



**INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES**

B.P. 1575 TELEX 8730 KN

YAOUNDE

REPUBLIQUE DE CAMEROUN

CYCLE SUPÉRIEUR - 10^{ÈME} PROMOTION (1990-1992)

**L'ASSURANCE CREDIT A
L'EXPORTATION : SON IMPORTANCE
POUR UN ETAT AFRICAIN
*(Exemple de la Côte d'Ivoire)***

MÉMOIRE DE FIN D'ETUDES

POUR L'OBTENTION DU

DIPLÔME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

(D.E.S.A.)

PRÉSENTÉ PAR :

**NENE BI GOURE PASCAL
DIRECTION DES ASSURANCES
ET DE LA BOURSE
(RÉP. DE CÔTE D'IVOIRE)**

SOUS LA DIRECTION DE :

**1 - DOCTEUR TCHANG BILOA
A LA FOGAPE
YAOUNDE (CAMEROUN)**

**2 - MONSIEUR ANOUMA GUY
DIRECTEUR TECHNIQUE ET
COMMERCIAL A LA PROTECTION
IVOIRIENNE ABIDJAN
(CÔTE D'IVOIRE)**

JUIN 1992

DEDICACE

- *A feu mon père Boué bi Néné décédé à quelques jours de la fin des cours de la deuxième année*
- *A ma mère Bônan Marie*
- *A ma femme Tanan Marguerite*
- *A mes filles Eliane et Dominique*
- *A Monsieur Kipré Digbeu, Directeur des Assurances et de la Bourse de la Côte d'Ivoire*
- *A mes frères et soeurs*
- *A mes amis et connaissances*

REMERCIEMENTS

- *A Monsieur Tchang Biloa, Docteur en Economie pour avoir accepté de diriger ce mémoire.*
- *A Maître Ballo Yacouba, Président Directeur Général de la PROTECTION IVOIRIENNE pour avoir donné de meilleures conditions de travail.*
- *A Monsieur Anouma Guy, Directeur technique et commercial de la PROTECTION IVOIRIENNE pour son encadrement et son aide précieuse.*
- *Aux responsables de l'I.I.A. pour leur disponibilité et leur contribution à cette formation.*
- *Aux responsables et personnel de la Direction des Assurances et de la Bourse pour leur soutien.*
- *A mon Ami Kalou Gbeley Alexis pour ses encouragements et sa grande sollicitude.*
- *A mes camarades Kone Yeregue, informaticien à la SIVOMAR et Maître Yessoh Bombro, conseil juridique pour leur contribution à la mise en forme de ce mémoire.*
- *A Monsieur Yehiri, responsable crédit-caution à la PROTECTION IVOIRIENNE pour ses suggestions et observations.*

- *Au Professeur Kouadio Yao, Professeur à la Faculté de sciences économiques de l'UNIVERSITE NATIONALE D'ABIDJAN, pour ses conseils et ses critiques.*

SIGLES ET ABREVIATIONS

FMI	-	<i>Fonds Monétaire International</i>
OCDE	-	<i>Organisation de Coopération et de Développement Economique</i>
CNUCED	-	<i>Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement</i>
GATT	-	<i>Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce</i>
BFCE	-	<i>Banque Française pour le Commerce Extérieur</i>
COFACE	-	<i>Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur</i>
CSSPPA	-	<i>Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles</i>
PME	-	<i>Petites et Moyennes Entreprises</i>
PMI	-	<i>Petites et Moyennes Industries</i>
CCIA	-	<i>Centre de Commerce International d'Abidjan</i>
BCEAO	-	<i>Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest</i>
CAA	-	<i>Caisse Autonome d'Amortissement</i>
BAD	-	<i>Banque Africaine de Développement</i>
BCCI	-	<i>Banque de Commerce et de Crédit International</i>
ASACE	-	<i>Agence Sénégalaise d'Assurances pour le Commerce Extérieur</i>

AVANT-PROPOS

En choisissant d'étudier l'Assurance Crédit à l'Exportation, catégorie d'Assurance tout à fait particulière, nous avons voulu :

- D'abord élargir le champ de nos connaissances dans le domaine des Assurances qui est en perpétuelle mutation ;

- Ensuite apporter d'une part, notre modeste contribution à l'étude d'une catégorie d'Assurance qui n'aura pas jusqu'à ce jour suscité d'intérêt de la part de nos prédécesseurs à l'I.I.A., et d'autre part étudier cette Assurance spéciale qui favorise le développement du commerce extérieur et concourt à améliorer la situation de la balance des comptes de l'Etat ;

- Enfin, expliquer la technique d'Assurance Crédit à l'Exportation aux opérateurs économiques africains et montrer aux décideurs politiques africains, son importance pour le financement de nos économies fragiles, essentiellement basées sur les recettes d'exportations.

Ce mémoire n'a cependant qu'une ambition limitée. Pour nous, prétendre répondre à toutes les questions que pose l'Assurance Crédit à l'Exportation, serait illusoire et impossible, car il convient de signaler que le problème des Crédits à l'exportation et la garantie de ceux-ci font l'objet d'études et de discussions dans presque toutes les instances internationales où se discutent les questions relatives aux relations commerciales et financières (Banque Mondiale, FMI, OCDE, CNUCED, GATT, etc...).

Cependant, nous reconnaissons que cela ne saurait totalement justifier les insuffisances qui pourraient être relevées dans cette difficile étude.

Nous avons voulu, tout simplement en notre qualité de fonctionnaire et agent de l'Etat, apporter notre pierre à la construction de notre pays et surtout l'aider dans sa politique de restauration des grands équilibres externes de son économie.

Nous voudrions par conséquent faire appel à l'indulgence du lecteur dont les espérances n'auraient pas été satisfaites par le présent mémoire.

NENE BI G. PASCAL

SOMMAIRE

<i>INTRODUCTION GENERALE</i>	1
------------------------------------	---

<u><i>CHAPITRE I : L'Impact de l'assurance crédit à l'exportation sur la politique commerciale des exportations en Côte d'Ivoire</i></u>	6
--	---

<u><i>Section 1 : Son impact socio-économique</i></u>	7
<i>1.1. Au niveau de l'entreprise exportatrice</i>	7
<i>1.2. Au niveau des produits d'exportation</i>	8
<i>1.3. Au plan social</i>	10

<u><i>Section 2 : Son impact monétaire et financier</i></u>	11
<i>2.1. Sur le plan monétaire</i>	12
<i>2.2. Sur le plan financier</i>	14

<u><i>CHAPITRE II : L'Impact de l'assurance crédit à l'exportation sur les relations des secteurs banques et assurances</i></u>	16
---	----

<u><i>Section 1 : L'Importance des crédits d'exportation</i></u>	17
--	----

<u><i>Section 2 : L'Amélioration des mécanismes de financement des exportations</i></u>	18
---	----

<u>Section 3</u> : L'Accroissement de la solvabilité du marché financier	19
---	----

<u>CHAPITRE III</u> : Les conditions d'efficacité de l'offre en assurance crédit à l'exportation	21
--	----

<u>Section 1</u> : Le statut juridique	21
--	----

1.1. Une structure rattachée ou logée dans un service Ministériel	21
--	----

1.2. Une structure mixte	23
--------------------------------	----

<u>Section 2</u> : Le fonctionnement et l'organisation des services	25
--	----

CONCLUSION GENERALE	28
---------------------------	----

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION GENERALE

L'Assurance a acquis depuis longtemps droit de cité au sein de l'économie des nations, comme participant à leur développement.

Expression de la solidarité, apporteur de capitaux et de sécurité, on a presque tout dit sur ce secteur d'activité pour démontrer que l'assurance favorise incontestablement le développement par la sécurité qu'elle apporte aux investisseurs et aux autres opérateurs économiques.

Pour illustrer cette réalité, on peut invoquer HENRY FORD pour qui "New York n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs". En effet, sans les assurances, il n'y aurait pas de gratte-ciel car aucun ouvrier n'essaierait de travailler à une pareille hauteur en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère.

Pour M. GAUDET : "sans les assurances, aucun industriel n'investirait dans les usines qu'un court-circuit ou un mégot de cigarettes suffirait à détruire, aucun industriel ou entrepreneur n'exporterait ses produits à la merci d'un accident de transport ou d'un risque à l'exportation".

L'Assurance offre une couverture contre les pertes financières résultant de dommages ou de sinistres causés par des événements imprévisibles. Par ailleurs, elle mobilise l'épargne de la communauté et joue ainsi un rôle important d'intermédiaire financier ou de prêteur structurel en canalisant cette épargne vers les investisseurs qui génèrent la richesse et les revenus d'un pays. L'Assurance contribue de ce fait, à garantir la stabilité financière, la compression de la dette extérieure et la promotion de l'indépendance économique d'un pays grâce à l'accumulation de sommes importantes qualifiées de provisions techniques qui constituent l'épargne intérieure ; elle fournit un

nombre important d'emplois en plaçant les disponibilités à des taux au moins équivalents à ceux de l'inflation et surtout en s'astreignant à l'obligation de réemployer les revenus tirés des placements. Enfin l'assurance constitue un secteur essentiel du transfert de technologie dans l'économie. C'est pourquoi les pays en voie de développement ont tout intérêt à chercher à développer et surtout à adapter l'assurance à leur propre situation économique en proposant des garanties qui répondent aux besoins de la clientèle.

C'est d'ailleurs le lieu de dire que, nous sommes en période de crise ; plus personne ne peut être certain de la solvabilité de ses clients. La crise n'épargne pratiquement aucun secteur d'activité.

Pour pouvoir s'étendre, ou même simplement survivre, les entreprises doivent trouver de nombreux débouchés, tant sur leur marché national qu'à l'extérieur. Cependant, comment peut-on être sûr que les nouveaux clients sont solvables et le resteront, tant que des délais de paiement leur seront accordés ?

Il est donc difficile d'apprécier la valeur d'un client sur le marché intérieur, à plus forte raison celui qui est à l'extérieur ; c'est justement le rôle de l'assureur crédit qui interviendra pour cette difficile appréciation de la valeur d'un client.

Qu'est-ce que l'Assurance Crédit ?

Pour Monsieur J. BASTIN, administrateur délégué et vice-président des Assurances du Crédit NAMUR (Belgique) : "L'Assurance Crédit est un système d'assurance qui permet à des créanciers moyennant le paiement d'une prime, de se couvrir sur le non-paiement des créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement". Ainsi,

L'Assurance crédit couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur qui bénéficie d'un terme pour le paiement du prix d'une vente commerciale dans le commerce intérieur. Cette couverture ne constitue en quelque sorte que le droit commun, la branche-mère de l'assurance crédit, dont les autres branches telles que l'assurance caution, l'assurance aval et spécialement l'assurance crédit à l'exportation ainsi que l'assurance des risques liés à l'importation, ne sont que des variantes.

L'Assurance Caution ou Assurance Cautionnement se définit comme étant l'opération par laquelle un débiteur tenu de déposer un cautionnement (somme d'argent) entre les mains d'un tiers pour garantir la bonne exécution d'opérations commerciales, y substitue la garantie de l'assureur ; l'Assurance Caution est principalement souscrite par le débiteur lui-même par opposition à l'assurance crédit classique ou Assurance insolvabilité. Quant à l'assurance aval, elle est le type d'assurance qui répond le mieux aux impératifs de la liquidité bancaire ; en effet, par l'assurance aval, l'assureur indemnise le créancier, son assuré, si la créance n'est pas payée au terme prévu ou échéance. C'est pourquoi, d'ailleurs, l'Assurance Aval est également appelée "Assurance paiement à l'échéance".

