



LE BRESIL ET L'AMERIQUE LATINE

Solutions de financement / sécurisation des contrats export

- Le cas concret du Crédit Acheteur -

Lyon
Jun 2011

Structured Export Finance
Gilbert Potié

Sommaire

- 1. Panorama économique d'ensemble**
- 2. Mécanismes du crédit acheteur**
- 3. Principales conditions applicables**
- 4. Conclusion**

1 Panorama économique d'ensemble

Une région au coeur des échanges mondiaux

- **Une dynamique économique très forte : la décennie de l'AmLat et du Brésil : un représentant au sein des BRIC, un au sein des CIVETS**
- **Une corrélation décroissante avec la conjoncture mondiale en période de crise (demande intérieure), et une croissance soutenue**
- **Brésil : dépendance limitée du PIB vav des flux commerciaux [(imports + exports) / PIB < 20 - 30% environ]**
- **Des partenaires commerciaux diversifiés (tant pour l'importation que pour l'exportation – commodities / Chine-)**
- **Des échanges en hausse continue avec le monde, les flux imports étant tirés par la croissance des exports de Matières Premières et l'évolution de la demande intérieure (consommation)**
- **Des flux commerciaux substantiels avec l'Europe**
- **Région LATAM : Deux poids lourds (Brésil et Mexique) mais aussi d'autres marchés de production/consommation (Colombie, Chili, Pérou)**

Outils de financement et sécurisation des exportations

- **Financement/sécurisation du commerce courant:**

- Crédit documentaire assez couramment utilisé
- Confirmations et ducroires (i.e. confirmations silencieuses) rares étant donné l'appétit croissant pour le risque bancaire local
- Refinancements et escomptes de crédits documentaires
- Stand by Letters of Credit (SBLC) utilisées en garantie de paiement / performance

- **Financements export de biens d'équipements lourds, projets d'infrastructure:**

- Crédits acheteurs sous garantie Coface ou autre assureur-crédit (ECA = Export Credit Agency)
- Crédits financiers d'accompagnements
- Crédits export structurés avec assureurs privés
- Financements conjoints avec agences multilatérales (Banque Mondiale/IFC, CAF, BID, World Bank, AFD)
- Préfinancements export structurés
- Crédits documentaires structurés (couverture assureurs publics)

2 Mécanismes du crédit acheteur

Cadre général

- **Historique:**

Mode de financement institué en 1965 pour dégager les exportateurs français de biens d'équipement des charges en risque et en trésorerie que leur laissait le crédit fournisseur. Celui-ci relève de l'Arrangement OCDE ou Consensus.

