire à la sous-traitance étrangère pour gagner certains projets. Elle vient d'être assouplie avec la suppression de tout justificatif particulier pour les opérations avec une part allemande de plus de 51%.

La durée de la gestation de cette réforme (plus de 2 ans) peut interpeller. Si elle dit aussi clairement dans quels cas (plus nombreux) la Direction Générale des Entreprises (DGE) procédera systématiquement à une analyse ex-ante de la part étrangère, elle ne précise pas les cas dans lesquels cette analyse ne sera pas requise.

La Notice du Trésor élargit le spectre des dossiers nécessairement soumis à une analyse (contrat > € 400M ou exportateur au CA > € 150M, si la part étrangère est supérieure à la part française au lieu du seul critère d'un contrat > € 500M), sans exclure aucune catégorie de dossiers d'une demande d'analyse préalable de la part de la DGE (y compris ceux qui



auraient une part française de plus de 50%). L'absence d'analyse ex-ante sur les dossiers présentés par des exportateurs au CA < € 150 M respectant les niveaux prescrits de part française mériterait d'être clairement affirmée.

Par ailleurs, un des effets inattendus de la réforme est de réduire la couverture de certaines opérations ayant une forte part locale (et proche des 30% admis par l'OCDE). Il conviendrait aussi d'adapter les règles sur les parts locales (pour éviter les frottements fiscaux si l'exportateur en est responsable à la demande de Coface, ce qui n'est pas toujours exigé dans d'autres pays et a un coût pour les exportateurs français).

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #2 : Clarifier et simplifier les conditions d'analyse ex-post et ex-ante de la part française, en limitant (et non en augmentant) le nombre de dossiers analysés ex-ante et en excluant clairement d'une analyse ex-ante tous les dossiers des PME ayant une part française supérieure à 50%, si le seuil officiel de 20% ne peut pas être retenu.

Proposition #3 : Lancer une réflexion avec les entreprises sur les règles de part locale.

Proposition #4 : Développer une approche « clients de confiance » / « client connu » de la part française pour valider de manière globale la part française liée à des équipements fréquemment vendus et pour supprimer des analyses individuelles pratiquées de manière aléatoire.

1.3. Accélérer la délivrance des lettres d'intérêts

A l'exception de CESCE, toutes les agences de crédits exports (ACEs) européennes, y compris Euler Hermes qui gère des garanties d'Etat pour le compte de l'Etat allemand, émettent de manière autonome leurs lettres d'intérêt.

En France, la Direction des Garanties Publiques doit souvent attendre l'analyse et l'accord de la DG Trésor, ce qui ralentit considérablement l'émission de la lettre d'intérêt (cf. cas concret).

Cas concret : un exportateur français avait un choix possible entre 2 sites (1 en France et 1 à l'étranger) pour répondre 6 semaines plus tard à un appel d'offres. L'agence de crédit export (ACE) étrangère a fait une lettre d'intérêt en 3 jours ; Coface DGP sur le même projet a répondu au bout de 7 semaines mais le projet était déjà parti ailleurs en Europe.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #5 : Donner une délégation de délivrance de lettre d'intérêt à Bpifrance AE pour tout projet (sauf cas particulier de type « contrat souverain »).

1.4. Rendre l'information sur l'offre publique plus simple et intelligible

Certains produits (comme les demandes d'assurance-crédit) sont parfois modifiés sans faire l'objet d'aucune annonce sur les changements apportés.

Par ailleurs, après la remise en vigueur de la stabilisation de taux d'intérêt annoncée par la DG Trésor en mai 2016, certains documents complémentaires les uns des autres, et non annoncés, ont été communiqués en juin 2016 par Natixis DAI, puis par Coface DGP en juillet 2016 et enfin par la DG Trésor en Août 2016. Il n'existe aucun document de synthèse.

Trouver ces documents et les réconcilier reste donc l'apanage de spécialistes.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #6 : Confier à Bpifrance le soin d'actualiser, simplifier et ré-organiser le catalogue de produits d'assurance et de garanties publiques en fonction des différentes



phases de financement (prospection, vente, implantation...); les CCE et le MEDEF se proposent d'accompagner Bpifrance dans ce projet (via le Comité Clients).