Après avoir décrit ces branches pratiquées dans l'assurance crédit du commerce intérieur, il faut souligner que de tels mécanismes existent dans le commerce extérieur et sont connus sous le vocable d'assurance crédit à l'exportation. C'est d'ailleurs l'objet essentiel de notre étude.

En effet, l'objet principal d'une telle étude se justifie par le fait que, d'un commerce de type impérial c'est à dire bilatéral, peu concurrentiel généralement de sens unique avec la métropole d'alors, s'est substitué aujourd'hui un véritable commerce international avec des conséquences considérables sur la situation économique et financière de l'ensemble des pays

en voie de développement.

En outre, le commerce international est un puissant facteur de progrès économique et social, car il assure la diffusion des connaissances, des aptitudes et des expériences. Mais le commerce international qui crée la confiance entre les Etats, a besoin lui-même de confiance pour vivre et croître ; car l'exportateur doit avoir confiance à l'acheteur étranger et vice versa. Or, la confiance qui est longue à naître et à se conforter peut se montrer extraordinairement solide dans l'épreuve ; mais une fois trahie, elle ne reviendra qu'à grand-peine.

C'est pourquoi, le commerce international dans son besoin de stabilité et de durée, a développé une fonction annexe qu'est l'assurance crédit à l'exportation.

L'expression "assurance crédit à l'exportation", qui est liée à celle de la garantie du crédit à l'exportation, désigne la couverture consentie contre paiement d'une prime par une institution intervenant dans une transaction à l'exportation et qui, s'il se produit certains faits au détriment de l'exportateur, lui permet d'en demander la compensation à l'institution qui lui assure cette couverture.

L'originalité de l'Assurance Crédit à l'exportation s'affirme par des risques spéciaux que l'organisme assureur accepte d'assumer. Le recouvrement d'un crédit octroyé à un acheteur étranger peut être compromis après une série de circonstances particulières : catastrophe naturelle, guerre ou révolution, restrictions aux transferts de devises, fluctuation des cours de change pour ne citer que celles-là.

Bien entendu, d'autres instruments aussi efficaces que l'Assurance crédit existent, tels que les crédits documentaires irrévocables confirmés ou non ;

cependant leur coût très onéreux et l'internationalisation croissante des marchés nécessitent d'établir de nouvelles approches financières dans l'octroi de crédits aux entreprises exportatrices. Les facilités de crédits font désormais partie de la démarche marketing des exportateurs ; la concurrence ne se limite plus aux conditions de paiement.

C'est pourquoi, la pénétration des marchés internationaux, cadre de transactions s'effectuant dans des conditions parfois dures, les exportations doivent respecter les conditions de qualité, de livraison, de crédit et de protection.

Il s'avère donc nécessaire pour mieux appréhender l'importance de la mise en place d'un système d'assurance crédit à l'exportation, pour un Etat africain (exemple de la Côte d'Ivoire), que nous voyons dans le premier chapitre de ce mémoire , son impact sur la politique commerciale des exportations en Côte d'Ivoire ; ensuite dans un deuxième chapitre, analyser son impact sur les relations des secteurs banques et assurances; et enfin dans un troisième chapitre, les conditions d'efficacité de l'offre en assurance crédit à l'exportation.

CHAPITRE I

L'IMPACT DE L'ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION SUR LES EXPORTATIONS EN COTE D'IVOIRE

Pour mieux percevoir l'impact de l'assurance crédit à l'exportation sur la politique commerciale de l'Etat Ivoirien, il est bon de noter l'importance que revêtent les exportations pour tout pays.

De nombreux auteurs ont mis en exergue l'importance économique des exportations pour un Etat. La CNUCED et C. FURTADO(1) entre autres ont mis en relief le rôle primordial des exportations pour la croissance économique des pays en voie de développement.

Pour la CNUCED (1963) : " c'est le secteur des exportations qui contribue le plus à stimuler la croissance économique globale des pays en voie de développement, à leur faciliter la réalisation d'économies d'échelle et à leur apporter les devises pour effectuer les importations dont ils ont besoin."

C. FURTADO quant à lui, insiste sur les transformations positives que la création d'une activité d'exportation peut apporter dans les structures internes de l'économie telles que l'augmentation de l'emploi et de la productivité, développement d'investissements, d'infrastructures et surtout les "...effets potentiels d'entraînement et d'impulsion de la nouvelle activité exportatrice c'est-à-dire la capacité de celle-ci à créer une demande d'inputs(2) devant être satisfaite à l'intérieur du pays et à mettre à la disposition d'autres activités internes des inputs potentiels."

1 - C. FURTADO "théorie du développement économique", Paris, 1970
2 - Inputs = Fournitures, approvisionnements

Ainsi, tout comme pour les pays développés, les exportations sont un élément vital de l'économie des pays Africains. C'est pourquoi, nous pensons qu'avec tant d'efforts entrepris pour la promotion des exportations, il serait nécessaire de prendre des mesures appropriées afin que le marché d'assurance soit à même de garantir les activités économiques y compris les opérations du commerce extérieur. C'est la raison pour laquelle, les pouvoirs publics africains et particulièrement ivoiriens doivent cautionner l'instauration d'un système d'assurance crédit à l'exportation pour protéger davantage leur commerce extérieur et en faciliter le financement. L'existence d'un tel système aura un impact futur sur les domaines socio-économiques, monétaire et financier.

Section 1 : Son impact socio-économique

Pour saisir aisément l'impact de l'assurance crédit à l'exportation dans le domaine socio-économique, nous allons analyser l'impact sur la gestion du bénéficiaire d'une telle assurance c'est à dire l'entreprise exportatrice, ensuite voir l'impact au niveau des produits d'exportation et enfin l'impact au plan social.

1.1. Au niveau de l'entreprise exportatrice

Ce que nous allons dire est valable pour toute entreprise exportatrice; qu'elle soit africaine ou européenne.

En effet, la gestion financière suppose le maintien constant d'un certain équilibre entre les entrées et les sorties de fonds. A tout moment, l'entrepreneur doit payer des matières premières, des marchandises, des salaires; or, l'art de la bonne gestion consiste à compenser ces paiements par des entrées d'argent. Ainsi, tout entrepreneur exportateur, impayé à l'échéance est exposé à divers préjudices financiers, quelque soit le sort futur de sa créance. Donc, lorsque la *créance n'est pas remboursée à l'échéance prévue à cause des risques liés aux - - -*

exportations, l'entrepreneur exportateur doit entamer son disponible pour régler ses propres obligations venues à termes; alors la situation de trésorerie de son entreprise se rétrécit. Si la créance impayée est très importante, la crise de liquidités surgit et l'entrepreneur exportateur doit chercher le moyen de faire face à ses propres engagements. A défaut d'obtenir une aide urgente, par exemple un crédit bancaire, l'entrepreneur exportateur devra exiger le paiement comptant des nouvelles commandes, au risque de perdre une partie de sa clientèle. Il sera obligé de solliciter lui-même des délais de paiement supplémentaires qui vont ébranler la confiance de ses fournisseurs tels que les banquiers et les vendeurs de matières premières.

Parfois dans les cas extrêmes, l'entrepreneur exportateur qui est impayé en viendra à cesser ces paiements voire déposer son bilan. Ainsi, l'on remarque là que, le retard d'une entrée d'argent, à plus forte raison le non-paiement définitif d'une créance est susceptible de causer de profondes perturbations dans un négoce, voire des conséquences économiques et sociales désastreuses.

C'est pourquoi, toute entreprise exportatrice qui veut être compétitive et performante, doit recourir à la garantie d'un assureur crédit à l'exportation pour éviter de pareils désagréments qui sont très fréquents dans les rapports qui unissent l'entrepreneur exportateur et ses clients étrangers dont la capacité financière n'est jamais connue d'avance lors de la conclusion d'un contrat d'exportation.

1.2. Au niveau des produits d'exportation

Les produits traditionnels d'exportation de la Côte d'Ivoire c'est-à-dire le café, le cacao et le bois sont d'une part financés par les banques ivoiriennes

qui accordent aux entreprises exportatrices des crédits garantis soit par un droit réel sur ces produits, soit par la technique du crédit documentaire. Ils sont d'autre part achetés par des sociétés de haut standing, toutes choses qui contribuent à limiter les risques commerciaux relatifs à leurs exportations, et non les risques politiques et monétaires. Il n'en demeure pas moins vrai que les exportations ivoiriennes ne se limitent pas à ces seuls produits ci-dessus cités.

En effet, les industriels ivoiriens accomplissent des efforts louables pour accroître la production de produits manufacturés. Un tel développement conduira à plus ou moins long terme à une modification de la structure des exportations de la Côte d'Ivoire en faveur de ces produits manufacturés. Il est à remarquer que les banques de la place financent très peu d'ailleurs les exportations de ces produits manufacturés et celles-ci sont réalisées généralement au comptant et à très court terme. Ce qui a pour conséquence de laisser les risques d'exportation à la charge des entreprises ivoiriennes elles-mêmes. Or, avec la baisse des exportations des produits primaires traditionnels (café, cacao et bois), c'est l'exportation de produits manufacturés tels que les produits d'industries mécaniques légères, les produits chimiques, les vêtements, ainsi que les produits agro-industriels, qui pourrait contribuer le plus à une entrée massive des recettes en devises de la côte d'ivoire. C'est d'ailleurs de cette façon que certains pays africains les plus industrialisés ont déjà pu relever le taux de croissance de leur exportation en se lançant également dans certains cas, dans la vente des biens d'équipement à l'étranger.

Toutefois, lorsque ces pays africains les plus industrialisés ont essayé de promouvoir leurs exportations de produits manufacturés, ils se sont vus confrontés au problème de crédit aux acheteurs étrangers, alors que de pareils problèmes ne se sont jamais posés dans le cas des exportations des produits traditionnels.

En outre, il faut préciser qu'en Côte d'Ivoire, le système de prime à l'exportation qui a été instauré en 1984 n'est pas satisfaisant parce qu'il ne fait que compresser les surcoûts des industries exportatrices dans une très large mesure et ne constitue un stimulant net que pour une faible partie. En fait ce système de prime à l'exportation a été institué par les pouvoirs publics ivoiriens comme système de protection et de promotion des exportations. Or si ce système a des aspects promotionnels, il n'a aucun caractère de protection.

Au vu de toutes ces remarques et observations qui démontrent aisément une absence notoire de système de protection de l'entrepreneur exportateur ivoirien, force est de reconnaître que seule l'assurance crédit à l'exportation peut pleinement jouer ce rôle de protection contre tous les risques inhérents à l'activité du commerce extérieur sans oublier son rôle primordial de promotion des exportations; car l'assurance crédit à l'exportation en tant qu'apporteur de sécurité et de capitaux conduit les entreprises exportatrices bénéficiaires à prendre beaucoup plus de risques. Ceci aura des conséquences favorables sur le plan social surtout au niveau du marché ivoirien du travail.

