

# LA E-LETTRE #3

VOTRE NEWSLETTER MENSUELLE SUR LES SOLUTIONS D'ASSURANCE-CRÉDIT EXPORT

Octobre 2020

## ÉDITORIAL



### GABRIEL CUMENGE

Sous-directeur du financement international des entreprises au sein de la Direction générale du Trésor

**« La France devient le premier pays à mesurer l'empreinte carbone du portefeuille de son agence de crédit export »**

Avec la COP 21, la France a joué un rôle clé dans la signature du premier accord universel pour le climat. La mise en œuvre de cette ambition est la partie la plus difficile et elle dépend des efforts de tous, pas seulement des acteurs publics mais aussi des entreprises.

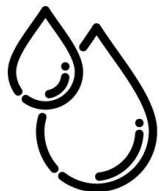
Le ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance est en première ligne avec des initiatives pionnières : obligations souveraines vertes (OAT), budget vert, engagements des banques sur la sortie du charbon, etc. Le plan climat pour les financements export, présenté par Bruno Le Maire, le 12 octobre 2020, s'inscrit dans cette démarche, où les politiques publiques doivent aiguillonner mais surtout accompagner les efforts du secteur privé pour décarboner l'économie française : après avoir acté la fin du soutien export public charbon, la France devient le premier pays à mesurer l'empreinte carbone du portefeuille de son agence de crédit export et à proposer une stratégie climat complète.

Cette stratégie prévoit un resserrement des financements export pour les centrales thermiques et une trajectoire de cessation du soutien à l'exploitation de nouveaux gisements pétroliers et gaziers en 2025 et 2035. Elle prévoit également la création d'un bonus climatique pour soutenir plus tôt, plus massivement et à des conditions bonifiées les projets durables des exportateurs français. Ce volet export vise à accompagner le développement des industries d'avenir liées à la transition écologique, en complément des investissements inscrits dans le plan de relance.

Le plan est là, il s'agit désormais de le rendre opérationnel ! Les équipes de Bpifrance Assurance Export et les miennes vont consacrer les mois qui viennent à consulter ces entreprises, les acteurs financiers actifs à l'international et tous ceux qui contribuent à l'écosystème export français, avec un objectif : faire en sorte que cette stratégie pionnière se traduise concrètement par plus de projets à l'international, au bénéfice des exportateurs français et de leurs technologies.

Bonne lecture !

## Stratégie climat pour les financements export



Fin des garanties publiques pour les nouveaux gisements pétroliers ou gaziers

→ D'ici 2021 pour les pétroles extra-lourds, schistes et sables bitumineux

→ D'ici 2025 pour les projets d'exploitation de nouveaux gisements pétroliers

→ D'ici 2035 pour les projets d'exploitation de nouveaux gisements gaziers



Politique ressermée de financement du secteur de la production électrique



Bonus climatique pour soutenir le financement export des projets durables

→ Soutien des filières industrielles durables dès la prospection ou le prototypage

→ Hausse des volumes de financement pour les projets durables (transports décarbonés, gestion de l'eau et des déchets, énergies renouvelables, etc.)

→ Amélioration des conditions financières (ex : compensation des coûts de transition)

Source : [Synthèse de la stratégie climat pour les financements export, octobre 2020](#)

[Cliquez ici pour accéder au rapport remis au Parlement](#)

## LE CHIFFRE DU MOIS

**[ + 64 000 défaillances d'entreprises attendues en France en 2021 ]**

Source : [Euler Hermes / Allianz \(est.\), juillet 2020](#)

## DÉFINITION

Le risque de non-paiement d'un contrat ou d'un projet d'exportation survient, selon le FMI, lorsqu'une mesure prise par une autorité (restrictions pour le transfert de paiements, annulation d'une licence, etc.) ou certains événements (guerre, troubles civils, catastrophes naturelles, etc.) empêchent le fournisseur d'exécuter le contrat ou l'acheteur d'effectuer le paiement. L'ensemble de ces aléas peuvent entraîner des situations de défaillance prolongée, d'insolvabilité ou de faillite affaiblissant les créances des exportateurs.

## ZOOM SUR LE GROUPE BANQUE MONDIALE WORLD BANK GROUP

Afin d'attirer les investissements privés dans ses pays d'opération, le groupe Banque offre des produits de garantie pour atténuer certains risques. En fonction des projets, ceux-ci peuvent être octroyés par la Banque mondiale (qui regroupe la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (IBRD) et l'Association internationale de développement (IDA)), l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) et la Société financière internationale (IFC). En ce qui concerne les garanties de non-paiement :

- La Banque mondiale (IBRD et IDA) propose des garanties de paiement, qui couvrent les défauts de paiement de gouvernements à des entités privées ou entités publiques étrangères (ex : paiements récurrents dans le cadre d'un contrat d'achat d'électricité ou indemnités de résiliation anticipée dans le cadre d'un contrat de concession) ;

- La MIGA propose des produits de rehaussement du crédit pour couvrir les risques de non-respect des obligations financières, ce qui garantit l'investisseur contre les pertes résultant de l'incapacité d'un État ou d'une entreprise publique à effectuer un paiement à l'échéance prévue.

[Pour retrouver les produits d'assurance du groupe Banque mondiale, cliquez ici](#)

## 3 QUESTIONS À ... MILLER INSURANCE

Propos recueillis par Germain Gauthier, conseiller spécial du président de MEDEF International pour les financements.

