

P.2 LE MAROC : TERRE D'OPPORTUNITÉS POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

P.3 ASEAN : AU-DELÀ DE LA CROISSANCE

P.4 MONNAIE DE PARIS FRAPPER MONNAIE : UNE ACTIVITÉ INTERNATIONALE

FICHE LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

POINT DE VUE

Les routes de la soie : une mondialisation à la chinoise

Un projet pour le siècle à venir qui sera bénéfique pour le monde entier ». C'est en ces termes élogieux que le président chinois Xi Jinping a présenté ses « nouvelles routes de la soie » en mai dernier devant un parterre de 29 chefs d'Etat et de gouvernement étrangers ayant fait le déplacement à Pékin. Evoqué pour la première fois en septembre 2013, ce vaste projet commercial et d'infrastructures est devenu l'axe central de la politique étrangère de la Chine. Son président ne rate jamais une occasion d'en parler, comme en janvier dernier au forum de Davos lorsqu'il s'était fait l'inattendu défenseur de la mondialisation.

Evoquant les mythiques caravanes de marchands qui passaient jadis par Samarcande, la version moderne des routes de la soie se présente comme une « ceinture » terrestre se doublant d'une « route » maritime (« One Belt, One Road », ou OBOR). Elle consiste en une série d'investissements dans des projets ferroviaires, autoroutiers, portuaires, de télécommunications etc, visant à relier la Chine à l'Asie centrale, l'Europe et l'Afrique. Derrière cela, l'objectif de Pékin est multiple : confrontée à un modèle intérieur en perte de vitesse, la Chine cherche à créer de nouveaux débouchés pour ses entreprises, à améliorer l'acheminement de ses marchandises vers ses principaux marchés et à sécuriser son accès aux ressources énergétiques dont elle a besoin. Des objectifs économiques qui doivent, au final, servir une ambition géostratégique bien plus grande : redonner à la Chine le poids qui était le sien dans le monde jusqu'au XIX^e siècle.

La mondialisation est irréversible ? Organisons-là !, se dit Pékin en substance. Pour la première fois, la Chine cherche à exporter son modèle de développement fondé en grande partie sur les investissements massifs en infrastructures.

Les entreprises françaises auraient tort de ne pas regarder attentivement cette initiative : les routes de la soie couvrent 65 pays et territoires regroupant une population de 4,4 milliards d'habitants (soit les deux tiers de la planète) et représentant environ un tiers du PIB mondial. Et Pékin promet des moyens financiers à la hauteur de ses ambitions : plusieurs centaines de milliards de dollars sont d'ores et déjà annoncés, à travers l'Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), les banques chinoises ou des fonds de soutien. Les opportunités commerciales paraissent donc immenses dans le domaine des infrastructures bien sûr mais aussi de la logistique, de la finance, des nouvelles technologies. Et des positions sont à prendre dans les nouveaux « hubs » le long des routes terrestres et maritimes. Mais les entreprises françaises doivent rester très vigilantes. Car « OBOR » est un projet chinois avant tout conçu pour soutenir des entreprises chinoises. Par ailleurs, bien des questions restent en suspens, par exemple, sur les conditions des appels d'offres, la transparence des marchés publics, le respect de normes sociales et environnementales ou encore l'attribution des prêts financiers. Plus globalement, ces routes de la soie traversent des régions souvent difficiles d'accès, instables politiquement et économiquement. Et le risque que ces pays se retrouvent lestés d'immenses prêts chinois sur des projets à la viabilité économique incertaine n'est pas exclue. Seul l'avenir le dira. La Chine n'a pas inscrit son projet titanique dans la durée par hasard.