1.3. Au plan social

Il est bon de souligner qu'aujourd'hui le souci majeur des pouvoirs publics africains et particulièrement ivoiriens est de juguler la crise économique qui a pour effet pervers la fermeture de nombreuses unités de production industrielle et la mise au chômage d'un nombre important de personnes composant la population active.

Or, l'assurance crédit à l'exportation peut s'intégrer dans un programme général de lutte contre le chômage, car la conquête de débouchés internationaux

stimule la production et procure de nouvelles possibilités d'emplois. En effet, la distribution d'une importante production demande un personnel important pour assurer toutes les opérations de vente et de consommation tant intérieure qu'extérieure. Citons de prime abord les exportateurs eux-mêmes qui achètent des matières premières et fabriquent des marchandises qui sont ensuite revendues à l'extérieur. Parmi eux, l'on peut distinguer les importateurs, les grossistes et demi-grossistes, les détaillants, qui eux agissent beaucoup plus sur le marché intérieur. A côté des exportateurs, d'autres personnes interviennent dans le processus de commercialisation des produits telles que les transporteurs, les employés et ouvriers des usines ou magasins de conditionnement, les transitaires, les courtiers, les banquiers, les représentants, les publicitaires, les assureurs surtout avec ce regain d'activités qui ne se fait sans risque de dommages; il y a bien d'autres unités qui feront leur apparition telles que les PME et les PMI.

Le nombre d'emplois créés par le développement du commerce extérieur et surtout par sa protection est considérable; ces emplois procurent entre autres, des revenus et contribuent à l'augmentation et à la diffusion du pouvoir d'achat des entreprises et des populations (les ménages).

L'objectif principal visé par la promotion et la protection des exportations est de faciliter une entrée massive de devises nécessaires pour la croissance économique d'un Etat. Or, toute croissance suppose une capacité monétaire et financière au niveau du marché du pays en question. C'est pourquoi il est nécessaire que nous nous penchions sur l'impact monétaire et financier de l'assurance crédit à l'exportation.

Section 2 : son impact monétaire et financier

De nos jours, la production moderne de même que les exportations sont

orientées vers le gain monétaire et financier. L'assurance crédit à l'exportation, utilisée pour canaliser l'aide au développement, a pour but d'encourager les exportations dans l'intérêt du pays exportateur. Aussi, en tant qu'instrument de promotion et surtout de protection des exportations, elle aura donc un impact monétaire et financier sur le secteur des exportations qui permet d'apporter des devises nécessaires pour effectuer les importations dont la Côte d'Ivoire a besoin.

2.1. Sur le plan monétaire

Les transactions à l'exportation ont pour but essentiellement d'accroître les recettes en devises du pays de l'exportateur de façon à lui permettre, entre autres, de se procurer en contrepartie des produits importés. Ainsi, lorsqu'une exportation n'est pas suivie d'un paiement par l'acheteur étranger et par la réception du produit de l'opération dans la monnaie du pays de l'exportateur, elle devient sans objet. Les contrats d'exportations sont ou devraient être des contrats commerciaux à but lucratif et l'objet fondamental du crédit à l'exportation consiste surtout à avancer au profit de l'exportateur des sommes d'argent que ce dernier remboursera dès qu'il recevra le paiement qui lui est dû par l'acheteur étranger. Il s'agit donc d'une avance sur le recouvrement du produit d'une vente à l'étranger.

Or, comme nous l'avons déjà dit, l'assurance crédit à l'exportation qui est un instrument de promotion et de protection, favorise le développement du commerce extérieur et a pour effet une entrée massive de monnaie qui permettra de faciliter la constitution d'une épargne intérieure, c'est-à-dire de reporter à plus tard la consommation des revenus et de stocker un pouvoir d'achat. Cette épargne ainsi constituée à des fins productives (investissement)

est reçue par les banques sous forme de liquidités que ces dernières réemploient en prêts à court terme aux ménages et aux entreprises qu'elles soient petites, moyennes, ou grandes.

Les données consignées dans le tableau ci-dessous illustrent l'importance au plan monétaire des exportations ivoiriennes sur une période de trois ans.

Année	Quantité en tonnes	Valeurs en millions de FCFA
1988	4.462.222	826.467
1989	4.644.028	895.571
1990 (11 mois)	5.041.316	771.152

Source: Direction de la promotion du Commerce extérieur

Nous constatons à la lecture de ce tableau statistique triennal que les exportations drainent une importante masse monétaire. C'est pourquoi le Gouvernement ivoirien doit faciliter la mise en place d'un instrument de nature à promouvoir et à protéger davantage les systèmes de financement du commerce d'exportation surtout en cette période de libéralisation de l'économie ivoirienne et du désengagement de l'Etat.

D'ailleurs, il est bon de savoir que la faillite des structures bancaires dans la plupart des pays africains est dûe non seulement au manque cruel de liquidités mais également au non remboursement d'importants crédits accordés.

2.2. Sur le plan financier

Aujourd'hui en Afrique et partout dans le monde, la récession économique a révélé un déclin de la capacité d'autofinancement des entreprises, un amenuisement de leurs fonds propres et une crise d'endettement. C'est dans cette perspective qu'il faut situer le concours attendu des compagnies d'assurance en général et en particulier du système d'assurance crédit à l'exportation.

En effet, l'existence et le coût du crédit à l'exportation sont devenus aujourd'hui des facteurs importants de promotion du commerce d'exportation des pays africains. Comme beaucoup d'exportateurs africains en général, les exportateurs ivoiriens se trouvent dans l'impossibilité de financer eux-mêmes d'importantes transactions à crédit sur de nombreux marchés étrangers ; ils se voient forcés de s'adresser à leur gouvernement et aux institutions financières pour obtenir une aide à cet effet.

Or, en Afrique, l'on assiste à de graves difficultés financières de l'Etat et des Institutions financières ; et l'assurance peut constituer l'une des solutions à de telles difficultés. En effet, l'épargne individuelle (assurance-vie) et collective (assurance dommages, dont fait partie l'assurance crédit à l'exportation) que les sociétés d'assurance mobilisent, peut être gérée de façon à nourrir des actifs financiers permettant de financer à moindre coût un effort important d'équipement.

D'ailleurs, en prenant le cas de la Côte d'Ivoire, l'on constate un grand besoin de financement dans le secteur des exportations. En effet, les prix à la production pour les produits primaires d'exportation(1) qui étaient stabilisés par la Caisse de Stabilisation ou CSSPPA, ne le sont plus. Car depuis octobre 1991, période d'ouverture de la campagne agricole, les opérations de la Caisse de Stabilisation ont été restructurées sous la pression de la Banque Mondiale. Cela a conduit à rendre libre la commercialisation de certains produits primaires d'exportation à l'exception du café et du cacao. Ceci a pour corollaire d'amener chaque exportateur ivoirien agréé à négocier individuellement le pré-financement de sa campagne avec son banquier et cela en fonction de sa propre surface financière.

De même, il appartiendra désormais aux exportateurs ivoiriens d'écouler le maximum de produits aux prix les plus favorables sur les marchés étrangers, de telle sorte que l'exportateur se trouvera exposé aussi bien à la concurrence intérieure qu'à la compétition internationale. Cela est d'ailleurs très délicat pour ces entreprises exportatrices ivoiriennes qui sont en général de petites dimensions, disposant de ressources financières modestes et n'ayant guère l'expérience des transactions avec l'étranger s'effectuant dans des conditions très dures.

Il s'avère donc nécessaire pour des facilités financières que les banques et les exportateurs ivoiriens se couvrent convenablement contre divers risques au moyen de garanties que propose l'assurance crédit à l'exportation(2).

Cela dit, il faut observer que l'assurance crédit à l'exportation est un important facteur de coopération entre les banques et les assurances.

1 - Café, cacao, bois, coton, banane, huile de palme, etc...

2 - Cf. infra annexe

CHAPITRE II

L'IMPACT DE L'ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION SUR LES RELATIONS DES SECTEURS BANQUES ET ASSURANCES

Les activités du banquier et de l'assureur sont à la fois complémentaires et concurrentes. Pour garantir les risques de crédits accordés à son client, le banquier exige dans des cas fréquents que celui-ci souscrive une assurance-vie temporaire pour le garantir contre l'éventualité d'un décès.

Dans cette hypothèse, le banquier cherche auprès de l'assureur un contre-remboursement. Il en est de même avec les crédits à l'exportation où le banquier doit également persuader son client exportateur à contracter une assurance crédit pour une garantie individuelle qui lui servira de contre-remboursement.

Cependant, il est bon de souligner que parfois les exportateurs peuvent jusqu'à un certain point, financer leurs transactions extérieures grâce aux acomptes qu'ils obtiennent de leurs acheteurs étrangers, au crédit qui leur est accordé par leurs fournisseurs et enfin à leurs propres ressources. Toutefois, la majeure partie des crédits à l'exportation, nécessaire à l'exécution des contrats de ventes à l'étranger, doit provenir des banques et établissements financiers. C'est pourquoi en France les produits à l'exportation concernant les entreprises françaises viennent essentiellement de la BFCE en parallèle avec les garanties offertes par la COFACE.

Or en Afrique et particulièrement en Côte d'Ivoire, il n'existe pas encore de banques spécialisées pour le commerce extérieur. Ceci conduira donc le futur organisme assureur des exportations à collaborer étroitement avec les

banques et établissements financiers de la place. Cela fait non seulement ressortir l'importance des crédits à l'exportation, mais permet d'analyser les effets favorables de l'assurance crédit sur les relations existantes entre les secteurs banques et assurances, entre autres, l'amélioration des mécanismes de financement des exportations et l'accroissement de la solvabilité du marché financier ivoirien.

Section 1 : l'importance des crédits d'exportation

La concurrence s'intensifie sur les marchés mondiaux qu'ils s'agissent de biens de consommation ou de biens d'équipements et, dans ces conditions, ce sont les acheteurs et non plus les vendeurs qui disposent du plus fort pouvoir de marchandage; ce qui les incite à imposer leurs conditions de prix, de qualité et de livraison, et surtout à insister pour obtenir des conditions de crédits qui leur conviennent.

C'est pourquoi l'offre en suffisance d'un crédit assorti d'un coût raisonnable facilite beaucoup la tâche des exportateurs et les incite à intensifier leurs efforts sur les marchés extérieurs. La situation de change difficile de nombreux pays, oblige les importateurs à demander des crédits de durée variable, et les conditions de crédit offertes influent sur le choix des fournisseurs et donc sur la source de financement. En outre, le coût de l'aide financière accordée aux exportateurs a autant d'importance que l'offre même du crédit. L'application d'un taux d'intérêt réduit sur le crédit à l'exportation est considérée comme l'un des stimulants efficaces de la promotion des exportations, puisqu'elle peut renforcer la position de l'exportateur face à ses concurrents extérieurs. En effet, toute réduction du coût du crédit contribue à réduire celui de la production et à aider l'exportateur, soit à accorder un crédit plus large aux acheteurs étrangers, soit à abaisser son prix de vente. Ainsi pour pouvoir bénéficier de taux d'intérêts réduits, l'exportateur doit contracter une

assurance crédit à l'exportation pour accorder une garantie individuelle aux banques.

