

«Une compétition féroce accompagne chaque nouveau deal»

Le marché des crédits export est aujourd'hui très compétitif.

La rémunération a baissé même si les transactions restent rentables. Les banques développent des offres à valeur ajoutée, comme BNP Paribas avec le package «multisource».



MARIE-CHRISTINE
KERR

*Responsable
de la coordination export*



CLAIRE MORSE

Transaction coordinator

BNP Paribas

■ Quel état des lieux peut-on faire aujourd'hui du marché des crédits export ?

Les pays de destination varient : pendant ces deux dernières années par exemple, les opérations ont été très peu nombreuses en Asie, mais nous constatons aujourd'hui une reprise dans ces régions. L'année dernière, c'est l'Amérique latine qui a enregistré les flux les plus importants et ce mouvement devrait se maintenir cette année. Les transactions vers le Moyen-Orient et l'Afrique sont également significatives. L'Algérie par exemple a des projets substantiels.

De façon générale, le volume d'opérations est aussi très dépendant de la conjoncture économique des pays d'origine et de la vitalité de leur industrie manufacturière. Cette dernière s'est considérablement réduite en Angleterre par exemple, mais reste très large et diversifiée en Italie et en Allemagne. Ces pays sont fortement exportateurs de biens d'équipement.

Dernier point, les acteurs financiers se sont consolidés ces dernières années. Certaines banques américaines se sont ainsi retirées, parfois aussi en raison de la compétition féroce qui a accompagné chaque nouveau deal et qui a entraîné une érosion de la rémunération ces dernières années.

■ L'activité reste néanmoins rentable ?

Ces opérations restent en effet aujourd'hui tout à fait rentables. Par ailleurs, le marché a montré qu'il s'autorégule : arrivés à un certain point, certains acteurs ne suivent plus et la situation se calme.

Nous tentons cependant de contre-carrer cette baisse de la profitabilité en ajoutant de la valeur ajoutée à nos offres, à la fois pour l'emprunteur et le bénéficiaire. C'est par exemple ce que nous avons fait avec le crédit «multisource».

Par ailleurs, ce secteur reste protégé par de fortes barrières naturelles, car il faut des années de présence pour constituer un volume d'activité suffisant pour être rentable. En ce qui concerne plus particulièrement le groupe BNP Paribas, nous avons l'avantage d'un très large réseau à l'étranger, avec 14 desks de financement export à travers le monde. A partir de cette base, nous pouvons sourcer des crédits export dans plus de vingt pays. Nous sommes probablement leaders pour la capacité d'origination des opérations.

■ En matière de crédit export, BNP Paribas a donc récemment lancé une variation du crédit «multisource» classique. De quoi s'agit-il ?

C'est en fait un package qui réunit en une offre unique plusieurs crédits export. Notre préoccupation a été de rechercher la plus grande flexibilité possible sur tous les paramètres de l'offre : le taux peut être fixe ou variable, il peut inclure plusieurs devises différentes ; la mise à disposition peut prendre diverses formes : paiement direct des fournisseurs ou remboursement de l'emprun-

teur. Le taux peut être fixe ou variable. Les conditions de remboursement sont également paramétrables. Toutes ces options sont fixées en fonction des besoins de l'emprunteur.

■ Avez-vous déjà signé des crédits de cette nature ?

Nous avons réalisé notre première opération de ce type parce que l'emprunteur souhaitait simplifier et accélérer les procédures dans une opération particulièrement complexe qui impliquait de solliciter des autorisations des pouvoirs publics, y compris celle de la Banque centrale et du Sénat, avec les aller-retour que cela suppose.

L'emprunteur voulait obtenir au préalable un accord sur le financement de l'ensemble de l'opération, bien que les achats soient réalisés dans quatre pays différents sans savoir à l'avance quels seraient les fournisseurs, les spécificités précises des équipements ou leurs montants.

Nous avons donc mis en place un package regroupant quatre crédits export avec une tarification globale comme s'il s'agissait d'un seul crédit.

Nous espérons mettre en place prochainement une deuxième opération, qui regroupera six crédits pour un emprunteur brésilien.

■ Est-ce une exclusivité BNP Paribas ?

Nous l'avons conçu nous-mêmes, mais nos concurrents ont la même analyse du marché et partant, ont sans doute réfléchi à des solutions similaires.

■ Quelles sont les raisons qui vous ont décidé à lancer cette offre ?

En premier lieu, les exportateurs sont de plus en plus souvent des multinationales avec des filiales dans de nombreux pays. Ils recherchent par nature plusieurs crédits export.

Par ailleurs les besoins des emprunteurs deviennent plus complexes : ils se fournissent dans différents pays. Certains disposent de budget d'investissement sur plusieurs années qui peut couvrir des achats divers effectués potentiellement dans différents pays.

Le premier pas a sans doute été franchi par les compagnies d'assurance crédit. La voie la plus classique est que chaque compagnie intervient pour les

clients de son propre pays. Confrontées à des opérations de plus en plus compliquées, elles ont conclu un arrangement qui permet à l'une d'entre elles de prendre la tête de file du montage et de se réassurer auprès des autres. Dans ce schéma, la contrainte est cependant que les exportateurs fassent de même : l'un d'entre eux doit être chef de file de l'ensemble et doit connaître d'avance les montants concernés. Cela crée une certaine rigidité dans le montage et le restreint aux opérations dont on connaît à l'avance toutes les modalités.

Nous avons poussé plus loin cette logique, avec la flexibilité en plus : quand l'emprunteur fonctionne sur un scénario ouvert sans préciser à l'avance les besoins, la solution du package est préférable.

■ Comment établir un prix unique sur plusieurs lignes de crédit ?

C'est une question d'expérience. Il faut connaître les niveaux de rentabilité du marché des crédits export dans les différents pays pour établir une offre rentable pour nous et attractive pour l'emprunteur.

■ Comment sélectionnez-vous les emprunteurs à qui vous proposez ce type de crédit «multisource» ?

Ce produit est destiné aux emprunteurs dont les besoins sont au minimum de 100 millions de dollars. Jusqu'à présent, c'est dans la plupart des cas des structures publiques qui sont le plus intéressées, comme des importateurs d'équipements de télécommunication par exemple.

■ Ce package présente-t-il un risque particulier par rapport à un crédit export classique ?

Pas vraiment. Seul le risque de documentation est légèrement supérieur parce que les compagnies d'assurance export travaillent en général sur des formes très standardisées d'accord de crédit. Dans le cas du package, nous utilisons notre propre documentation. Mais c'est un risque que nous prenons en fonction de notre expérience de ces contrats et des pratiques des agences de crédit. ■

Propos recueillis par E. C.

“Il faut des années de présence pour constituer un volume d'activité suffisant afin d'être rentable.”