

## FINANCEMENT EXPORT

LES BANQUES POURRONT  
DISTRIBUER L'ASSURANCE  
PROSPECTION

Marc Murcia

Directeur, direction  
moyen terme



Alain Régnier

Directeur de  
l'assurance  
prospection

Coface

La direction générale du Trésor et de la politique économique, service du ministère des Finances, sur des propositions de Coface, propose une réforme de l'assurance prospection : elle pourra être distribuée par les réseaux bancaires et les lignes de financements associées seront garanties par l'État.

L'assurance prospection destinée aux entreprises qui souhaitent exporter, a été créée il y a plus de 55 ans. Ce produit ancien est bien connu des réseaux bancaires, mais seules 5 100 entreprises en bénéficiaient à fin janvier 2008 (période de garantie ou d'amortissement).

■ **Pourquoi réformer les procédures publiques de soutien à l'exportation que gère Coface pour le compte de l'État ?**

Cette réforme est partie de la volonté de l'État de soutenir davantage les PME exportatrices. Elle comprend des propositions pour lesquelles nous militons depuis un certain temps et qui nous permettront de nous situer

dans la moyenne supérieure de ce que font nos confrères européens. Les règles vis-à-vis des PME seront assouplies et l'assurance prospection sera recentrée sur les PME plus que sur les TPE.

À l'heure actuelle, l'assurance prospection cible des entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 150 millions d'euros. Cependant, en 2007, 52 % des demandes de garanties soumises à Coface émanaient d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 million d'euros, donc des TPE. L'État veut monter en gamme vers les PME car il estime que ces opérations donneront plus d'effet de levier et de retour sur investissement.

■ **Comment expliquez-vous ce tropisme de l'assurance prospection vers les TPE ?**

Fin 2000, une première simplification a eu lieu avec la fusion de trois produits, l'assurance foire, l'assurance prospection simplifiée et l'assurance prospection normale, en une seule assurance prospection. Mais comme les TPE avaient des difficultés à obtenir le financement bancaire traditionnel de parrainage, Coface a décidé d'accorder directement une avance pour préfinancer la prospection de celles dont le chiffre d'affaires

est inférieur à 1,5 million d'euros. Ce qui a orienté le produit vers cette catégorie d'entreprises.

■ **Que proposez-vous aujourd'hui aux banques ?**

Le nouveau produit couple assurance prospection et financement et s'articule sur deux volets, sécurisation et commercialisation. La DGTPÉ [1], avec Coface, mettra en place avant la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 2008 un mécanisme de financement bancaire de l'assurance prospection, garanti par l'État et qui pourra être distribué par les réseaux bancaires.

Les banques restent circonspectes sur le financement des PME ou TPE dont les risques sont difficiles à cerner. De plus se pose une difficulté sur la définition des PME. Jusqu'à présent, comme expliqué auparavant, Coface finance directement les TPE dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 million d'euros, et les banques doivent se

[1] La direction générale du Trésor et de la politique économique (DGTPÉ) a été créée par le décret 2004-1203 du 15 novembre 2004. Elle regroupe les trois anciennes directions du ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie : la direction du Trésor, la direction des Relations économiques extérieures, la direction de la Prévision et de l'analyse économique. La DGTPÉ est au service du ministre pour lui proposer et conduire, sous son autorité, les actions de la politique économique de la France et la défendre en Europe et dans le monde (source : [www.dgtpe.minefi.gouv.fr/](http://www.dgtpe.minefi.gouv.fr/)).

## PRINCIPAUX POINTS D'ASSOUPLISSEMENT

■ La part étrangère (contrat d'exportation contenant une fraction provenant d'autres pays que la France): la règle est désormais uniforme pour tous les produits Coface. Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 75 millions d'euros, la contrainte de part étrangère est supprimée; les autres entreprises peuvent aller jusqu'à 50 % de part étrangère, sans distinguer s'il s'agit de l'Union européenne, du Japon... Au-delà de 50 % de part étrangère, la Coface peut avoir recours à une étude ad hoc avant de donner son accord.

■ Les frais de dossier de 180 euros sont supprimés.