Section 2 : l'amélioration des mécanismes de financement des exportateurs

La garantie et le financement des exportations sont deux problèmes étroitement liés. L'on constate que le financement suit la garantie. En effet, si les banques et établissements financiers ivoiriens bénéficient d'une bonne garantie de la part d'un organisme d'assurance crédit à l'exportation, ils accorderont le financement beaucoup plus facilement aux exportateurs ivoiriens. Il est bon de souligner que les banques et établissements financiers ont contribué et contribuent encore largement à assurer aux exportateurs ivoiriens les fonds de roulement dont ils ont besoin.

Or, avec le déficit actuel du secteur bancaire en Afrique et particulièrement en Côte d'Ivoire, les exportateurs même bien établis, à la réputation et aux ressources incontestables, sont aujourd'hui incapables de se procurer le financement dont ils ont besoin pour leurs activités auprès des banques commerciales. Les emprunteurs de "deuxième ligne" c'est à dire les petits et moyens exportateurs éprouvent naturellement d'énormes difficultés à le faire. C'est à ce niveau qu'il faut situer l'impact de l'assurance crédit à l'exportation sur les mécanismes de financement des exportations ivoiriennes qui vont s'améliorer.

Cette amélioration des financements bancaires aura pour conséquence d'accorder des facilités spéciales à l'endroit des PME et PMI, car nous avons pu constater qu'une forte proportion des exportateurs de la plupart des pays

africains opère à très petite échelle c'est à dire avec un capital limité, un chiffre d'affaire modeste et un personnel peu expérimenté. C'est pourquoi tout système valable de promotion et de protection des exportations tendra principalement à leur assurer un accès facile, peu coûteux et rapide à l'assurance crédit à l'exportation et surtout au crédit à l'exportation lui-même auprès des banques et établissements financiers.

De ce fait, compte tenu de sa croissance et de la relative diversification de ses exportations, la Côte d'Ivoire doit envisager sérieusement la mise en place d'un système d'assurance crédit à l'exportation pour non seulement contribuer au financement des ventes à l'étranger en apportant des garanties appropriées aux banques mais surtout réduire considérablement l'aide étatique aux exportateurs ivoiriens.

L'amélioration des mécanismes de financements et l'étendue des crédits à l'exportation en direction des PME et PMI orientées vers les exportations, auront pour effet l'accroissement de la solvabilité du marché financier ivoirien.

Section 3 : l'accroissement de la solvabilité du marché financier ivoirien

L'assurance est un intermédiaire financier et à ce titre elle participe à la collecte de l'épargne intérieure.

En effet, par l'encaissement des primes qui constituent la retention d'un certain pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises exportatrices dans le cadre de l'assurance crédit à l'exportation, l'organisme assureur des exportations détiendra des sommes importantes dénommées "provisions techniques". L'importance de ces provisions techniques est due essentiellement aux caractères successifs du contrat d'assurance qui s'échelonne toujours sur une période plus ou moins longue. Entre la conclusion du contrat et le règlement définitif du sinistre s'écoule toujours une certaine durée et cet

élément de temps explique l'accumulation entre les mains de l'assureur des capitaux importants qui ne lui sont pas acquis mais qui représentent des engagements qu'il devra ultérieurement honorer et qu'il doit soigneusement mettre de côté sous la forme de placements réglementés.

Ces provisions techniques qui constitueront une épargne institutionnelle pouvant être investies dans l'économie ivoirienne, peuvent servir à la réalisation de projets d'intérêt national, sans oublier le financement des exportations dont la promotion revêt une importance capitale pour la Côte d'Ivoire. En outre, l'assureur crédit à l'exportation, partenaire privilégié et client des banques, peut charger celles-ci à gérer ces importantes disponibilités oisives et doit recourir à leurs services pour placer des actions et/ou obligations ou même souscrire des titres sur le marché financier ivoirien qui sera un important marché par le projet de son ouverture aux autres marchés de la sous-région. Dès lors, il est aisé de mesurer l'importance de l'assurance crédit à l'exportation pour l'économie ivoirienne, comme toute assurance, surtout en cette période de crise économique où la rareté des capitaux s'accroît de plus en plus.

Ainsi la mise en place d'un système d'assurance crédit à l'exportation aura pour corollaire logique l'accroissement de la solvabilité du marché financier ivoirien surtout que, de part le monde, la plupart de ces organismes réussissent à équilibrer favorablement primes et indemnités de sinistres. Cet équilibre entre primes et indemnités conduit à l'auto-financement tout en augmentant la capacité d'assurance de l'organisme et en mettant l'Etat à l'abri d'un appel à sa garantie finale.

Ceci nous amène à étudier l'aspect institutionnel d'un tel organisme d'assurance crédit à l'exportation en Côte d'Ivoire.

CHAPITRE III

LES CONDITIONS D'EFFICACITE DE L'OFFRE EN ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION

Les conditions d'efficacité de l'offre s'appliquent essentiellement au statut juridique de l'organisme assureur et au fonctionnement de ses services. Partout dans le monde, les organismes d'assurance crédit à l'exportation opèrent pour le compte de l'Etat. Ce sont soit des unités administratives dans un Ministère, soit des organismes publics ayant l'autonomie juridique et financière, soit des sociétés mixtes, soit des sociétés privées mais qui agissent pour le compte de l'Etat et avec sa garantie en ce qui concerne surtout la gestion des risques politiques. Comme nous le constatons, il existe une diversité de formes de l'organisme assureur des exportations mais nous allons examiner la forme qui est adaptée au régime économique de la Côte d'Ivoire ainsi que l'organisation qui pourra être mise en place.

Section 1 : le statut juridique

Comme la promotion et la protection du commerce extérieur sont par nature de la compétence de l'Etat, la forme la plus indiquée serait celle de caractère public. Mais aujourd'hui avec la politique de privatisation exercée dans certains pays africains dont la Côte d'Ivoire, ne serait-il pas utile de mettre en place une structure mixte ou privée?

1.1. Une structure rattachée ou logée dans un service Ministériel

Comme nous l'avons déjà observé, la structure la plus logique serait une structure logée dans un département Ministériel tel que le Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan ou du Ministère de l'Industrie et du

Commerce. D'ailleurs il est important de souligner que la structure qui gèrera l'assurance crédit à l'exportation sera placée sous la tutelle de ces deux Ministères ci-dessus cités.

- Au niveau du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, les directions qui peuvent recevoir une telle structure sont:

* La direction des assurances et de la bourse

Cette direction non seulement participe à l'élaboration des lois et règlements concernant l'industrie des assurances et veille à leur application, mais elle tend à orienter le marché de l'assurance conformément à l'intérêt général et étudie les questions juridiques, techniques et économiques posées par toutes les assurances. Il faut noter que cette direction prend part aux négociations internationales en matière d'assurance.

* La direction des affaires monétaires et bancaires

Cette direction travaille en étroite collaboration avec le secteur bancaire, principal bailleur de fonds des exportations ivoiriennes.

- Au niveau du Ministère de l'Industrie et du Commerce, la seule direction qui serait la mieux indiquée pour recevoir cette structure est:

* La direction de la promotion du commerce extérieur

Cette direction a non seulement pour mission de promouvoir le commerce extérieur mais également d'informer et d'aider les exportateurs ivoiriens à mobiliser leurs créances à un taux bonifié.

Une structure rattachée à un service Ministériel n'aura pas de capital mais un fonds d'établissement constitué par une dotation de l'Etat. En outre, les primes correspondantes aux risques seront encaissées pour le compte du Trésor et les indemnités de sinistres seront versées par celui-ci.

Ceci étant, nous connaissons les graves déficits que subissent aujourd'hui les finances publiques ivoiriennes qui ne seront pas en mesure d'une part de doter cette structure de fonds d'établissement et d'autre part de respecter la règle de l'annualité des comptes en assurances dommages, en vertu de laquelle les primes de l'exercice doivent payer les sinistres survenus pendant le même exercice, même s'ils sont réglés beaucoup plus tard. La violation de cette règle est constituée par l'utilisation des provisions techniques pour faire face à certaines dettes totalement étrangères à l'assurance crédit à l'exportation. Cela aura pour conséquence de créer des pertes considérables dans la gestion de l'organisme assureur des exportations. Donc la meilleure solution qui s'impose, c'est de créer un organisme à capital et à gestion privés mais demeurant sous le contrôle de l'Etat: une société mixte

1.2. Une structure mixte

C'est cette forme juridique qui est préconisée par les quelques opérateurs économiques ivoiriens interrogés pour les besoins de ce mémoire.

En effet, étant donné la nature du système économique ivoirien qui accorde une large place au secteur privé, la structure mixte est donc la meilleure mais avec l'Etat ivoirien majoritaire (entre 51 et 65 pour cent du capital).

Aujourd'hui, la rentabilité est l'un des objectifs poursuivis par les

organismes d'assurance crédit à l'exportation, qu'ils soient publics ou privés. L'on constate que les méthodes commerciales de l'assurance privée dominent la gestion de la plupart des organismes relevant de l'Etat. Le but d'un organisme d'assurance crédit à l'exportation n'est pas d'apporter des recettes supplémentaires au Trésor public mais de chercher à équilibrer ses opérations à long terme. A court terme, cet organisme réclamera aux exportateurs ivoiriens des primes suffisantes pour constituer d'importantes réserves.

Cette forme de société mixte avait d'ailleurs été retenue lors de la mission d'identification conduite en 1981 par la COFACE.

Cet organisme ivoirien d'assurance crédit à l'exportation doit nécessairement associer l'Etat et le secteur privé, plus précisément les banques en principal.

En effet, la coopération de l'organisme assureur avec les banques est très importante, car les banques disposent par le biais de leurs banques mères, associées et de leurs correspondants, d'informations vitales pour l'assureur des exportations, sur les pays et les débiteurs étrangers.

Avec la CNUCED, nous pouvons distinguer cinq grands types de systèmes publics d'assurances crédit à l'exportation(1) institués dans les pays développés et des pays en développement. Parmi les cinq systèmes, nous pouvons constater deux faits:

1) Le premier est que l'organisme assureur doit avoir l'autonomie juridique et financière ;

1. cf *infra* annexe

2) Le second est que le système d'assurance crédit à l'exportation est de la compétence totale ou partielle de l'Etat, principalement parce que l'assurance des risques sur les pays étrangers et des risques commerciaux les plus importants est difficilement maitrisable et à gérer dans une optique privée.

C'est pourquoi, les décisions et la politique d'assurance crédit à l'exportation doivent faire l'objet de délibérations au sein d'un organe regroupant à la fois l'Etat et les opérateurs économiques. Ceci nous amène à analyser le fonctionnement et l'organisation des services d'un tel organisme.

Section 2 : le fonctionnement et l'organisation des services

L'organisme d'assurance crédit à l'exportation doit être administré par un comité de gestion dont les membres seront tous nommés par un arrêté conjoint des ministères de tutelle(1). Ce comité a les mêmes attributions qu'un conseil d'administration; Il sera dirigé par un Président choisi parmi l'un des représentants du secteur public.