« Redonner à la Chine sa place de leader »

Frédéric Schaeffer

Les Echos

Correspondant en Chine

Le Maroc : terre d'opportunités pour les entreprises françaises

Le Maroc est une vraie passerelle entre l'Europe et l'Afrique, avec une économie en pleine mutation qui attire de plus en plus d'investisseurs. La France, aux côtés de l'Espagne, est le principal partenaire commercial du pays, suivis par les Etats-Unis et l'Italie. En 2016, le solde commercial avec la France a été positif pour la première fois au profit du Maroc, principalement dû aux réexportations, montrant ainsi la montée en puissance du pays comme base de sous-traitance industrielle vers l'Europe et la France. Selon la Banque de France, le stock d'IDE français au Maroc s'élevait à 10,2 Mds € à fin 2016, avec une concentration d'environ 41 % dans l'industrie, suivie par l'immobilier (30 %), les activités financières (9 %) et l'énergie, eau et assainissement (5 %). Plus de 750 sociétés françaises y sont installées et emploient directement plus de 80 000 personnes et cette tendance devrait se confirmer dans les années à venir. Cette croissance de l'investissement va de pair avec une politique volontariste de développement des infrastructures qui a débuté au début des années 2000. Ainsi le réseau routier s'étend sur 60 000 km et le réseau ferré sur 2 110 km reliant les principales villes du nord jusqu'à Marrakech. Une ligne TGV sera opérationnelle mi 2018 reliant Tanger (et son port de rang international) à Casablanca, le poumon économique du Maroc. Le pays dispose également de 18 aéroports internationaux et 38 ports, dont 13 ouverts au commerce extérieur.

Quels sont les secteurs porteurs ?

Aujourd'hui, la part des activités secondaires et tertiaires s'est renforcée et représente l'essentiel du tissu productif national. Ceci est la conséquence du plan de modernisation ambitieux pour l'agriculture et les activités industrielles, qui vise à maintenir et à développer la place du Maroc dans des secteurs prioritaires : activités pharmaceutiques, télécommunications, automobile et aéronautique, avec une centaine d'entreprises et d'accords récents, notamment avec Boeing et PSA. Le développement des énergies renouvelables est également source d'opportunités massives pour les PME et ETI françaises. Les objectifs de croissance du pays nécessitent le recours à une énergie propre, en grande quantité et peu chère afin de réduire sa dépendance énergétique vis-à-vis de l'étranger. Le Maroc a d'ailleurs pour ambition de devenir leader stratégique de ce secteur en Afrique.

CHIFFRES CLÉS

SUPERFICIE
710 850 KM²

34,8 MILLIONS D'HABITANTS

53,4 % DE LA POPULATION A MOINS DE 30 ANS

PIB/HABITANT (PPA)
\$8100 (ECO/MAC JANVIER 2016)

40 % DE LA POPULATION ACTIVE DÉPEND DU SECTEUR PRIMAIRE, SAU ESTIMÉE À 95 000 KM²

SAU : 8,7 M D'HECTARES

QUELQUES CONSEILS POUR SE DÉVELOPPER AU MAROC

Instaurer une relation personnelle sur un pied d'égalité

Prendre en compte la relativité du temps au moment de la planification

S'assurer d'être bien compris

S'entourer d'experts et de partenaires locaux

Respecter les particularités réglementaires et coutumières

Pourquoi investir au Maroc ?

Le Maroc est un marché important avec 34 millions d'habitants et une classe moyenne croissante, ouvert sur l'international grâce à de nombreux accords commerciaux, notamment avec l'Europe, les Etats-Unis et les pays d'Afrique voisins. C'est un pays attractif, en raison de coûts compétitifs, d'une stabilité politique, d'une situation économique favorable avec une inflation maîtrisée (taux exceptionnellement bas

de 0,4 % en 2014, stabilisé à 1,6 % en 2016), d'un cadre légal et réglementaire structuré (délais de paiement, concurrence...), ainsi que des incitations fiscales et économiques non négligeables. Après le Printemps arabe, le Maroc est aussi le pays d'Afrique du Nord qui a prouvé sa stabilité politique et sécuritaire, propice aux affaires.