- **Objet:**

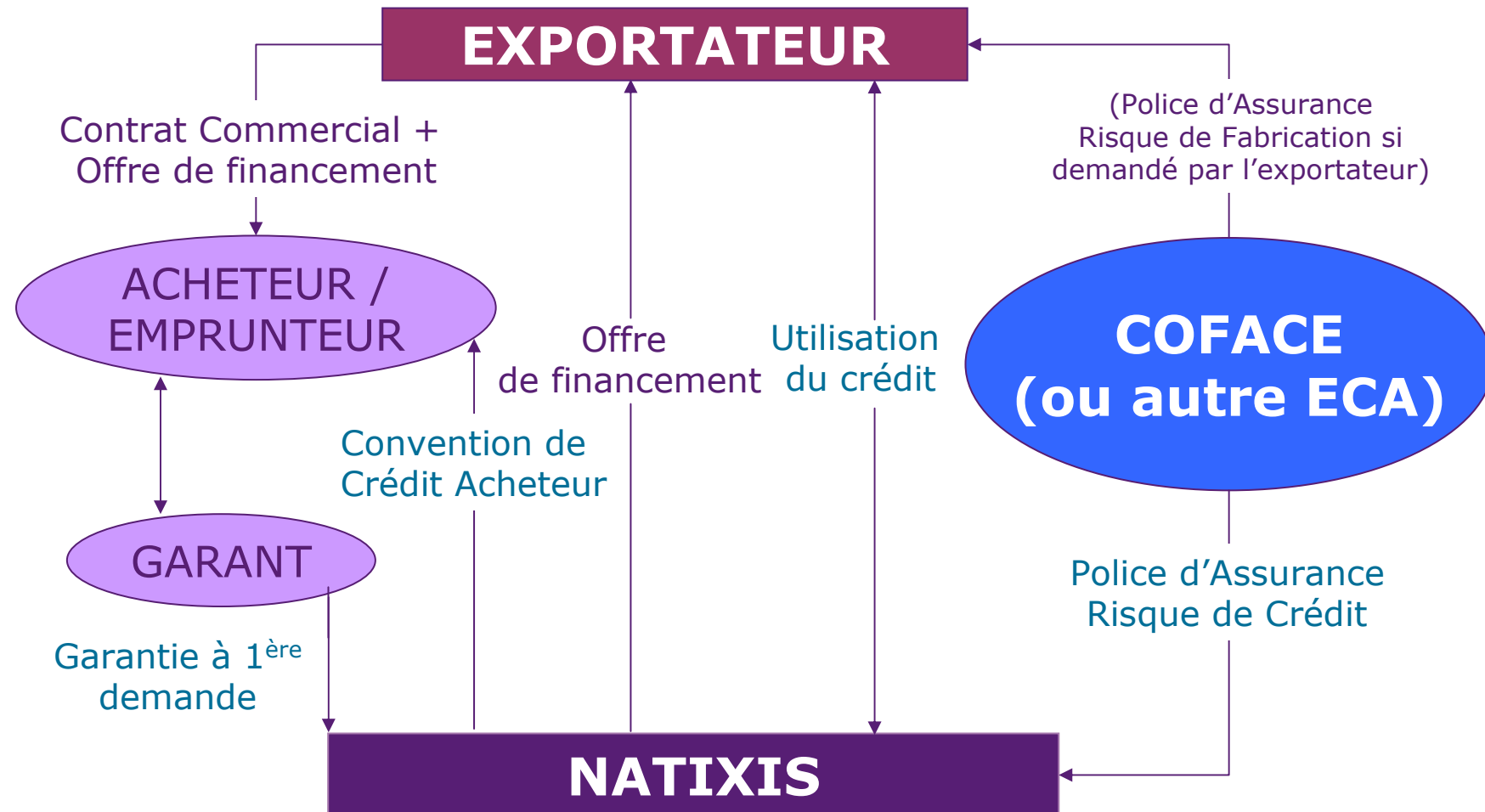
C'est un prêt (garanti par une ECA) destiné à financer à moyen ou long terme la réalisation d'un contrat commercial conclu entre un fournisseur et un acheteur étranger.

- **Bénéficiaire:**

Le prêt est accordé par le/les prêteurs à l'emprunteur qui peut être soit l'acheteur étranger (y compris de grandes sociétés de droit privé ou même publiques), soit sa banque, soit une contrepartie agissant pour son compte (Ministère ou banque centrale). Pratiquement, la banque prêteuse paie comptant le fournisseur pour le compte de l'Emprunteur ou le rembourse des paiements comptants déjà effectués.

=> Principaux utilisateurs en AmLat: Brésil, Mexique, Chili, Colombie, Argentine

Les principaux acteurs



La documentation (2 contrats distincts)

- **Un contrat COMMERCIAL entre Acheteur et Fournisseur:**

Ce contrat définit les obligations respectives des parties, notamment les termes de paiement (Comptant) pendant la période d'exécution du marché.