Les représentants du secteur public auront pour mission de faire connaître les lignes directrices du gouvernement relatives à la politique économique et financière et à la politique de promotion et de protection des exportations. Ce comité de gestion peut être composé comme suit :

- 2 représentants des sociétés d'assurances,
- 2 représentants des banques,
- 2 opérateurs économiques représentant la chambre d'industrie et de commerce d'ABIDJAN,
- 3 représentants du syndicats ou club des exportateurs,

1 - Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan et Ministère de l'Industrie et du Commerce

- 3 représentants de l'Etat dont deux du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan et un du Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Parmi les trois représentants de l'Etat, l'un doit assumer les fonctions de Président du comité de gestion. Au niveau de l'organisation administrative, un organisme d'assurance crédit à l'exportation comporte généralement les services suivants(1):

1. Le service d'instruction et de gestions des risques

Ce service examine les demandes d'assurance; il recommande d'accepter ou de refuser les risques au comité de gestion. Il émet les promesses et les polices d'assurances et gère les risques pendant toute leur durée.

2. Le service contentieux et juridique

Ce service gère les dossiers pour lesquels l'organisme assureur a payé des indemnités. Il s'occupe de la récupération des paiements auprès des débiteurs et des pays étrangers. Il est aussi chargé de la technique d'assurance crédit à l'exportation et de tous les problèmes juridiques.

3. Le service de la politique générale et des études

Ce service assure essentiellement toutes les activités non opérationnelles qui sont entre autres, l'étude sur les pays étrangers, la gestion de la documentation sur les débiteurs étrangers, la relation avec les autorités de tutelle, et la relation avec les organismes nationaux et internationaux etc...

4. Les services généraux

Ces services regroupent la comptabilité, la gestion du personnel, l'intendance, le pool dactylographique.

En outre, pour un fonctionnement efficace, l'organisme assureur des exportations a grand besoin d'informations fiables sur l'économie ivoirienne, les techniques du commerce international, l'économie des pays vers lesquels on exporte, les renseignements sur les acheteurs étrangers. Or, le besoin d'informations d'un organisme assureur des exportations correspond bien à l'information que doit constituer un centre de promotion du commerce extérieur comme le CCIA en Côte d'Ivoire. Il est donc nécessaire et vital qu'il s'établisse une collaboration franche entre l'organisme assureur et le CCIA ; de même il est vivement recommandé que l'organisme assureur fasse appel aux services d'études et de documentation des banques de la place. Toujours dans le souci d'efficacité de l'offre en assurance crédit à l'exportation, l'organisme assureur doit avoir des liens étroits avec d'autres structures telles que la BCEAO et la CAA.

En outre, l'organisme assureur doit régulièrement expliquer la technique d'assurance crédit aux opérateurs économiques et son rôle doit en principe faire l'objet de brochures à diffuser parmi les opérateurs économiques et pourquoi pas, dans le grand public.

CONCLUSION GENERALE

Nous ne pouvons conclure ce mémoire sans faire référence à ce que disait récemment le Ministre ivoirien de l'Economie et des Finances et du Plan lors de la réunion sur "le programme de valorisation des ressources humaines", qui s'est tenue à Abidjan en Mars 1992. Pour celui-ci "...il s'agit de restaurer les grands équilibres financiers, d'encourager l'initiative privée tant intérieure qu'extérieure, de créer un cadre réglementaire propice au développement des affaires et à l'extension et/ou à la création d'entreprises performantes et compétitives, notamment sur les marchés extérieurs"(1)

Pareille réflexion venant du Ministre de l'Economie, des Finances et du Plan, dénote encore, à n'en pas douter, l'importance que revêt le commerce extérieur pour l'économie des pays africains et particulièrement pour l'économie ivoirienne.

Or, pour restaurer les grands équilibres financiers et encourager l'initiative privée tant intérieure qu'extérieure, l'une des solutions à préconiser est l'assurance car, l'assurance est non seulement l'expression de la solidarité mais également apporteur de capitaux et de sécurité.

En effet, les assurances en général occupent toujours dans le tableau d'opérations financières une place privilégiée, disposant de ressources prêtables à moyen et long terme et qui représentent près de la moitié de la capacité du secteur bancaire. Au niveau des grands équilibres financiers, les provisions techniques des assurances dommages constituent également une épargne surtout collective, volant de trésorerie et de fonds prêtables dont la présence tend à assainir les mécanismes globaux de financements.

C'est le lieu de souligner une fois de plus que le système d'assurance crédit classique, branche mère de l'assurance crédit à l'exportation, a pour objet de garantir l'industriel ou le commerçant contre les pertes pouvant résulter de l'insolvabilité de ses clients débiteurs. L'utilité économique et même la nécessité de cette assurance sont actuellement reconnues dans les milieux les plus divers, qu'il s'agisse de faciliter et de protéger les campagnes de ventes à crédit sur le marché intérieur ou d'encourager les exportations qui ne vont pas sans certains risques, politiques ou monétaires, mais dont le rôle essentiel pour assurer l'expansion économique et financière doit constamment être rappelé aux promoteurs des plans quinquennaux Africains et particulièrement Ivoiriens.

C'est pourquoi, l'instauration d'un système d'assurance crédit pour le commerce extérieur est préconisé par la Banque Mondiale et la mise en place d'un tel système en Côte d'Ivoire est d'ailleurs actée dans la lettre d'intention du gouvernement ivoirien à la Banque Mondiale, relative au prêt d'ajustement structurel no 3. Un tel système se justifie par le fait que des exportations stables, compétitives et protégées contribueront grandement au développement économique des pays Africains en général et de la Côte d'Ivoire en particulier. Il peut également contribuer à réduire sensiblement le ratio du service de la dette extérieure (par rapport aux efforts) qui dépasse souvent 30 % des recettes.

Ainsi, l'instauration d'un système d'assurance crédit à l'exportation qui compléterait les effets attendus du système de primes à l'exportation existant depuis 1984, aura des effets positifs sur les objectifs macroéconomiques suivants :

- le taux de croissance du produit intérieur brut entraîné par les exportations ;
- l'augmentation du taux d'épargne ;
- l'accroissement de l'épargne et de l'investissement privés ;
- le rétablissement des équilibres des finances publiques et de la

- la réduction du ratio du service de la dette de façon à restaurer le crédit international de la Côte d'Ivoire.

La mise en place d'un système d'assurance crédit à l'exportation répond donc à un besoin et aura ainsi des effets favorables sur la compétitivité des entreprises ivoiriennes, sur leur aptitude à exporter et sur leur accès facile aux crédits bancaires.

A propos de banque pour le commerce extérieur, nous avons dit qu'il existe en France une banque spécialisée pour le commerce extérieur (BFCE) et qu'en Afrique et précisément en Côte d'Ivoire, il n'en existe pas jusqu'à ce jour.

Or voilà que grâce au fonds spécial du Nigéria (FSN), la BAD a racheté la BCCI Côte d'Ivoire et de trois autres pays Ouest Africains(1). Ce faisant le FSN va exercer son activité dans les secteurs de "l'identification, la gestion et le financement de transactions commerciales intra-africaines, un accent particulier étant mis sur l'activité d'exportation et la promotion du secteur privé" (2) . Nous pensons que cette nouvelle banque peut jouer pleinement le rôle de banque de commerce extérieur en Côte d'Ivoire, surtout qu'un accent particulier sera mis sur l'activité d'exportation et le financement de transactions commerciales intra-africaines d'une part et sur la promotion du secteur privé d'autre part.

Or la promotion du secteur privé passe par le financement des unités industrielles et artisanales des secteurs formel et informel , constitués essentiellement de PME et PMI. Cela dit, il est nécessaire de noter que le souci d'un promoteur de PME et de PMI est double:

1 - Niger, Sénégal et Togo

2 - Fraternité Matin du 27 Mars 1992, page 5

- d'une part créer son unité et la faire fonctionner,
- d'autre part, et c'est le plus important, ne pas faire des pertes qui l'amèneraient à disparaître du marché. Cependant la préservation de ce souci est possible par l'amélioration et le développement du système de couvertures de ces risques. Ainsi l'organisme assureur des exportations aura aussi pour mission de proposer des garanties aux PME et aux PMI et cela les incitera à s'orienter davantage vers les exportations.

En outre, un organisme d'assurance crédit à l'exportation s'adapte facilement aux évolutions du marché mondial avec son service d'information spécialisé, doté de moyens modernes permettant d'examiner la qualité de la clientèle étrangère et surtout de la surveiller en permanence. Tout cela permet à l'exportateur Africain en général et à l'exportateur Ivoirien en particulier de bien connaître sa clientèle et même de la sélectionner. De même, un organisme d'assurance crédit à l'exportation met à l'abri l'exportateur contre de lourdes pertes dans les transactions commerciales internationales et ce dernier verra sa surface financière s'améliorer. Ce sont là des avantages sensibles pour le banquier et l'exportateur assuré mais également pour la croissance économique nationale.

Il faut aussi noter l'existence de l'UNION de DAKAR (Association des Assureurs de Crédit des pays ACP) qui donnera des informations et des conseils utiles au futur organisme assureur des exportations tant sur le plan mondial que sur le plan Africain, car les risques africains en matière de crédits à l'exportation sont beaucoup plus importants et graves.

Voilà pourquoi, le gouvernement de Côte d'Ivoire doit prendre les dispositions réglementaires pour créer, à son tour comme l'ont fait certains

pays africains(1), un organisme ivoirien d'assurance crédit à l'exportation sous la forme d'une société mixte dont le secteur public sera majoritaire et le solde détenu par le secteur privé ivoirien (assurances et banques).

Enfin, le rôle principal de l'assurance crédit à l'exportation étant la recherche d'une plus grande sécurité dans le recouvrement des créances nées des exportations, il faudra faire intervenir des critères psychographiques tels que la motivation de la souscription d'une police d'assurance crédit à l'exportation, la connaissance des mécanismes d'une telle police et l'utilisation qui en est faite. Nous estimons que ce sont là quelques critères de promotion de l'assurance crédit à l'exportation en Afrique et en Côte d'Ivoire particulièrement car le plus grand reproche que l'on fait aux assurances, c'est leur manque cruel d'informations sur leurs mécanismes de fonctionnement.