Crédit du Maroc (CDM) aux côtés des entreprises

Filiale du Groupe Crédit Agricole, le Crédit du Maroc est présent sur le marché local depuis 1929. Fort de ses 340 agences, ses 2500 collaborateurs, ses 300 multinationales clientes, et son réseau de 10 centres d'affaires, la banque dispose d'une expertise reconnue en commerce international, jouit d'une solide expérience dans le crédit-bail et l'affacturage. En 2017, le CDM a accompagné des entreprises comme Siemens, Fiat, Atalian, ou encore Total et Orange pour des opérations de financement en synergie avec le groupe Crédit Agricole. Via son International Desk, la banque soutient également les PME et ETI dans leurs projets d'implantation et de développement au Maroc.

Benoit Sarraute

Responsable pays Maroc - Banque de proximité à l'international du Crédit agricole

Sources : Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, Les infrastructures routières au Maroc, Août 2015 / Ministère de l'Équipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau, Programme d'action de l'ONCF (<http://www.mtpnet.gov.ma/ferroviaire/Strategie/Pages/Cadre-et-programme-d-action-ONCF.aspx> - consulté le 26/07/2017) / Trésor Direction Générale, Les échanges commerciaux bilatéraux entre la France et le Maroc, 22 février 2017 / Marie Simon, Déplacement de Macron : les chiffres à connaître sur la relation France-Maroc, Le Figaro, 14 juin 2017 / Les Echos, Le Maroc, royales opportunités, 3 novembre 2016 / Les Echos Business, 6 conseils pour faire des affaires avec le Maroc, 28 février 2013 / HCP / Ministère de l'Agriculture du Maroc.

ÉCONOMIE Asean : au-delà de la croissance

L'Asean et ses dix pays¹ aux portes de la Chine, c'est un PIB cumulé de 2 555 Mds USD (3,3 % du PIB mondial) et une population totale de 639 millions d'habitants (8,6 % de la population mondiale). C'est aussi une croissance moyenne de presque 5 % au cours des dix dernières années ou autrement dit, l'une des régions du monde les plus dynamiques. Nul doute que la zone retient l'attention. Mais attardons-nous un peu plus sur l'Asean 5².

Un horizon à dix-huit mois à peu près dégaïé

Globalement, ces cinq-là ont bien résisté à la crise de 2009. Et ils connaissent depuis des croissances soutenues, en large partie tirées par l'investissement et la consommation des ménages, des croissances qui pourraient même accélérer légèrement cette année à la faveur du raffermissement de la demande mondiale. L'économie philippine se révèle la plus vigoureuse, avec une croissance moyenne de 6,5 % au cours des cinq dernières années. Suivie par celle du Vietnam (5,9 %). L'économie thaïlandaise ferme la marche (3,4 %), son expansion en partie contrainte par le contexte politique. De plus, l'inflation est partout sous contrôle (inférieure à 5 %). Les déficits budgétaires sont modérés (souvent inférieurs à 3 % du PIB), et l'Asean 5 est l'une des régions du globe où les Etats sont les moins endettés (dette pondérée d'environ 38,5 % du PIB)³. Enfin, les comptes courants sont excédentaires⁴, la liquidité en devises est plutôt satisfaisante⁵ et les dettes externes sont d'un niveau soutenable.

Autrement dit, à court terme, l'Asean 5 s'oriente vers un peu plus de croissance. Et cela, sans que la solidité des souverains n'interroge, exception faite au Vietnam, ni que les risques de change et de liquidité en devises n'inquiètent. Donc un couple rendement-risque attrayant... si l'on met de côté les problèmes de gouvernance et un cadre des affaires difficile pour les investisseurs étrangers⁶.

A noter, tout de même, que l'environnement international présente un certain nombre d'incertitudes : Trump, la sortie des politiques monétaires non conventionnelles de la Fed et de la BCE, la Chine et sa dette domestique, les tensions géopolitiques. En cas d'évolution défavorable sur l'un ou plusieurs de ces points, la croissance régionale serait très probablement amoindrie et les monnaies locales sous pression. Certaines contreparties, celles qui

dépendent des financements externes, notamment en Malaisie et en Thaïlande, pourraient aussi rencontrer des difficultés de refinancement en devises.