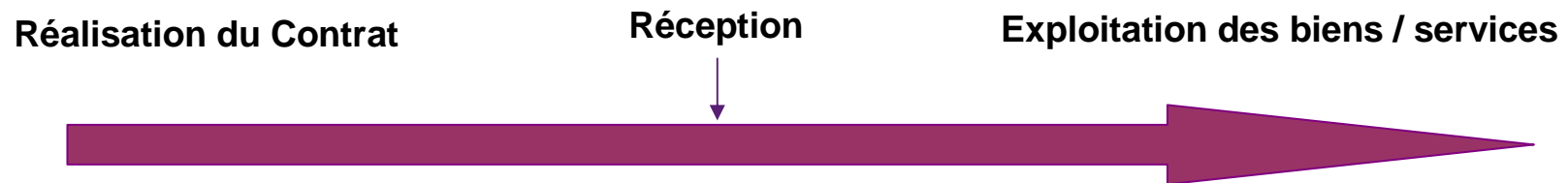
- **Un contrat FINANCIER entre Prêteur (Banque) et Emprunteur / Acheteur :**

Cette convention précise les conditions d'utilisation du prêt permettant de régler comptant le Fournisseur et fixe les modalités de remboursement des sommes mises à disposition de l'Emprunteur. L'Emprunteur souscrit une obligation irrévocable de remboursement, sans préjudice au règlement des litiges commerciaux mais de manière non opposable à la bonne fin du crédit.

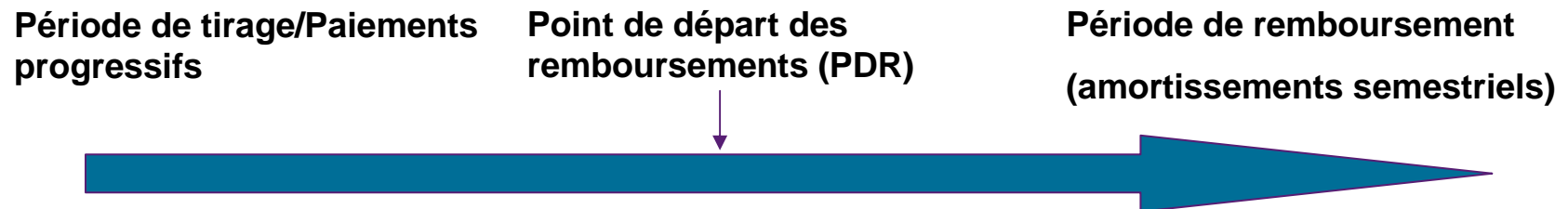
- + **Police d'assurance délivrée par Coface ou autre assureur crédit (ECA) en faveur de la banque qui est l'assuré.**

La séquence du Crédit

- **Le Contrat Commercial:**



- **La Convention de Crédit:**



L'assiette du Financement

- **15 % d'acomptes dont 5% minimum à la commande, le solde payable au fur et à mesure de la réalisation du contrat.**

Le montant de l'acompte est déterminé sur le montant de la part finançable du contrat

- **Le financement porte sur 85% maximum de la part rapatriable (part française + part étrangère) du contrat commercial agréée par l'assureur-crédit**
- **Le montant de la part locale faisant l'objet d'un soutien public est de 30% du montant de la part rapatriable.**
- **Les acomptes peuvent être éventuellement financés hors garantie ECA (Crédit Commercial lié).**

La durée de remboursement

- Elle commence au Point de Départ de Remboursement et varie en fonction du classement du pays de destination et de l'objet du contrat.

- Catégorie de l'Arrangement OCDE (classement en 2 catégories en fonction du PNB /hab. du pays emprunteur tel que calculé par la Banque Mondiale):
 - Pays Catégorie 1 -> délai max de 5 ans (8,5 ans avec notification préalable)
 - Pays Catégorie 2 -> délai max de 10 ans

- **Accords Sectoriels spécifiques:**
 - Aéronefs gros porteurs -> 12 ans
 - Centrales électriques -> 12 ans
 - Financements de projet -> 12 voire 14 ans
 - Centrales nucléaires & **énergie renouvelable** -> 18 ans