1 - Iles Maurice ; Maroc ; Sénégal ; Tunisie ; Zimbabwe

A N N E X E S

LES RISQUES DE L'EXPORTATEUR	LES GARANTIES ACCORDEES
1. La participation à une foire à l'étranger ne rapporte pas assez d'affaires pour compenser les frais engagés.	ASSURANCE FOIRE
2. Une campagne de prospection à l'étranger échoue ; les frais d'études, de déplacements, de démonstration, etc... constituent une perte financière pour l'exportateur.	ASSURANCE PROSPECTION ETUDE DE MARCHE
3. Une hausse imprévue des prix intérieurs entraîne une augmentation des coûts de production sans repercussion possible sur le prix de vente.	LA GARANTIE DU RISQUE ECONOMIQUE
4. a). le cours de la monnaie étrangère dans laquelle est libellé le contrat d'exportation est en baisse, il en résulte une perte pour l'exportateur b). la monnaie étrangère dans laquelle est libellé un contrat d'achat de matériaux ou des prestations à l'étranger est en hausse ; il en résulte une perte pour l'exportateur.	LA GARANTIE DE CHANGE
5. Le marché est interrompu à la suite d'événements politiques ou commerciaux à l'étranger ou parce que le client devient insolvable alors que l'exportateur avait déjà engagé des dépenses pour exécuter son contrat.	ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION : GARANTIE DU RISQUE DE FABRICATION
6. Du fait de la carence d'un acheteur privé l'exportateur ne sera pas payé.	ASSURANCE CREDIT : LA GARANTIE DU RISQUE COM- MERCIAL
7. Du fait d'événements politiques ou décisions des autorités étrangères, l'exportateur ne sera pas payé.	GARANTIES DES RISQUES POLITIQUES
8. Des investissements réalisés en pays étranger pour y accroître les ventes sont nationalisés, l'exportateur ne peut rapatrier les fonds investis.	ASSURANCE DES INVESTIS - SEMENTS

ANNEXE

2

(chiffres en vigueur à la date du 1^{er} juillet 1990)

FORMULES DE CALCUL DE PRIMES

Les primes se calculent au moyen des formules suivantes :

- A. Prime "risque de fabrication" (en pour mille)
 $0,56 (D + 4) \times A \times P$
 $0,56 (D + 0,4) \times A \times P$ lorsque l'opération est payable à crédit pour les pays de catégorie I.
- B. Prime "risque de crédit" (en pour mille)
 $0,56 (D + 3) \times A \times P$
- C. Prime sur engagement de caution de soumission ou de bonne fin (en pour mille)
 $0,56 \times 4 \times A \times n \times \frac{P - 0,6}{17}$
- D. Prime sur matériel d'entreprise (en pour mille)
 $0,56 \times 4 \times A \times n \times \frac{P - 0,6}{17} (*)$

dans lesquelles :

D : coefficient DUREE qui s'exprime en années et/ou en fraction d'années

A : coefficient ACHETEUR qui correspond à

- 1,05 pour acheteur public ou acheteur privé "grand standing" (**)
sur pays de catégorie I
- 1,13 pour acheteur public ou acheteur privé "grand standing" (**)
sur pays de catégories II, III et IV
- 2,2 pour acheteur privé (ou acheteur public déclassé ***)
- 0,5 pour acheteur privé sans couverture du risque commercial
(risque politique seul)
- 2,0 pour acheteur privé avec couverture du seul risque commercial

P : coefficient PAYS qui correspond à

- 1 pour la catégorie I (1,5 pour la Chine)
- 3,6 pour la catégorie II
- 6,2 pour la catégorie III
- 11 pour la catégorie IV

n : nombre de mois qui correspond à

- la durée totale de validité de l'engagement de caution garanti
- la durée totale (majorée de 3 mois) des travaux pour la couverture du matériel d'entreprise.

(*) Dans le calcul de la prime afférente au matériel d'entreprise, le coefficient "A" est forfaitairement calculé par utilisation du coefficient acheteur public.

(**) Pour l'acheteur privé offrant une garantie bancaire, le taux grand standing est appliqué pour le risque de crédit.

(***) Le déclassement est décidé au cas par cas.

DROITS D'OUVERTURE DE DOSSIER

Les droits d'ouverture de dossier sont les suivants (TVA à 18,60% incluse) :

A. ASSURANCE CREDIT

- 1. Marchés inférieurs ou égaux à F 300 000 F 401,00
- 2. Marchés compris entre F 300 000 et F 3 000 000 F 803,00
- 3. Marchés supérieurs à F 3 000 000 F 1 605,00

B. RISQUE ECONOMIQUE

- Toutes demandes F 1 879,00

C. GARANTIE DES INVESTISSEMENTS

- 1. Investissements inférieurs ou égaux à F 3 000 000 F 1 203,00
- 2. Investissements supérieurs à F 3 000 000 F 1 605,00

ANNEXE

3

TARIF DES FRAIS D'ENQUÊTES, D'ÉTUDES ET DE SURVEILLANCE
ET DES DROITS D'OUVERTURE DE DOSSIER (en vigueur à la date
du 1^{er} mars 1991).

- I - POLICES GCP et SUPER S :
- | | | | |
|-------------------------|------------------------------|-----|--------|
| Frais d'enquêtes : | Europe | : F | 138,00 |
| | Autres pays | : F | 168,00 |
| | pour chaque demande d'option | | |
| Frais de surveillance : | Europe | : F | 10,60 |
| | Autres pays | : F | 13,00 |
| | par acheteur et par mois | | |
- II - POLICES ACS :
- | | | | |
|---|-----------|-----|----------|
| Frais d'enquêtes et de surveillance : | Tous pays | : F | 105,00 |
| Droit initial d'ouverture
de dossier | | : F | 792,00 * |
- III - POLICES PCT
- | | | | |
|--|------------------------------|-----|------------|
| Frais d'enquêtes : | Europe | : F | 138,00 |
| | Autres pays | : F | 168,00 |
| | pour chaque demande d'option | | |
| Frais de surveillance : | Europe | : F | 10,60 |
| | Autres pays | : F | 13,00 |
| | par acheteur et par mois | | |
| Droits d'ouverture de dossier | | | |
| - Droit initial | | : F | 1.605,00 * |
| - Nouveau droit perçu lors de
chaque demande d'extension
de la garantie à un ou
plusieurs autres pays | | : F | 628,00 * |
- IV - POLICES BE :
- | | | | |
|------------------|---------------------------------|-----|--------|
| Frais d'études : | Europe | : F | 138,00 |
| | Autres pays | : F | 168,00 |
| | pour chaque demande de garantie | | |
- V - POLICES EA (EX-BI) :
- | | | | |
|---|--|-----|------------|
| Droits d'ouverture de dossier : | | | |
| - Marchés inférieurs ou
égaux à F 300.000 | | : F | 401,00 * |
| - Marchés compris entre
F 300.000 et F 3.000.000 | | : F | 803,00 * |
| - Marchés supérieurs
à F 3.000.000 | | : F | 1.605,00 * |
- Les chiffres ci-dessus s'entendent pour les droits d'ouverture initiaux. Les droits afférents à chaque demande de prorogation sont égaux à 50 % des droits initiaux.
- VI - POLICES PGS :
- Droits d'ouverture de dossier : identiques à ceux afférents à la police EA (ex-BI).
- * T.V.A. incluse

**COFACE
PARTENAIRE
DES EXPORTATEURS**

4

Partenaire indispensable des entreprises exportatrices quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité, la Coface propose une large gamme de produits d'assurance liés aux risques financiers internationaux.



COFACE

12, Cours Michelet,
La Défense 10 - 92800 Puteaux
Adresse postale : Cedex 51, 92065 Paris-La Défense
Tél. (1) 49.02.20.00 - Télex : 614884 F
Télécopie : 47.73.77.36
Minitel : 3614 Coface et 3614 COFACE • PME
Bureau d'orientation et d'information



L'ASSURANCE PROSPECTION

Elle garantit les entreprises contre le risque d'insuccès de leurs actions de prospection commerciale.

La prospection des marchés étrangers nécessite en effet des dépenses parfois importantes (études de marché, voyages, participation à des foires, publicité, adaptation de produits, création d'un service export, etc.) et leur amortissement par un chiffre d'affaires significatif est aléatoire ou différé dans le temps.

Grâce à un système de liquidations périodiques conduisant la Coface à verser à l'assuré des indemnités tant que la marge dégagée sur les ventes n'a pas compensé le montant des frais engagés, l'assurance prospection associe à la garantie contre l'échec un allègement de la charge de trésorerie.

Quatre formules sont proposées aux entreprises en fonction de leur stratégie :

- L'ASSURANCE FOIRE qui couvre les dépenses engagées à l'occasion d'une manifestation commerciale hors CEE ;
- la MIC (Mission individuelle Cofacée) qui permet à deux cadres de l'entreprise d'effectuer deux voyages de prise de contact avec l'aide du Centre Français du Commerce Extérieur ou de la Direction Régionale du Commerce Extérieur et des Postes et Expansion Économique ; elle s'applique à un certain nombre de pays cibles ;
- L'ASSURANCE PROSPECTION NORMALE, destinée aux actions ciblées et de longue durée ;
- L'ASSURANCE PROSPECTION SIMPLIFIÉE qui permet aux exportateurs moins expérimentés d'entreprendre une action de prospection globale.

L'ASSURANCE CRÉDIT

L'assurance crédit est la plus ancienne garantie de la Coface. Elle couvre les entreprises exportatrices contre les risques de non-paiement de leurs acheteurs étrangers auxquels elles ont consenti un crédit. Cette

assurance s'applique également aux risques d'interruption de marché pendant la période de fabrication et permet une indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

Suivant la destination des biens ou services exportés et le statut des acheteurs, ces risques sont de nature politique, catastrophique ou commerciale.

Dans le cadre de l'assurance crédit, la Coface apporte également un service préventif en sélectionnant la clientèle étrangère, facilite l'accès au financement bancaire et assume, en outre, l'action précontentieuse et contentieuse pour le recouvrement des créances.

Les garanties s'appliquent aussi bien aux opérations de commerce courant qu'aux grands projets.

Exportations de biens de consommation et de prestations de service :

La durée du crédit consenti peut aller jusqu'à 180 jours.

- la GCP (globale, commercial, politique) garantit le risque de non-paiement sur des acheteurs privés (risque commercial et risques politiques) et sur des acheteurs publics. Des avenants spécifiques couvrent le risque de fabrication, le risque sur engagements de caution, le risque sur stocks constitués à l'étranger.

Le bénéfice de la garantie peut être étendue à d'autres sociétés auxquelles l'entreprise assurée est apparentée financièrement en France ou à ses filiales à l'étranger.

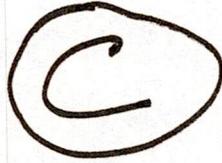
- la GCP Super S s'adresse aux entreprises réalisant moins de 9 millions de francs de chiffre d'affaires à l'export. Elle procure la plupart des avantages de la GCP sous une forme simplifiée et forfaitisée.
- la PCT est réservée à la couverture des risques politiques de crédit.

Biens d'équipement légers ou produits en série

La durée de crédit consentie peut atteindre trois ans.

- BE : police globale qui garantit le risque commercial et les risques politiques de crédit et de manière facultative le risque de fabrication ainsi que le risque d'engagement de caution.

OBJECTIFS



- EA : police d'abonnement qui laisse à l'entreprise le choix des affaires qu'elle souhaite faire assurer.

Grands projets dont la durée de crédit dépasse trois ans :

Pour des opérations plus complexes, telles les ventes d'équipements lourds, de grands ensembles industriels, des polices dites «individuelles» sont délivrées affaire par affaire.

L'ASSURANCE CHANGE

L'assurance change permet aux entreprises de vendre en devises sans risque de perte de change. Les exportateurs sont couverts sur la base du cours garanti jusqu'aux paiements.

Certaines garanties donnent même la possibilité de récupérer une partie du bénéfice de change.

Seul le point de départ de la couverture diffère selon la garantie afin de s'adapter aux besoins des entreprises ; il se situe :

- dans le cadre d'exportations ponctuelles, à tout moment de la négociation ou bien à la date de signature du contrat,
- dans le cadre de courants d'affaires réguliers à l'exportation, à partir du moment où l'entreprise établit ses prix. Les garanties concernées portent, à concurrence du chiffre d'affaires prévisionnel, sur toutes les commandes ou factures qui seront enregistrées pendant une période déterminée.