Des contraintes politiques et des défis à moyen terme

Mais nous n'y sommes pas. Et si l'Asean 5 soulève des questions, c'est plutôt à moyen/long terme. Avec peut-être le sujet politique à poser en premier. Car de la poursuite de policy-mix prudents et surtout, de celle des réformes économiques et institutionnelles va dépendre le développement équilibré et inclusif de ces économies à l'avenir. Or, il y a là peu de visibilité ; avec ces coalitions gouvernementales souvent fragiles en Indonésie, la dérive de la Malaisie vers une « démocratie », le populisme de Duterte aux Philippines, les militaires en Thaïlande bien décidés à influencer durablement sur la vie politique du pays, le Parti et les lourdeurs administratives au Vietnam.

Il y a aussi de nombreux défis en perspective. On pense au manque d'infrastructures physiques, aux lacunes en matière d'éducation et de formation, mais aussi de santé, à la fermeture de la fenêtre d'opportunité démographique⁷, aux inégalités, au chômage, au sous-emploi et à ces autres évolutions (comme l'influence grandissante des musulmans conservateurs en Indonésie) susceptibles de fragiliser le tissu social et l'équilibre des forces politiques en place, à l'endettement assez lourd des agents économiques en Malaisie, en Thaïlande et au Vietnam, ou à la fragilité du secteur bancaire vietnamien. Et il faut encore citer les inconnues sur la scène internationale, en particulier avec la montée en puissance de la Chine et la transformation des grands équilibres géopolitiques.

Bref, autant de points qui troublent la trajectoire future de ces économies. Néanmoins, les cinq de l'Asean 5 disposent d'un potentiel important et ils sont assurément des acteurs clés et d'avenir de la scène économique asiatique et mondiale.

Sylvain LACLIAS

Économiste / Asie (hors Japon)
Etudes Economiques Groupe

1. Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam. 2. Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Vietnam. 3. Le Vietnam fait cependant exception, avec un déficit budgétaire supérieur à 6% du PIB depuis 2012 et une dette publique en nette hausse, à environ 62,5% du PIB fin 2016. 4. Sauf en Indonésie (depuis 2012) où le déficit pourrait s'établir aux alentours de 2% du PIB cette année et aux Philippines qui enregistreraient en 2017 leur premier déficit depuis 2002, somme toute très modeste, à guère plus de 0,1% du PIB. 5. Sauf en Indonésie et en Malaisie où les réserves de change, tout en couvrant le besoin de financement externe à court terme, paraissent un peu justes. 6. Marqué par une réglementation souvent compliquée et manquant de transparence, une règle de droit pas toujours bien respectée ou encore les relations clientélistes, fréquentes, et la corruption, répandue. 7. En Thaïlande et au Vietnam, et d'ici 5 ans en Malaisie, mais pas avant une quinzaine d'années en Indonésie et environ quatre décennies aux Philippines.

RENCONTRE Monnaie de Paris

Frapper monnaie : une activité internationale

Où se trouve la plus ancienne entreprise au monde encore en activité ?

A Paris, Quai de Conti : depuis 864, l'atelier d'art des monnaies fonctionne encore tandis que la frappe est aujourd'hui située à Pessac en Gironde. Si on sait que nos pièces d'euros y sont fabriquées, on sait moins que la frappe des monnaies étrangères est une activité en développement. Elle nous est présentée par Gilles de Gouyon, DGA et Kassim Chefou, chef du département comptabilité.

Pourquoi s'adresser à une entreprise française pour une activité que l'on imagine régaliennne ?