L'assurance prospection devient un produit couplé assurance prospection et financement, garanti par l'État et distribué par les réseaux bancaires. Les banques sont couvertes à 100 % pour les budgets inférieurs à 100 000 euros, 80 % au-delà.

Les dépenses couvertes sont très larges: étude de marché, manifestation professionnelle en France ou à l'étranger, construction d'un site internet dans la langue du pays, recrutement de collaborateurs dans le service export, frais de services juridiques, pour finir par la constitution d'une filiale commerciale, souvent la dernière étape et la plus coûteuse.

L'accompagnement se fait sur des durées variables, de 1 à 4 ans.

■ L'indemnisation représente 65 % du budget de prospection dans la majorité des cas, mais elle peut croître à 80 % pour:

- les entreprises innovantes, c'est-à-dire qui ont reçu le statut fiscal ad hoc par agrément de l'administration, ou celles qui ont déjà bénéficié d'une aide Oseo innovation;
- les entreprises qui ont déjà souscrit une ou plusieurs assurances prospection et dont les contrats ont été remboursés à hauteur de 80 % minimum des indemnités versées.

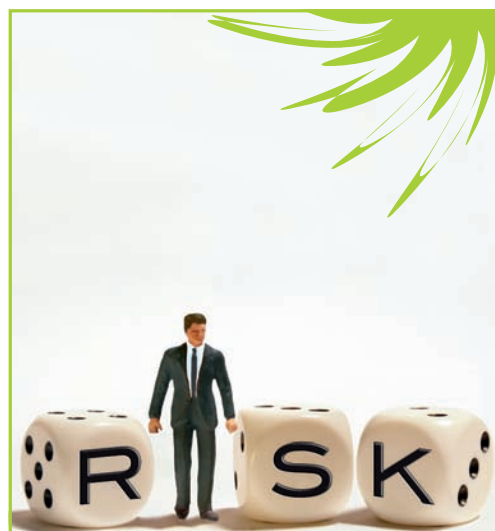
■ Rappelons enfin que les demandes peuvent se faire par Internet: 90 % de demandes sont désormais réalisées en ligne [www.coface.fr](http://www.coface.fr) rubrique "procédures publiques (gérées par Coface pour le compte de l'État)".

“La DGTPE, avec Coface, mettra en place avant la fin du 1<sup>er</sup> trimestre 2008 un mécanisme de financement bancaire de l'assurance prospection.”

charger des entreprises au-delà de ce seuil. Cependant le seuil entre TPE et PME est différent selon les établissements: 1,5 million, ou 3, ou 5, voire 8 millions d'euros. Il existe donc une zone de flou entre les TPE prises en charge par la Coface en direct et des entreprises hors champ Coface, mais considérées comme des TPE par les

banques qui se sentent de ce fait moins mobilisées. Un financement garanti par l'État, avec pour seule condition que la banque ne demande alors aucune autre garantie à l'entreprise, permet d'éviter ce biais.

Pour accroître la diffusion du produit, la commercialisation va être élargie aux réseaux bancaires. La possibilité pour ces derniers de proposer un financement sans qu'ils aient à assumer le risque, devrait permettre d'augmenter le nombre d'entreprises couvertes par une assurance prospection, et ainsi rentabiliser l'investissement que devra consentir le réseau bancaire en termes d'adaptation de son organisation interne, de formation et reporting interne.



### LA GESTION DE VOS RISQUES BANCAIRES ET FINANCIERS SOUS CONTRÔLE

Audit et conseil en gestion des risques bancaires et financiers.

Audit - Conseil  
Maîtrise d'ouvrage  
Conduite de projet

Bâle II, Solvency II, COREP,  
FINREP, 97.02, LSF



RISKALIS  
CONSULTING  
PARIS - DUBAÏ - MOSCOU

DU RISQUE À L'OPPORTUNITÉ

[www.riskalis.com](http://www.riskalis.com)  
[contact@riskalis.com](mailto:contact@riskalis.com) - 01 40 13 71 40

■ **À combien estimez-vous le nombre de contrats à signer par chaque réseau pour que la diffusion du produit soit correctement assurée ?**

Il est difficile de s'engager sur un nombre de dossier, chaque réseau ayant son propre fonctionnement. Coface assurera des formations dans les réseaux bancaires pour que ces derniers puissent maîtriser suffisamment le produit pour réaliser une présélection des entreprises qui ont le plus de probabilités de voir leurs demandes de garantie acceptées.