Courants d'affaires réguliers à l'exportation :

- LA GARANTIE DE CHANGE - COURANT D'AFFAIRES supprime le risque de change pour toutes les factures enregistrées pendant 18 mois maximum à concurrence du chiffre d'affaires prévisionnel.
- LA GARANTIE DE CHANGE - APPROCHE GLOBALE laisse à l'entreprise la possibilité d'utiliser ou non la garantie lors de l'enregistrement des commandes ou de la facturation et de bénéficier ainsi d'une éventuelle

- inciter les entreprises à prospecter des marchés étrangers pour y créer ou y développer un courant d'affaires,
- les protéger contre les risques de non paiement de leurs acheteurs étrangers,
- renforcer leur compétitivité en leur permettant de faire des offres ou de facturer en devises sans risque monétaire,
- leur permettre d'investir à l'étranger sans craindre des décisions ou des événements spoliateurs.

appréciation de la devise.

Exportations ponctuelles :

- LA GARANTIE DE CHANGE - NÉGOCIATION permet à l'exportateur d'établir un prix en devise pour la remise d'une offre, sans pour autant supporter le risque de baisse de cette devise par rapport au franc.
- LA GARANTIE DE CHANGE - OFFRE PARTICIPATIVE permet de bénéficier partiellement de la hausse de la devise tout en étant garanti à 100 % contre la baisse.
- LA GARANTIE DE CHANGE - CONTRAT supprime le risque de variation de la devise dans laquelle est exprimée le contrat.

P RODUITS SPÉCIFIQUES

- LA GARANTIE DES INVESTISSEMENTS PORTEURS D'EXPORTATION (IPEX)

Lorsque l'entreprise procède à une implantation physique à l'étranger, elle peut être garantie contre les risques extra-commerciaux et plus particulièrement les risques politiques à l'étranger. Cette garantie accompagne le risque et peut s'accroître en s'adaptant au développement de l'implantation au cours des premières années.

- LA GARANTIE DES RISQUES ÉCONOMIQUES

L'exportateur réalisant une opération dont la durée d'exécution est longue encourt des risques d'augmentation excessive des éléments de son prix de revient ; la garantie des risques économiques limite la perte financière qu'il peut ainsi enregistrer.

P RODUITS DES FILIALES

Dans des domaines complémentaires où sa longue expérience lui confère des compétences particulières, la Coface a choisi de créer des filiales dont elle commercialise les produits.

L'ASSURANCE CRÉDIT

5

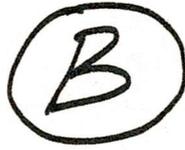
L'assurance
qui garantit les risques
de non-paiement d'origine
commerciale ou politique
liés aux ventes à crédit à
l'étranger.



COFACE

12, Cours Michelet,
La Défense 10 - 92800 Puteaux
Adresse postale : Cedex 51, 92065 Paris-La Défense
Tél. (1) 49.02.20.00 - Télex : 614884 F
Télécopie : 47.73.77.36
Minitel : 3614 Coface
Bureau d'orientation et d'information

BÉNÉFICIAIRES



DES PRODUITS ADAPTÉS A CHAQUE TYPE DE COMMERCIALISATION

Les échanges courants de biens de consommation ou de services sont couverts par une garantie globale qui s'applique à l'ensemble du chiffre d'affaires à l'exportation.

Les entreprises qui commercialisent des biens d'équipement légers ont le choix entre une police d'abonnement ou une police globale à un coût plus avantageux.

Pour des opérations plus complexes, telles les ventes d'équipements lourds, de grands ensembles industriels, ou les marchés de travaux, des polices dites «individuelles» sont délivrées affaire par affaire.

RISQUE DE FABRICATION - RISQUE DE CRÉDIT

Du point de vue des risques, l'on distingue deux phases successives dans le déroulement d'une opération d'exportation :

- avant la livraison, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption du marché qui laisse à sa charge les frais qu'il a déjà engagés. C'est le risque de fabrication, aussi appelé le risque d'interruption de marché.
- après la livraison, l'exportateur court le risque de ne pas être payé ou de n'être payé que partiellement. C'est le risque de crédit.

RISQUES POLITIQUES - RISQUE COMMERCIAL

Les événements à l'origine de la réalisation de ces risques sont de deux ordres :

- politique,
- commercial.

Les entreprises industrielles, leurs sous-traitants et les entreprises commerciales qui vendent à crédit à l'étranger, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité.

Certaines garanties peuvent être étendues aux filiales étrangères ou à des sociétés financièrement apparentées en France.

Le risque politique proprement dit recouvre les cas de guerre, d'émeute, de décision unilatérale du gouvernement étranger empêchant l'exécution du contrat garanti, d'embargo. Est toujours associé au risque politique, le risque catastrophique qui naît d'un cataclysme naturel. Le risque de non transfert traduit l'impossibilité pour l'acheteur étranger qui a réglé sa créance en monnaie locale de procéder à l'achat et au transfert des devises correspondantes.

Est également inclus dans la catégorie des risques politiques le défaut prolongé de paiement de l'acheteur public.

Le risque commercial résulte de l'insolvabilité ou du défaut prolongé de paiement de l'acheteur privé.

CRÉDIT FOURNISSEUR - CRÉDIT ACHETEUR

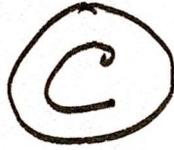
Dans le cadre d'échanges courants de biens ou de services, c'est en général l'exportateur qui consent le crédit à l'acheteur étranger et qui supporte donc l'ensemble des risques ; la Coface délivre alors une garantie de «crédit fournisseur». Pour les opérations d'une certaine importance, une ou plusieurs banques peuvent accorder un prêt à l'acheteur étranger pour lui permettre de payer l'exportateur français au comptant ; la Coface délivre alors deux garanties : l'une à la banque pour couvrir le risque de crédit, dite de «crédit acheteur», l'autre à l'exportateur, s'il le désire, pour garantir le risque de fabrication.

INDEMNISATION

Dans le cas d'un risque de fabrication, la Coface établit un compte de pertes faisant apparaître, au débit, les dépenses engagées et au crédit, les recettes encaissées par l'exportateur au titre de la commande ou du contrat. C'est ce compte qui détermine le montant de l'indemnité.

Dans le cas d'un risque de crédit, la Coface indemnise l'exportateur sur la base du montant de la créance impayée. L'indemnité versée s'élève à :

OBJECTIFS



- 85 % du montant de la créance ou du compte de pertes garantis s'il s'agit d'un risque commercial.
- 90 % du montant de la créance ou du compte de pertes garantis s'il s'agit d'un risque politique.
- 95 % du montant financé par crédit acheteur.

LES GARANTIES

Pour les exportations de biens de consommation et de prestations de service assorties de durée de crédit jusqu'à 180 jours :

- la GCP (globale, commercial, politique) garantit le risque de non-paiement sur des acheteurs privés (risque commercial et risques politiques) et sur des acheteurs publics. Des avenants spécifiques couvrent le risque de fabrication, et le risque sur stocks constitués à l'étranger.

Le bénéfice de la garantie peut être étendu à d'autres sociétés auxquelles l'entreprise assurée est apparentée financièrement en France ou à ses filiales à l'étranger :

- La GCP Super S s'adresse aux entreprises réalisant moins de 9 millions de francs de chiffre d'affaires à l'export. Elle procure la plupart des avantages de la GCP sous une forme simplifiée et forfaitisée.

- La PCT est réservée à la couverture des seuls risques politiques de crédit.

Biens d'équipement légers ou produits en série dont le paiement à crédit peut s'étaler sur 3 ans :

- BE : police globale qui garantit le risque commercial, les risques politiques de crédit et de manière facultative, le risque de fabrication.

- EA : police d'abonnement qui laisse à l'entreprise le choix des affaires qu'elle souhaite faire assurer.

Grands projets dont la durée de crédit dépasse 3 ans :

Garantir les entreprises contre les risques de non-paiement de leurs acheteurs étrangers résultant d'événements tels que :

- insolvabilité ou carence d'un acheteur privé,
- carence d'un acheteur public,
- fait politique (guerre, révolution ...)
- acte ou décision d'un gouvernement étranger,
- difficultés de transfert des fonds réglés localement par l'acheteur,
- catastrophe naturelle.

Chaque opération fait l'objet d'une police dite «individuelle» qui s'adapte aux termes du contrat.

GARANTIE DES CAUTIONS

Parallèlement aux risques résultant de sa commande ou de son contrat, l'exportateur encourt des risques au titre des cautions qu'il doit mettre en place au profit de son acheteur : risque de mise en jeu de ces cautions par suite d'événement politique ou risque de non-restitution des sommes appréhendées à tort.

La Coface garantit trois types principaux de cautions :

- la caution de soumission, remise à l'appui d'un appel d'offres,
- la caution de restitution d'acomptes qui garantit, comme son nom l'indique, que l'exportateur remboursera les acomptes versés s'il ne livre pas les fournitures commandées,
- la caution de bonne fin ou de bonne exécution.

Dans le cadre de l'assurance crédit, la Coface apporte également un service préventif en sélectionnant la clientèle étrangère, facilite l'accès au financement bancaire et assume, en outre, l'action précontentieuse et contentieuse pour le recouvrement des créances.

L'assureur crédit est ainsi l'interlocuteur unique de l'entreprise dans toutes les étapes qu'elle doit affronter pour chacune des opérations crédit qu'elle réalise avec un client étranger.

VOUS SOUHAITEZ COMPLÉTER VOTRE INFORMATION...

Prenez contact avec votre délégation régionale Coface.

ASSURANCE CHANGE-NÉGOCIATION

N
E
G
O

6



LA SEULE
ASSURANCE QUI
COUVRE EN UN
PRODUIT UNIQUE
LES VARIATIONS DE
CHANGE PENDANT
LA NÉGOCIATION
D'UN CONTRAT
COMMERCIAL ET
SA RÉALISATION.

A



COFACE

BÉNÉFICIAIRES

Les entreprises remettant des offres en devises à leurs acheteurs étrangers.



MENEZ VOTRE NÉGOCIATION AVEC SÉRÉNITÉ

Dans le cadre de l'assurance Change-Négociation, la COFACE vous permet de remettre une offre en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport au franc.

Vous êtes certain que, pour un montant exprimé en devises lors de la négociation, vous recevrez un montant fixe en francs, quelle que soit la variation de la devise.

Vous choisissez la date du cours garanti : celui-ci restera constant jusqu'au paiement du contrat commercial.

La COFACE couvre 100% de la perte de change. Vous reversez l'éventuel bénéfice de change.

La garantie peut également être souscrite après la remise de l'offre à votre acheteur étranger.

AUGMENTEZ VOS CHANCES DE RÉUSSITE

Vos chances de remporter un contrat sont plus grandes lorsque vous remettez une offre établie dans la devise de votre acheteur ou dans une devise qu'il a coutume d'utiliser. L'acheteur peut ainsi comparer facilement votre offre à celle de vos concurrents.