1.5. Clarifier la nouvelle procédure de stabilisation des taux

La remise en vigueur de la stabilisation au printemps 2016 est une bonne nouvelle. Elle s'accompagne cependant d'une série d'options et de conditions qui compliquent sérieusement la rédaction des offres (et des contrats) de financement.

Cas concret :

Rédiger une clause-type sur le TICR au contrat

« Le TICR sera déterminé à la date de signature du contrat commercial. Le taux au contrat pourra être maintenu pendant 3 périodes consécutives de 4 mois après la signature du contrat commercial.

Si le crédit n'est pas signé dans ce délai de 12 mois, le nouveau TICR applicable sera le maximum du TICR à la date de signature du contrat et du TICR 12 mois après. »

Devient

« Le TICR sera déterminé à la date de signature du contrat commercial. Le taux au contrat pourra être maintenu jusqu'à la fin de la prorogation de la promesse de garantie suivant la signature du contrat commercial, d'une durée de 4 mois à partir de la date d'expiration de la validité de la promesse en cours de validité lors de la signature du contrat (soit au plus tard 8 mois après la signature du contrat commercial).

Si l'exportateur l'a sollicité, dans sa demande d'assurance-crédit initiale, le bénéficiaire d'un maintien du TICR, postérieurement à la signature du contrat commercial, pour 4 mois supplémentaires (donc pour 2 prorogations de 4 mois au lieu d'une) moyennant une augmentation du taux applicable de 20 pbs supplémentaires (marge de maintien de taux) est possible. Cette marge de maintien de taux sera ajoutée au TICR, y compris en cas de révision de ce taux sur la base du TICR en vigueur à l'expiration de la période de maintien de taux.

En l'absence de signature de la convention de crédit à l'expiration de la période de maintien de taux, le taux sera révisé, le cas échéant, uniquement à la hausse, à chaque nouvelle prorogation de 4 mois, sur la base du TICR en vigueur à la date d'expiration de validité de la promesse de garantie, augmenté, le cas échéant, de la marge de 20 pbs applicable en cas d'option de taux jusqu'à 12 mois.

Par ailleurs, le TICR ainsi déterminé restera valable si l'ensemble des conditions suspensives du crédit sont levées dans les 8 mois qui suivent la signature du crédit. Si les conditions préalables ne sont pas levées dans ce délai de 8 mois, le TICR applicable sera révisé s'il est à la hausse, sur la base du TICR en vigueur à la date d'expiration du délai de 8 mois. »

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #7 : Contribuer à rendre plus compréhensibles et simples les conditions d'application de la nouvelle stabilisation des taux, notamment au travers d'un retour d'expériences, tout en s'engageant à ne pas se détourner de l'objectif du nécessaire équilibre budgétaire de cette procédure.

Proposition #8 : Contribuer à la réflexion sur les conséquences, lorsque le CIRR est utilisé, d'une référence à la date de la promesse de garantie et non à la date de signature du contrat commercial pour calculer les périodes de validité des taux.



1.6. Mieux prendre en compte la concurrence internationale

Les activités de l'assurance-crédit sont excessivement concentrées (à plus de 80%) sur trois secteurs (aéronautique, transport maritime et défense). Une meilleure diversification qui reconnaîtrait bien les problématiques de certaines activités, autres que celles des 3 secteurs cités, serait bienvenue.

L'incapacité à traiter les problématiques de part étrangère d'Alcatel-Lucent (avec des critères finalement acceptés en 2016) explique sans doute que tous les crédits export liés à des opérations Telecom montés entre 2009 et 2015 pour ce groupe l'aient été hors de France (sans Coface). Au final, Nokia vient de décider de travailler en priorité avec 3 agences de crédit export (sans retenir Coface sur cette liste qui inclut les 2 agences avec lesquelles Alcatel Lucent a travaillé depuis 2009 pour ses projets Telecom).

A contrario, après la suspension des activités de US-Exim, GE a décidé en septembre 2015 de produire certaines turbines à gaz à Belfort après avoir obtenu à l'Élysée la promesse d'une ligne de crédits-export couverts par Coface (ce qui est inédit) pour soutenir des projets à l'exportation.

Le gouvernement britannique a rappelé dans le rapport annuel 2015-16 de UKEF que *"UKEF's mission remains steadfast: to ensure no viable UK export fails for lack of finance or insurance"*. Et le secteur exportateur britannique demande, à l'occasion du lancement du Brexit, un renforcement des mesures de soutien public à l'exportation¹.