En revanche, la banque ne peut en aucun cas s'engager sur le budget :

la commercialisation du produit est déléguée, mais fixer le budget de chaque dossier relève d'un savoir-faire lié à des analyses croisées faites par Coface dans ses plateformes de production.

« Nous espérons signer les premiers accords avec les banques début avril. »

■ **Où en êtes-vous dans la mise en place du produit ?**

L'essentiel des mesures est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> février 2008, quelques dispositions complémentaires doivent intervenir fin mars 2008. La mise en œuvre interviendra donc début avril.

Pour l'heure, le projet est soumis pour consultation à un certain nombre de banques. Trois documents leur ont été communiqués :

- des conditions générales sur la partie assurance du contrat ;
- un projet de délégation du droit aux indemnités de l'assurance prospection au profit de la banque ;
- un accord tripartite État-Coface-banque qui définit les droits et obligations de chacun. Coface a des obligations de délais et de formation

vis-à-vis des banques ; celles-ci, de leur côté, devront accorder le budget que Coface accepte de garantir, sans prendre aucune forme de sécurité auprès de l'entreprise.

■ **Quand pensez-vous pouvoir lancer le produit ?**

Nous espérons recevoir l'ensemble des réponses des établissements consultés le plus rapidement possible puis, courant avril, signer les premiers accords. Les banques devront alors établir leur processus de fonctionnement puis nous passerons progressivement à une organisation plus industrielle en 2009.

■ **Quelles sont les premières réactions des banques consultées ?**

Le produit dans son principe est bien accueilli, mais nous souhaitons obtenir l'aval à tous les niveaux : l'état-major, le réseau, la direction juridique, le comité des engagements.

Les préoccupations des banques portent sur quatre points précis qui ont été pris en compte :

- obtenir un financement sécurisé ;
- négocier un engagement annuel et non pluriannuel, pour pouvoir interrompre le contrat chaque année, soit pour des questions d'analyse du risque ou de ratios prudentiels ;
- vérifier les impacts sur la gestion, qui devraient se traduire par un allègement puisque le produit fonctionnera sur une base déclarative par l'entreprise (contrôlable le cas échéant par Coface), alors que jusqu'à présent, la banque doit vérifier systématiquement sur pièces que les lignes de financement correspondent bien aux actions garanties dans le contrat d'assurance prospection ;
- comme les banques consentent fréquemment des crédits globaux d'exploitation, et pour ne pas perturber plus que nécessaire leur fonctionnement, nous avons fait en sorte de pouvoir définir, sur une ligne de

crédit global, une ligne virtuelle de prospection. Mais si la banque demande une sûreté à l'entreprise, celle-ci ne pourra concerner que la partie de la ligne non affectée à la prospection.

Pour le moment, ce sont principalement les clauses juridiques qui suscitent des remarques.

■ **Quelle rémunération consentez-vous aux banques qui diffuseront le produit ?**

Sur la police de financement, Coface définit une prime nette qui comprend une commission d'apport d'affaires et une prime de risque. Cette dernière est bien identifiée puisque depuis 2001, compte tenu des avances faites pour les TPE de moins de 1,5 million d'euros, nous avons une expérience du taux de défaillances ; extrapolé à des entreprises plus importantes, le taux devrait être plus faible ; puis nous avons déduit la commission d'apporteur pour aboutir à une prime nette de 0,5 %.

■ **Coface a-t-elle des engagements vis-à-vis de l'État sur la diffusion de la nouvelle assurance prospection ?**

Des objectifs globaux d'augmentation de clients ont été fixés : de 2 à 4 % par an.

■ **Cette réforme pourrait-elle s'appliquer à d'autres produits de la Coface ?**

Pour l'instant, le focus est sur l'assurance prospection. Un relais de distribution n'est pas aussi nécessaire sur l'assurance crédit moyen terme car nous travaillons avec des entreprises qui nous connaissent bien. Cela pourrait s'envisager sur le produit risque exportateur qui concerne un peu les mêmes clients que l'assurance prospection, et le produit garantie de change plus facile à distribuer. ■

Propos recueillis par E.C.