L'assurance-crédit Coface

- **Nature des risques couverts:**

- Risque politique (garanti à 95%): guerre, émeutes, interdiction de transfert des devises ou carence d'un débiteur public ; l'assuré est la banque prêteuse
- Risque commercial (garanti à 95%): carence ou insolvabilité du débiteur privé l'assuré est la banque prêteuse
- Risque de fabrication (couverture à hauteur des dépenses engagées): interruption de marché en période d'exécution; l'assuré est l'exportateur

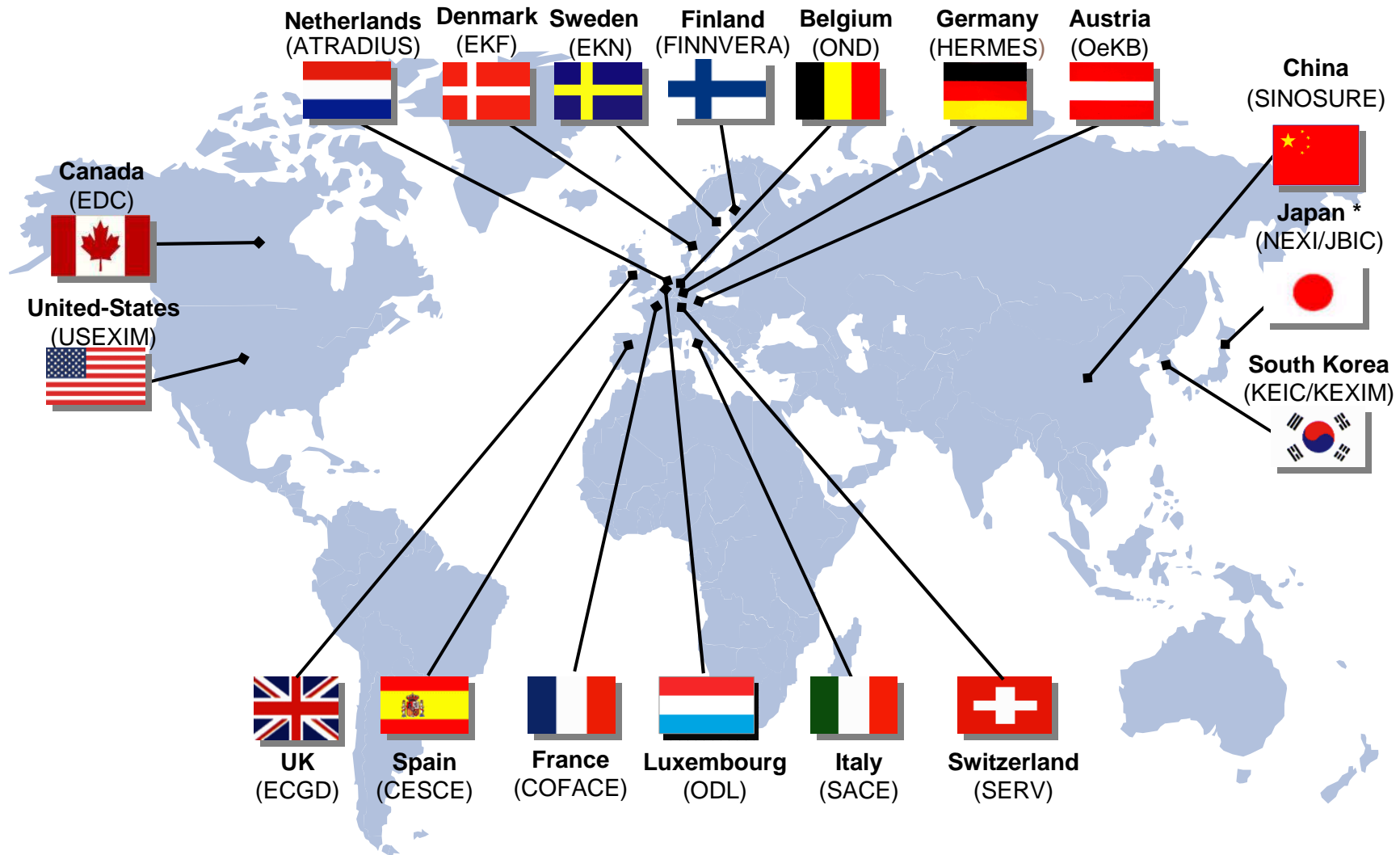
- **Le taux de prime minimum est calculé en fonction de 3 facteurs:**