Pour sa part, le Gouvernement allemand a publié le 6 octobre 2016 une note sur les nouveaux moyens à mettre en œuvre pour que l'Allemagne gagne des projets stratégiques à l'étranger². Ces moyens sont justifiés par la concurrence internationale, en particulier asiatique, et incluent une souplesse accrue sur les parts étrangères ou le recours au TICR, une implication plus forte de KfW dans ces projets...

Mettre en œuvre, à notre tour, de nouvelles mesures pour soutenir l'équipe de France de l'Export dans la compétition internationale nous paraît indispensable.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #9 : Rendre beaucoup plus rapides et plus souples les décisions d'alignement sur les conditions offertes par les agences étrangères quand les entreprises françaises sont en concurrence avec des entreprises bénéficiant de leur soutien (« matching »).

1.7 Simplification et dématérialisation

Le site actuel de Coface DGP n'est pas très facile à utiliser. Par ailleurs, il n'est pas possible d'y remplir en ligne des dossiers (en dehors de l'assurance-prospection). D'autres ACEs ont des sites plus accessibles, pour les exportateurs et leurs clients, et offrent des produits dématérialisés.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #10 : Profiter du transfert vers Bpifrance pour revoir l'ergonomie du site et offrir plus de produits dématérialisés.

¹ <http://www.bexa.co.uk/wp-content/uploads/BExA-2016-UKEF-ECA-Comparison-Paper-Final.pdf>

² <http://m.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/E/eckpunktepapier-exportstrategie,property=pdf,bereich=bmwimobile2012,sprache=de,rwb=true.pdf>



FICHE 2

PROPOSITIONS POUR CREER UN VEHICULE FINANCIER POUR LES POUR LES PROJETS AVEC DES ENTITES SOUS SANCTIONS OU EMBARGO EXTERIEURS NON EUROPEENS

Les pouvoirs publics sont prêts, sous certaines conditions, à couvrir des opérations sur des pays soumis à des sanctions non-européennes.

Si l'AFD peut intervenir seule, comme à Cuba, les opérations couvertes par les garanties publiques nécessitent l'intervention de banques commerciales, réticentes à intervenir sur ces pays.

Certains projets couverts par les garanties publiques ne pourront se réaliser que si un intervenant financier approprié est désigné pour suppléer les banques incapables de les monter, compte-tenu de contraintes générées par d'éventuelles réglementations extraterritoriales. Cet intervenant pourrait être :

- Une banque publique, protégée de l'impact des sanctions en raison de son statut ;
- Une société financière de structure privée existante ou établie sur une base ad-hoc, à condition que Coface DGP confirme sa capacité à la couvrir.

Ce besoin s'applique non seulement aux crédits-export mais aussi à d'autres instruments financiers usuellement requis dans le financement du commerce international (lettres de crédit, garanties techniques...) qui peuvent aussi être couverts par des garanties publiques.

Enfin, les sanctions financières s'accompagnent souvent d'une vigilance accrue dans d'autres domaines liés à la conformité, comme les règles s'appliquant aux biens à double usage. Pour que ce véhicule financier soit opérant, il ne faudrait pas que d'autres goulots d'étranglement apparaissent ailleurs.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #11 : Imaginer un mécanisme permettant de substituer un organisme bancaire public (ou un établissement financier existant ou ad-hoc) à des banques commerciales empêchées d'intervenir quand ces opérations bénéficient d'une couverture publique.



FICHE 3

PROPOSITIONS POUR AMELIORER LES RETOMBÉES DU FINANCEMENT PUBLIC DU DEVELOPPEMENT SUR LES ACTEURS ECONOMIQUES FRANÇAIS

La définition d'un nouveau Contrat d'Objectifs et de Moyens de l'AFD pour la période 2017-2019 doit être le moyen d'affirmer le rôle des entreprises françaises comme étant l'un des partenaires de l'AFD.

Une augmentation substantielle de ses moyens pour porter le montant des nouvelles opérations octroyées de € 8Md en 2015 à € 12 Md en 2020 a été annoncée. En même temps, le volume des Crédits Export couverts par Coface DGP pourrait se réduire en 2016 (avec € 3,1 Md de crédits signés au 30-9-2016, soit un chiffre largement en dessous de la moyenne des années 2008-2015 - € 8 Md/an).