Gilles de Gouyon : La pièce de monnaie est un produit très sophistiqué : elle doit être facilement reconnaissable, solide, toujours identique pour passer dans des automates de paiement. Le magnétisme de la pièce est un élément important de sa sécurisation. Le graveur doit ciseler une image en relief et pourtant plate ! L'alliage de métal choisi doit faciliter la reconnaissance par des variantes de couleur. La Monnaie de Paris a tous les savoir-faire nécessaires et sa réputation dépasse depuis longtemps nos frontières. En vacances en Thaïlande ? Vous avez dans la main des pièces fabriquées à Pessac. En virée en Amérique du Sud ? Beaucoup de monnaies nationales sont produites par nous. Sans compter les nombreux pays d'Afrique qui nous choisissent depuis très longtemps.

Comment se passent ces commandes ?

G. de G. : Par appel d'offres international émis en général par la banque centrale du pays ou le Trésor. Nous avons des clients historiques et fidèles mais néanmoins l'appel d'offres est la règle. Les détecter est notre première tâche. Après la traduction, la réponse est très sophistiquée. La moindre erreur peut mettre hors-jeu. Chaque monnaie

nationale est unique et ne doit ressembler à aucune autre. Pour cela nous tenons à jour pour le monde entier la banque de données de toutes les monnaies de la planète. Nous avons en nos murs le centre technique européen de surveillance de la lutte contre la contrefaçon monétaire.

Comment intervient la question des financements ?

G. de G. : C'est la partie la plus complexe de l'appel d'offres. Nos clients sont solvables mais nous devons nous engager sur tous les montants, notamment les montants de garanties bancaires ; il faut les calculer au centime près car c'est un élément important voire essentiel du choix. Il faut aussi s'engager sur le coût du métal alors que le secteur est très volatil et également apprécier le risque de change, le risque pays etc. Toutes ces garanties bancaires et couvertures de change sont estimées le plus justement possible par nos services et notre banque et sont gravées dans le marbre dans la réponse à l'appel d'offres. C'est compliqué car les montants ne peuvent être définis qu'à la fin, quand toutes les données techniques ont été chiffrées. Une course contre la montre !

Quel est le rôle du Crédit Agricole ?

G. de G. : Je dirais un rôle de « tiers de confiance ». Grâce à son réseau international, il a accès à des infor-

CHIFFRES CLÉS

CA 2016 : 143,5 M€

www.monnaiedeparis.fr

mations de première main. Il sécurise la relation entre deux entreprises qui se connaissent mal. Sa signature est une réassurance forte pour le client. C'est le Crédit Agricole qui évalue et s'engage avec nous sur le coût des garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin et sur le risque de change, etc. Paradoxalement, pour vendre de la monnaie sonnante et trébuchante, le coût du risque peut faire la différence ! Et l'équipe du Crédit Agricole Ile-de-France sait répondre dans la phase finale de l'appel d'offres, c'est à dire dans des délais extrêmement courts.

Comment êtes-vous organisés ?

G. de G. : Une équipe de 5 personnes travaille sur une dizaine d'appels d'offres par an. Nous prospectons grâce à une veille. Nous sommes présents dans des salons spécialisés qui nous font connaître de nouvelles banques centrales. Entretenir une relation de confiance absolue avec nos clients est essentiel !

CRÉDIT AGRICOLE INTERNATIONAL

CRÉDIT AGRICOLE INTERNATIONAL est édité trimestriellement par le GIE GECAM - Fédération nationale du Crédit Agricole, 48 rue La Boétie, 75008 Paris, tél. 01 49 53 44 05

Directeur de la publication
Alban Aucoin

Rédacteur en chef
Jean Salati

Comité éditorial
H. Barthelemy, CR Aquitaine ;
C. Eydoux, CA CIB ; A. Hemery,
CR du Finistère ; M.-L. Madelin,
CA sa ; C. Planque, CR Nord de
France ; N. Renaut, CA sa ;
C. Renoux, CA CIB ; P. Staehly, CR
Alsace Vosges ; M.-A. Torloting,
CR Lorraine, J. Tual, CA sa ;
B. Broca, Paragramme

Réalisation et direction technique
Paragramme

Impression
SDWA - Dépôt légal :
octobre 2017

Abonnements
Caisses régionales
de Crédit Agricole.