- La classification du risque pays (7 catégories de prime fonction de la probabilité du pays d'honorer le service de sa dette extérieure).
- La durée de risque (door-to-door)
- La catégorie de risque du débiteur non souverain (Très bon, Bon, Moyen, Autre)

- **Processus de prise en garantie:**

- Dépôt d'une demande d'assurance crédit (DAC) par l'exportateur
- Instruction du dossier par Coface et décision (Commission des Garanties ou délégation)
- Notification d'une Promesse de Garantie
- Délivrance de la Police d'assurance en faveur de la banque prêteuse

Les autres Assureurs-crédit



3 Conditions applicables

Taux d'intérêts

- **Taux fixe (TICR ou taux du Consensus):**

- Pour chaque devise des pays de l'OCDE, le TICR correspond à un taux de base (calculé en fonction du rendement des obligations d'Etat du pays de la devise) majoré de 100 points de base
- Le niveau du TICR est différencié selon la durée du crédit en 3 catégories (durée \leq 5 ans, durée entre 5 et 8,5 ans, durée $>$ 8,5 ans)
- Les TICR sont fixés le 15 de chaque mois.
=> Taux fixe = TICR + marge

- **Taux variable (hors Consensus):**

- Taux de marché : Euribor, Libor ou autre taux de référence
=>Taux variable = Taux de marché + marge

- **Perception des intérêts :**

- En général, paiement semestriel
- A charge de l'emprunteur

Les autres coûts

- **Prime Coface:**

- Payée en début d'opération au comptant
- Financée par capitalisation ou supplément de taux d'intérêt

- **Commission d'arrangement:**

- Perçue à la signature
- Assise sur le montant du crédit

- **Commission d'engagement:**

- Perçue semestriellement (en général)
- Assise sur le montant non tiré du crédit

- **Frais divers :** juridiques, administratifs etc...

=> L'ensemble de ces coûts sont à la charge de l'emprunteur

4 Conclusion

Les avantages du crédit export

Avantages pour L'Emprunteur	Avantages pour le Fournisseur	Avantages pour la Banque
<ul style="list-style-type: none">▪ Taux attractif (TICR, marges modérées)▪ Absence de risque de taux (taux fixe)▪ Taux variable si demandé▪ Funding à long terme▪ Pas de remboursement en principal pendant la réalisation du contrat	<ul style="list-style-type: none">▪ Paiement comptant garanti▪ Transfert du risque de crédit à la Banque▪ Pas d'impact sur le bilan▪ Avantage compétitif (Offre de crédit long terme)	<ul style="list-style-type: none">▪ Garantie ECA (95 à 100%)▪ Exposition au seul risque résiduel▪ Moindre allocation en terme de fonds propres

Enfin, les atouts de Natixis...

- **Une longue expérience des financements export : héritage de la Banque Française du Commerce Extérieur**
 - **Une solide connaissance des procédures de Coface et des principales ECA dans le monde**
 - **Une équipe de près de 40 professionnels opérant pour la ligne de métier SEF (Structured Export Finance) à Paris et à l'étranger (dont le Responsable Regional AmLat)**
 - **Une présence affirmée en Amérique Latine : 10 personnes opérationnelles sur les opérations de financement export, basées à Sao Paulo, Mexico City, Lima, Santiago et Buenos Aires**
- =>L'équipe SEF se tient à votre disposition pour étudier vos projets**