Par ailleurs, le pragmatisme de certaines banques de développement étrangères vis-à-vis de leur industrie nationale s'affiche de plus en plus. En dehors du cas bien connu du Japon, Finnfund (Finlande) mentionne clairement la volonté de promouvoir les technologies et les investisseurs finlandais. Et les Britanniques rappellent la nécessité de valoriser leur intérêt national dans le financement du développement.

A l'instar de ce qui se pratique dans certains pays asiatiques (Corée, Inde...), plusieurs pays européens sont aussi en train de regrouper leurs moyens en matière de soutien à l'exportation et d'aide au développement, tout en préservant les spécificités de chacun. En Italie, SIMEST qui a été rattaché à SACE et la CDP, l'actionnaire de SACE, réfléchit par ailleurs à lancer une banque complète de développement. KfW (et non KfW Ipex) pourrait se voir confier un rôle primordial dans le financement de grands projets stratégiques pour l'Allemagne.

Le CICID du 30 novembre 2016 a rappelé la nécessité de veiller à l'amélioration des retombées des interventions de l'AFD pour les acteurs économiques français, publics et privés.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #12 : Créer un Comité qui réunirait le secteur privé et l'AFD pour développer et entretenir la relation stratégique et partenariale évoquée par le CICID.

Proposition #13 : Demander aux bénéficiaires des concours de l'AFD de valoriser dans leurs cahiers des charges, non seulement le prix d'un fournisseur, mais aussi la performance de ses produits sur la durée en retenant des critères d'efficacité sociale et environnementale.

Proposition #14 : Assurer une meilleure préparation des projets – du cahier des charges à l'exécution (concept dit du « *well-prepared project* »).

Proposition #15 : Favoriser les cofinancements bi et multilatéraux et le levier qu'ils autorisent, en veillant à ce que l'AFD joue le plus souvent possible le rôle de leader.

Proposition #16 : Mesurer l'impact réel et effectif des projets financés par l'AFD sur l'économie française conformément aux termes de l'orientation n°12 du CICID du 30-11-2016.

Proposition #17 : Etudier la mise en place d'une procédure particulière s'inspirant du « Swiss challenge procurement » (proposition de projets non sollicités) permettant aux entreprises françaises, en association avec les autorités locales, de proposer des projets sur lesquelles elles ont travaillé en amont. Ces projets, après examen par les services de l'AFD, pourraient être attribués directement aux entreprises qui sont à leur origine, dans le respect des règles en vigueur (ceci serait particulièrement pertinent pour les projets environnementaux ou « pro COP21 » dont les pays bénéficiaires n'ont pas toujours acquis la maturité suffisante pour imaginer lesdits projets).

Proposition #18 : Prévoir que les bénéficiaires des concours de l'AFD incluent dans leurs marchés le recours à des clauses commerciales usuelles comme le fait la Banque Mondiale



dans ses règles pour les relations avec les fournisseurs (paiement par LC ou paiement direct aux contractants pour sécuriser le paiement de leurs factures, pénalités, traitement des contentieux...).



FICHE 4 :

AUTRES PROPOSITIONS

4.1. Pour une meilleure intégration des opportunités offertes par l'assurance privée.

Il est à noter que les assureurs privés (AIG, Atradius, Axa, Coface, Euler-Hermes, Lloyds, Swiss Re, etc.) ont largement investi le marché du risque politique depuis une quinzaine d'années avec une accélération notable depuis les années 2010 puisque l'on a assisté à un doublement des encours de risques pris par l'assurance privée depuis cette date.

Les raisons de cet engouement sont multiples et complexes (appétit aux risques de certains investisseurs, baisse des rendements traditionnels, hausse considérable des primes ECAs pour les avions depuis 2011 permettant au secteur privé de devenir compétitif, etc...).

On peut dire aujourd'hui que cet attrait croissant des assurances privées pour le risque politique permet (enfin ?) aux assureurs publics traditionnels de jouer leur rôle de substitution, tel qu'il a toujours été prévu à l'origine, mais pas toujours appliqué dans la pratique depuis les années 50, les ACEs ayant toujours été considérées par leurs gouvernements respectifs comme des outils de promotion des exportations.