BANQUE

LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Le déploiement à l'international doit s'envisager sur le moyen terme pour donner des fruits, alors même qu'un tiers des entreprises primo-exportatrices abandonnent l'exportation au bout d'un an (source Bpifrance).

La réussite d'un projet d'internationalisation nécessite un investissement en temps doublé d'un budget de dépenses souvent relativement élevé (dépenses de prospection ou d'implantation, recrutements, adaptation des produits et services, etc.) avec un retour sur investissement qui peut s'avérer long. Les contrats commerciaux avec les marchés étrangers peuvent également entraîner une hausse significative des besoins en fond de roulement.

Pour ces différentes raisons une entreprise qui décide de développer ou accélérer son activité à l'export doit pouvoir réunir les ressources financières nécessaires et adaptées à son projet.

FAIRE FACE AUX DÉPENSES GÉNÉRÉES PAR L'INTERNATIONALISATION

Les dirigeants d'entreprises qui ont réussi leur percée sur un marché étranger concordent la plupart du temps pour témoigner de la nécessité de soutenir les efforts de prospection sur la durée. Cela passe généralement par une présence répétée dans le pays visé, voire par le recrutement de commerciaux locaux, pour comprendre les attentes des clients étrangers et aussi l'environnement concurrentiel ou encore la réglementation locale (entraînant souvent des investissements pour adapter l'offre à ce nouveau marché). Ce travail d'amont est également déterminant pour décider du mode de pénétration du marché ciblé : exportation ou implantation, voire acquisition d'entreprise locale ou encore partenariat. Le mode de développement décidé peut aussi engager des dépenses spécifiques, parfois non négligeables (recrutement d'un V.I.E., création de filiale par exemple). Nombre de ces dépenses présentent un caractère immatériel et, par conséquent, ne pourront généralement pas être financées par les solutions bancaires habituelles.

Pour gagner du temps et éviter les écueils, les entreprises sont désormais nombreuses à recourir à des prestataires spécialisés du Crédit Agricole, comme Altios International* ou encore Business France* afin de bâtir un véritable plan

stratégique de développement international.

Un des principaux atouts d'une démarche structurée repose sur la construction d'un business plan à moyen terme qui permettra à la banque de comprendre et couvrir les besoins de financement de l'entreprise. C'est donc un moment judicieux pour associer son partenaire bancaire à son élaboration.

Au regard des dépenses significatives à engager l'autofinancement peut apparaître comme un frein important à l'internationalisation des PME comme des ETI. Il fait donc sens de recourir à des solutions de financement externe sur le moyen terme et en premier lieu aux financements bancaires, dans la mesure où la banque est associée à la réflexion stratégique de l'entreprise.

A ce jour il existe en France plusieurs formules de financements bancaires spécifiques au développement international et dont l'accès est facilité par le dispositif d'aides publiques :

- Le Financement Assurance Prospection : sous couvert de la garantie de l'Etat (à 80% ou 100%) la banque est en mesure de financer les dépenses de prospection sous forme d'un prêt d'un an, renouvelable annuellement pendant la période de garantie du contrat d'Assurance Prospection souscrit auprès de Bpifrance Assurance Export. Le principe de l'assurance associée au financement permet à l'entreprise (et donc à la banque) de se couvrir contre le risque d'échec commercial.

- Le prêt bancaire associé au Prêt Croissance International de Bpifrance : basé sur le principe de 1 pour 1, la banque cofinance avec Bpifrance et pour une durée minimale de 5 ans les dépenses d'internationalisation de l'entreprise, quelle qu'en soit la nature. C'est une formule particulièrement souple, dont le plafond est élevé (10 M€ au total) mais qui, à l'inverse du financement précédent, ne bénéficie pas de couverture contre le risque d'échec commercial.

- Les prêts bancaires partiellement couverts par les Garanties de Projet International de Bpifrance : il s'agit d'un financement bancaire permettant à l'entreprise française d'apporter à une filiale à l'étranger les fonds propres nécessaires à son développement. Lorsque la filiale est implantée dans des pays jugés à risque il peut être utile d'adjoindre une Garantie Risque Politique de Bpifrance Assurance Export (maximum 50%).