Votre offre peut être établie dans 17 devises :

Dollar des États-Unis
Dollar canadien
Dollar de Hong-Kong
Dollar de Singapour
Yen
Deutsche Mark
Écu
Franc suisse
Florin hollandais

Schilling autrichien
Franc belge
Livre Sterling
Lire italienne
Couronne danoise
Couronne suédoise
Couronne norvégienne
Peseta

OPTEZ POUR UNE ASSURANCE SÛRE ET SOUPLE

Montant garanti

Vous avez la possibilité d'assurer tout ou partie de votre offre.

Cours garanti

Le cours garanti peut être égal au cours en vigueur dès le lendemain de votre demande de garantie.

Durée de validité

La validité correspond à la période que vous jugerez nécessaire pour remporter le contrat export. A compter de la date que vous avez fixée pour le cours garanti, la durée de validité peut aller jusqu'à 18 mois.

Si l'entrée en vigueur de votre contrat commercial ne coïncide pas avec la date de signature de ce dernier, la COFACE peut vous accorder jusqu'à 18 mois supplémentaires de garantie, quelle que soit la durée de validité choisie.

De plus, dès l'entrée en vigueur du contrat commercial, vous êtes automatiquement couvert contre le risque de change jusqu'au paiement.

Primes

Le coût est basé sur :

- une prime Engagement flat (fixe et proportionnelle au montant garanti), payable à la date de démarrage du contrat d'assurance Change-Négociation ;
- une prime Conclusion, payable uniquement si le contrat commercial est signé quelle que soit la monnaie du contrat.

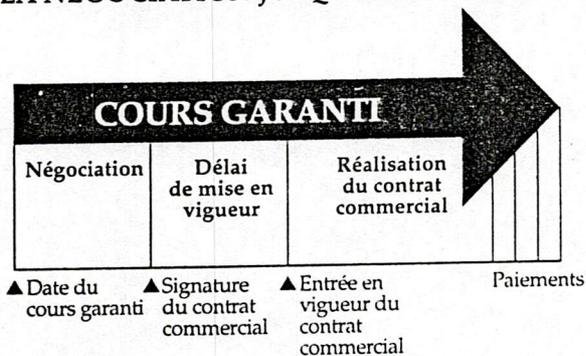
Les taux de prime varient de 0,04 % à 0,77 % du montant garanti de l'offre selon la devise et la durée de validité à garantir.

OBJECTIFS

- Garantir les exportateurs contre le risque de change lié à la remise d'une offre dans une devise étrangère.
- Couvrir le risque de change de la période de négociation jusqu'au paiement du contrat commercial.



UNE ASSURANCE COMPLÈTE DE LA NÉGOCIATION JUSQU'AUX PAIEMENTS



UN FONCTIONNEMENT SIMPLE ET RAPIDE

Pour souscrire cette assurance, il vous suffit d'adresser à la COFACE un télex ou une télécopie (modèle sur minitel 3614 COFACE) avant la date souhaitée pour la fixation du cours à garantir.

Toujours par télex ou par télécopie, vous informez la COFACE de la signature de votre contrat commercial et des paiements.

Sur la base de ces déclarations, la COFACE calcule la perte ou le bénéfice de change en comparant le cours garanti et le cours de paiement des devises.

VOUS SOUHAITEZ COMPLÉTER VOTRE INFORMATION...

Téléphonez à votre délégation régionale ou au département Change à :

- Béatrice LANGELLA (1) 49 02 11 38
- Alain REGNIER (1) 49 02 13 87

Consultez votre minitel 3614 COFACE

CONCRÈTEMENT : UN CAS PRATIQUE

Première étape : demande de garantie

Soit un montant garanti de l'offre : USD 100 000

Soit un cours garanti : USD 1 = FRF 6

Deuxième étape : signature du contrat commercial

Troisième étape : entrée en vigueur du contrat commercial

Quatrième étape : liquidation

Deux cas possibles selon que le cours de paiement est inférieur ou supérieur au cours garanti.

1^{er} CAS

Cours de rapatriement USD 1 = 5,90 FRF

Contrevaleur en FRF du montant payé :
USD 100 000 x 5,90 = FRF 590 000

Calcul de la liquidation

Montant facturé en USD au cours garanti :
soit USD 100 000 x 6 = FRF 600 000

Contrevaleur en FRF du montant payé : FRF 590 000

Perte de change indemnisée
par la COFACE :

FRF 10 000

2^e CAS

Cours de rapatriement USD 1 = FRF 6,05

Contrevaleur en FRF du montant payé :
USD 100 000 x 6,05 = FRF 605 000

Calcul de la liquidation

Contrevaleur en FF du montant payé : FRF 605 000

Montant facturé en USD au cours garanti :
soit USD 100 000 x 6 = FRF 600 000

Bénéfice de change à reverser
à la COFACE :

FRF 5 000

ASSURANCE CHANGE- COURANT D'AFFAIRES

C
O
D
A

7



L'ASSURANCE
QUI COUVRE LES
VARIATIONS DE
CHANGE SUR UN
COURANT D'AFFAIRES
A L'EXPORTATION.



COFACE

BÉNÉFICIAIRES

Les entreprises exportant régulièrement des produits ou services et facturant en devises.



ASSUREZ-VOUS DES RECETTES FIXES EN FRANCS

L'assurance Change-Courant d'Affaires vous permet de facturer vos clients en devises sans supporter le risque de variation de change par rapport au franc.

Ainsi vous êtes certain que, pour un montant donné facturé en devises, vous recevrez un montant fixe en francs, quelle que soit la variation de la devise.

La COFACE couvre 100% de la perte de change. Vous reversez l'éventuel bénéfice de change.

UN PRODUIT ADAPTÉ À VOS ATTENTES

- Vous déterminez le montant garanti par la COFACE en fonction de votre chiffre d'affaires prévisionnel de facturation.
- Le cours garanti peut être égal au cours en vigueur dès le lendemain de votre demande de garantie.
- Vous choisissez une durée de validité allant de 3 à 18 mois. Elle correspond à la période de facturation que vous souhaitez garantir. Toutes vos factures émises pendant la période de validité sont garanties à concurrence du chiffre d'affaires prévisionnel jusqu'à leur paiement.

• Si vous facturez moins que votre chiffre d'affaires prévisionnel, vous n'êtes engagé qu'à hauteur de votre chiffre d'affaires réel.

• Vos factures peuvent être établies dans 17 devises :

Dollar des États-Unis	Schilling autrichien
Dollar canadien	Franc belge
Dollar de Hong-Kong	Livre Sterling
Dollar de Singapour	Lire italienne
Yen	Couronne danoise
Deutsche Mark	Couronne suédoise
Écu	Couronne norvégienne
Franc suisse	Peseta
Florin hollandais	

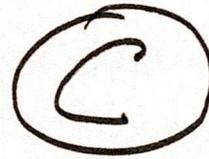
UN COÛT MODÉRÉ

Le taux de la prime d'assurance varie de 0,08% à 0,67% du chiffre d'affaires prévisionnel, selon la devise et la durée de validité à garantir.

OBJECTIFS

Garantir les exportateurs contre le risque de change lié à l'établissement de prix en devises.

Le risque est couvert pour la période de facturation choisie et jusqu'aux paiements.



OPTÉZ POUR UNE DÉMARCHE SIMPLE

Pour souscrire cette assurance, il vous suffit d'adresser à la COFACE un télex ou une télécopie (modèle sur minitel 3614 COFACE) avant la date souhaitée pour la fixation du cours à garantir.

Toujours par télex ou par télécopie, vous informez la COFACE au début de chaque mois des factures enregistrées le mois précédent, puis des paiements correspondants. Sur la base de ces déclarations, la COFACE calcule la perte ou le bénéfice de change en comparant le cours garanti et le cours de paiement des devises.

VOUS SOUHAITEZ COMPLÉTER VOTRE INFORMATION...

Téléphonez à votre délégation régionale ou au département Change à :

- Béatrice LANGELLA (1) 49 02 11 38
 - Alain REGNIER (1) 49 02 13 87
- Consultez votre minitel 3614 COFACE

CONCRÈTEMENT : UN EXEMPLE DE LIQUIDATION

Montant facturé et payé : USD 100 000
Cours garanti : USD 1 = FRF 6

1^{er} CAS

Cours de rapatriement USD 1 = 5,90 FRF

Contrevaleur en FRF du montant payé :
USD 100 000 x 5,90 = FRF 590 000

Calcul de la liquidation

Montant facturé en USD au cours garanti :
soit USD 100 000 x 6 = FRF 600 000

Contrevaleur en FRF du montant payé : -FRF 590 000

Perte de change indemnisée
par la COFACE : FRF 10 000

2^e CAS

Cours de rapatriement USD 1 = 6,05 FRF

Contrevaleur en FRF du montant payé :
USD 100 000 x 6,05 = FRF 605 000

Calcul de la liquidation

Contrevaleur en FRF du montant payé : FRF 605 000

Montant facturé en USD au cours garanti :
soit USD 100 000 x 6 = -FRF 600 000

Bénéfice de change à reverser
à la COFACE : FRF 5 000

ANNEXE

8

LES CINQ GRANDS TYPES DE SYSTEMES PUBLICS D'ASSURANCE CREDIT A L'EXPORTATION(*)

- 1 - *Un service ministériel ou un organisme d'Etat*
- 2 - *Une compagnie d'assurance ou un établissement bancaire agissant en qualité de commissionnaire au nom et pour le compte de l'Etat*
- 3 - *Une société ou une caisse publique autonome*
- 4 - *Une institution spécialisée en participation mixte (Etat et groupe privé d'assurances et de banques)*
- 5 - *Une coopération avec des établissements d'assurances privés qui assurent une partie des risques pour leur propre compte*

* Source : CNUCED : "Encouragements aux Exportations Industrielles", Nations-Unies, New York, 1982

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES EDITES

** M. FONTAINE

"Essai sur la nature juridique de l'Assurance Crédit" C.I.D.C, Bruxelles, 1966, 310 pages, bibliothèque de l'IIA Yaoundé (CAMEROUN)

** Y. LAMBERT - FAIVRE

"Assurances des Entreprises et des Professions" Précis Dalloz, Paris, 1979, 693 pages, bibliothèque de l'I.I.A. Yaoundé (CAMEROUN)

** Y. LAMBERT-FAIVRE

"Droit des Assurances" 4ème édition, Précis Dalloz Paris, 1982, 813 pages

** A. ROSA

"Les Assurances de l'Entreprise" 2ème édition "J. Delmas et Cie", bibliothèque de l'IIA.

OUVRAGES NON EDITES

** J.P. GASON

"Etude de faisabilité d'introduction d'un système d'assurance crédit sur les marchés intérieurs et exportations Ivoiriens", rapport préliminaire, Etude réalisée pour la Protection

*Ivoirienne, Octobre-Décembre 1988, 60 pages, P.I. Abidjan
(COTE D'IVOIRE)*

** R. WIELEMANS

*"Financement et Assurance des Exportations", rapport de mission, 15 septembre - 31 octobre 1985, 29 pages, ABIDJAN
(Côte d'Ivoire)*

** PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE/DIRECTION ET CONTROLE DES
GRANDS TRAVAUX

"Projet de création d'une société d'assurance crédit à l'exportation", étude de factibilité, juin 1988, Ministère de l'Economie et des Finances et Ministère du Commerce, P.A.S. no 3, ABIDJAN (Côte d'Ivoire)