La gamme des risques couverts par le marché privé (risque de fabrication, d'annulation de marché, d'appel abusif de caution, de non-paiement cash et/ou de crédit) reprend pratiquement la gamme des produits offerts traditionnellement par les ACEs avec, cependant, les précisions suivantes :

- La notion de part nationale n'existe pas ; seul le risque encouru est pris en compte ;
- La prise de décision est très rapide (souvent moins d'une semaine si le dossier est complet) avec en contrepartie des offres qui ont une validité souvent plus courte ;
- Les montants couverts par affaire peuvent atteindre le milliard mais difficilement dépasser ce niveau ;
- Les maturités prises en charge s'allongent, et atteignent facilement 5 à 7 ans, pouvant aller (moins facilement) jusqu'à 10 ans, beaucoup moins facilement au-delà.

La gestion des sinistres est très stricte : là où une ACE essaiera de temporiser et sera prête à laisser un peu de temps au débiteur en cas de retard de paiement, l'assurance privée déclarera systématiquement le défaut dès qu'il en aura connaissance, indépendamment des conséquences commerciales contingentes pour l'assuré. On se doit de préciser que les banques ne peuvent (pour l'instant) pas traiter, en termes de ratio de fonds propres, une assurance privée comme une assurance ACE. Alors que les crédits export publics peuvent être affectés d'un ratio de couverture de 0 à 10%, ceux couverts par une assurance-crédit privée sont pondérés entre 25 à 50% des crédits accordés, même si l'assureur privé bénéficie d'un « rating » AAA. Cette différence s'explique par le traitement différencié des risques souverains et des autres risques publics ou privés. Un effet immédiat de cette différence de traitement est d'augmenter les coûts du financement de l'opération pour le client final et donc d'impacter la compétitivité de l'exportateur.

Par ailleurs, certaines ACEs utilisent de manière ponctuelle ou régulière (cf. EKF au Danemark) le marché de la réassurance privée pour partager certains dossiers, un partage de risques leur permettant d'augmenter ultérieurement le montant d'exportations couvertes.



Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #19 : Réassurer sur le marché privé certains dossiers Coface DGP. Cela permettrait de limiter les risques pris par l'Etat tout en permettant aux exportateurs de bénéficier des flexibilités de l'offre publique et en augmentant les volumes que les secteurs public et privé apporteraient séparément

4.2. Avoir une politique d'assurance-crédit publique court terme simple et réactive

Les CCE et le MEDEF plébiscitent l'annonce de la création, en février 2016, d'une assurance-crédit publique à court terme. Imaginé et fortement utilisé lors de la crise financière 2008-2012, c'est un outil nécessaire pour prévenir une éventuelle crise globale qui ralentirait l'offre de crédit/couverture de la part des banques/assureurs-crédit. Il permettra de maintenir et développer le soutien public à nos entreprises exportatrices dans un environnement toujours plus compétitif mais surtout rendu plus incertain par le développement des risques de compliance autour des transactions commerciales notamment à court terme.

Certains pays européens comme l'Italie ou l'Allemagne ont proposé une offre améliorée de leurs mécanismes publics de soutien sur le court terme dans le respect des règles édictées par la Commission Européenne en matière de risques cessibles. Il conviendrait sans doute de s'en inspirer.

Le point important restant l'organisation d'une consultation des entreprises, notamment les PME, de façon à affiner la nature précise des besoins et d'évaluer la possibilité de substituer des acteurs publics à des acteurs privés si ceux-ci ne répondaient pas aux attentes. En la matière, il est regrettable de lire dans la fiche d'impact, destinée en 2015 au Parlement : « *Compte tenu du champ d'application de la loi (entreprises d'assurance-crédit), le texte n'a pas vocation à faire l'objet d'une consultation spécifique aux PME* ».

Sur un plan général, les entreprises utilisatrices demanderont à ce que les modalités d'utilisation de ces mécanismes de soutien publics ou privés, soient simples et directement opérationnelles, sans requérir l'intervention d'un grand nombre de décideurs. La notion de guichet unique prend ici tout son sens.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #20 : Travailler avec la DGT et Bpifrance sur la définition de produits publics d'assurance-crédit court terme et des modalités simples d'utilisation de ces outils.