Les spécialistes en commerce international du Crédit Agricole, en liaison avec votre chargé d'affaires entreprise, sont en mesure de vous conseiller sur la formule de financement la plus adaptée à vos besoins.

RENDRE SON OFFRE PLUS COMPÉTITIVE AVEC DES SERVICES FINANCIERS ASSOCIÉS

Il est rare que l'exportateur qui prospecte un nouveau marché puisse y imposer ses conditions. Il est souvent tenu de s'adapter à l'offre des concurrents et de proposer des délais de paiement. Ainsi, pour les pays où l'accès au financement à moyen terme est très restreint ou trop coûteux, il peut faire tout à fait sens, pour remporter un contrat, de proposer à l'acheteur un délai de paiement couvrant la durée du retour sur investissement et cela à un taux d'intérêt attractif. Cependant une PME exportatrice n'a pas forcément la capacité financière à assumer le délai de paiement et le risque de non-paiement. Dans ce cas la solution passera par le Crédit Export :

- Crédit Export : cette technique de financement, qu'il s'agisse de crédit fournisseur ou de crédit acheteur, en Euros ou autre grande devise, permet d'octroyer un financement de moyen / long terme à l'acheteur. Le risque de non-paiement doit faire l'objet d'un contrat d'assurance (généralement à hauteur de 85%). La banque conseille alors l'exportateur sur la faisabilité et le montage de l'opération, étant entendu que cette technique s'applique à des contrats d'exportation de

montants significatifs (par exemple à partir de 3 M€). Il existe cependant d'autres techniques alternatives pour des contrats de montants inférieurs comme, par exemple, l'escompte de crédit documentaire (dont la durée peut s'étaler sur plusieurs années). Dans tous les cas l'exportateur a tout intérêt à soumettre son projet de contrat export à un spécialiste du commerce international de la banque qui pourra alors lui proposer la formule de crédit la mieux adaptée.

D'autre part, pour mettre en confiance le futur client étranger, la banque peut fournir des cautions bancaires :

- Cautions bancaires : lorsque l'exportateur n'a pas encore de présence ni d'historique dans le pays, ou bien lorsque le contrat commercial prévoit un versement d'acompte et, de façon plus générale pour prétendre participer à un appel d'offres, il est habituel que l'exportateur fournisse une ou plusieurs cautions bancaires (garantie de soumission, garantie de restitution d'acompte, garantie de bonne exécution, etc.) à l'acheteur.

Enfin il convient également d'anticiper avec la banque les besoins de trésorerie liés à un nouveau contrat export :

- Le préfinancement à l'export : dans le cadre d'un contrat export nécessitant, pour la fabrication des biens, un besoin en fond de roulement important, la banque peut mettre en place un « pré-financement export » qui viendra couvrir ces besoins de trésorerie. L'accès à ce type de financement peut être facilité, pour les PME et les ETI, par la garantie de Bpifrance Assurance Export (à hauteur de 50% ou 80% selon la taille de l'entreprise exportatrice).

Les projets de développement international, on le voit bien, génèrent de multiples besoins financiers que l'entreprise doit pouvoir anticiper au mieux, à travers une démarche structurée (business plan) ainsi qu'avec l'appui de spécialistes du commerce international et ceux du Crédit Agricole tout particulièrement. Ces derniers seront à même de proposer à l'entreprise les ressources de financement adaptées au caractère très spécifique d'un programme d'internationalisation, y compris en recourant, en tant que de besoin, au dispositif public. De nombreuses solutions existent pour permettre à une PME ou ETI de prendre une véritable dimension internationale. C'est notre ambition de vous en fournir les moyens en participant à vos côtés à l'élaboration de votre projet.

Jean-Luc ESTRADA,
*Responsable des partenariats
Pôle d'Accompagnement international
du Groupe Crédit Agricole*