Proposition #21 : Accompagner la DGT et Bpifrance dans la promotion de ces nouveaux outils publics d'assurance-crédit court terme.

4.3. Reparamétrer la garantie des Investissements dans des filiales

Le Comité Clients de Coface DGP avait mis ce projet à son agenda pour 2007. Sa rénovation est annoncée pour cette année dans le Rapport d'Activité 2015 de la DGP.

Les exportateurs sont toujours dans l'attente de la refonte de cette Garantie Investissement qui couvre les risques politiques liés à leurs investissements. Le marché privé répond à peu près à ce besoin pour les grands groupes, sans nécessairement couvrir tous les risques que l'assurance-crédit publique propose de couvrir. Par ailleurs, pour les PME et ETI qui ne savent pas comment approcher ce marché privé très particulier, il est indispensable que cet outil soit revu dans sa souplesse et ses délais d'instruction.



Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #22 : Lancer une réflexion public-privé pour redéfinir les paramètres opérationnels de la garantie publique du risque politique lié à des investissements.

Proposition #23 : Accompagner la DGT et Bpifrance Assurances Export dans la promotion de ces nouveaux outils de cette garantie publique des investissements.

4.4. Créer un véhicule d'investissements dans le capital de projets

Lancer un fonds d'investissement dans le capital de certaines sociétés de projet serait bienvenu. Ce sujet a été traité par l'IGF début 2016, avec une forte mobilisation des entreprises exportatrices ou investisseuses.

La mise en œuvre de ce véhicule est indispensable pour compléter la palette de dispositif de soutien à l'export afin que les sociétés françaises, puissent bénéficier de cet outil à l'instar de leurs concurrents américain, japonais, chinois et canadien.

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #24 : Lancer une réflexion public-privé pour définir les modalités opérationnelles de cet outil financier stratégique.

4.5. Créer un Passeport « Exportateur agréé Garanties publiques »

En s'inspirant des procédures de création du statut OEA de la DG des Douanes, un label « Exportateur agréé Garanties publiques » pourrait être créé. Ainsi, l'entreprise cliente qui, après rendez-vous et « audits » se verrait octroyer ce label ne serait plus obligée de fournir a priori certains documents et le ferait uniquement en cas de contrôles a posteriori.

Les CCE et le MEDEF considèrent que cet outil pourrait avoir un impact de simplification administrative, mais également un impact, tout aussi, voire plus important, sur le plan commercial.

- Impact « simplification » :
 - Administratif : Ce qui pourra être automatisé est plutôt restreint :
 - Information sur l'exportateur (KYC)⁴
 - Compliance sur l'exportateur
 - Centralisation des documents de l'exportateur (comptes, KBIS...)
 - Sur l'analyse de la part française :
 - Les entreprises qui proposent des équipements standardisés, pourront obtenir une validation unique du contenu français de leurs offres (ce qui va dans le sens de la note DGE qui indique qu'elle réutilisera les analyses réalisées sur les projets précédents) ;
 - Une société présentant un CA > 150M€ pourrait se voir exemptée de contrôle a priori si elle dispose de ce passeport (et si elle respecte les autres critères à savoir une part française supérieure à la part étrangère et un contrat d'un montant inférieur à 400 M€).

⁴ « Know your consumer »



- Impact commercial :

Certains clients (*exportateurs ou leurs acheteurs*) sont rebutés par les processus d'obtention des promesses de garanties des ACEs et des progrès pourraient être fait par Coface sur ce point.

Ce passeport, qui garantirait un accès facilité et plus rapide à l'ensemble de la gamme des garanties publiques, pourra donc facilement être mis en avant par les exportateurs français dans le cadre de leurs actions commerciales.

- Réalisation des audits :

Sachant que, dans certains cas, la Direccte doit émettre un avis sur la solidité du projet à couvrir et sa cohérence avec la stratégie de développement de l'exportateur, cette entité pourrait intervenir, non pas dans le cadre de l'instruction d'un seul projet mais pour valider la stratégie export globale de l'entreprise sur une période à définir (12 à 24 mois).

Les CCE et le MEDEF proposent de :

Proposition #25 : Lancer une réflexion public-privé pour définir les modalités opérationnelles de ce label.