### Pourquoi la COVID-19 laisse-t-elle entrevoir une demande accrue de demandes de financement export ?

La pandémie de COVID-19 a, dans un premier temps, mis un frein au commerce international avant de présenter aujourd'hui une situation quelques peu différente si l'on se situe en Asie ou en Europe, où la deuxième vague repart de plus belle. La quasi-totalité de la planète a été ou est affectée par ce fléau, oscillant entre confinement, couvre-feu, (re)confinement et autres mesures de politique sanitaire publique. L'impact sur l'économie mondiale sera sans précédent : le FMI affirme que la pandémie effacera 12 000 milliards de dollars d'économie mondiale. Chaque pays débloque des budgets exceptionnels pour faire face à la pandémie. À cela s'ajoute – dans certains cas – une double peine, notamment pour les pays producteurs de pétrole et ceux dépendant des matières premières. La chute des cours (hormis l'or, valeur refuge), conséquence directe du coronavirus, les affecte de plein fouet. Cette récession devrait avoir pour conséquence une fragilisation des économies, ce qui devrait notamment se traduire par un accroissement de la demande de financement (mais pas seulement) des économies émergentes et de l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement. L'export est donc très largement concerné. Aujourd'hui, être compétitif à l'export c'est souvent la combinaison du bon mix produit et solution de financement, cette dernière constituant souvent un élément différenciant de l'offre commerciale.



**ARNAUD FROIDEVAL**

Directeur du bureau européen de Miller Insurance

L'offre de crédit est un atout majeur pour remporter un marché. L'exportateur doit donc être outillé pour monter son offre. Dans sa boîte à outils, il doit naturellement trouver les dispositifs de politique publique mais aussi l'offre privée qui n'est pas contrainte par le contenu de part locale (vs. part étrangère) ou par l'exigence d'avoir un acompte quel qu'il soit. Sur le marché de l'assurance de la garantie des risques de non-paiement, constitué de 60 assureurs (syndicat du Lloyd's, compagnie d'assurance et/ou multilatéraux), seule la rencontre de l'offre et de la demande prévaut. Par ailleurs, la souplesse (appréciation différenciée des contraintes environnementales, textes de police d'assurance non figés permettant d'apporter des solutions d'un point de vue comptable, etc.), et la rapidité (étude, cotation et placement d'un contrat / financement / actif sur le marché en quelques jours) sont des apports qualitatifs à une offre commerciale.

### **En quoi l'assurance des contrats export est aujourd'hui un outil indispensable de levée de financement pour l'exportateur ?**

Cet impératif d'offrir des solutions de financement dans un contexte concurrentiel peut être freiné par l'appétit au risque des établissements financiers. En effet, l'incertitude actuelle liée à la COVID-19, couplée aux exigences de fonds propres et/ou de limites crédit internes des établissements bancaires, incitent ces derniers à la prudence sur le terrain de

l'export. C'est pourquoi l'exportateur doit se doter d'outils de garantie et d'assurance en amont de ses négociations bancaires. Trouver une assurance de non-paiement lui permet de mieux négocier son offre de crédit. Grâce à cette structuration de l'offre commerciale conduite avec l'appui de son courtier, l'exportateur façonne son financement. Il peut distinguer dans son offre de crédit le coût du risque du coût de la liquidité pour obtenir le meilleur package en arbitrando notamment entre le coût du crédit, sa maturité et la mobilisation de son bilan ou celui de son acheteur/emprunteur.

### **Comment Miller Insurance LLP aide l'exportateur à maîtriser la structure de son financement ?**

Notre travail de conseil et d'intermédiation auprès de l'exportateur lui permet de moduler son offre de financement, matérialisée soit via un crédit acheteur, soit via un crédit fournisseur. Dans les deux cas, la banque finançant le contrat bénéficie in fine de l'assurance. Dans sa quête de part de marché, l'exportateur ne doit se fermer aucune porte : l'apport du courtier d'assurance et de son soft power (réseau, connaissance de l'export, vision des multiples structures commerciales existantes...) sont un parfait complément pour trouver la formule de financement gagnante à l'export.

**Lien utile :**

[Détail des produits d'assurance Miller](#)

### **A propos de Miller Insurance LLP**

Miller Insurance est un courtier d'assurance « spécialiste » qui intervient sur des problématiques d'assurance structurées en lien notamment avec le commerce international. Courtier Lloyd's depuis 1902, notre équipe internationale basée à Londres et à Paris offre aux exportateurs une large gamme de garanties (transport des marchandises, dommage & responsabilité civile, couverture des actifs à l'étranger contre les risques politiques et couverture des contrats/financements à l'export tels que les risques de fabrication, de non-paiement, etc.). Face à un marché d'assurance et/ou de réassurance qui s'internationalise sans cesse (Londres, Paris, Genève, Nairobi, Koweït, Djeddah, Bermudes, Singapour...), composé d'une soixantaine de partenaires assureurs (à distinguer des assureurs publics) et dont la compréhension nécessite une expertise toujours plus pointue, nous sommes là pour assurer l'extension du département financement export de nos clients (exportateurs, traders et banques). La succursale française (créée en 2013) constitue la tête de pont du développement européen de Miller, également présent en Belgique et en Suisse. Particulièrement actifs au Moyen-Orient et en Afrique, 70% des risques que nous couvrons concernent ces géographies.

#### **Arnaud Froideval**

directeur Miller Europe Crédit et Risques politiques  
06 48 41 41 21  
arnaud.froideval@miller-insurance.com

#### **William Arminjon**

directeur adjoint Miller Europe Crédit et Risques politiques  
06 72 68 22 11  
william.arminjon@miller-insurance.com



## **ÉVÉNEMENT**

Miller Insurance, MEDEF International, MEDEF et les CCE organisent, le 17 novembre 2020 à 10h, un webinaire afin de répondre à vos questions sur les produits d'assurance contre les risques de non-paiement en présence de :

#### **Germain Gauthier**

conseiller spécial du président de MEDEF International pour les financements

#### **Arnaud Froideval**

directeur Miller Europe Crédit et Risques politiques

#### **Adel Ouardani**

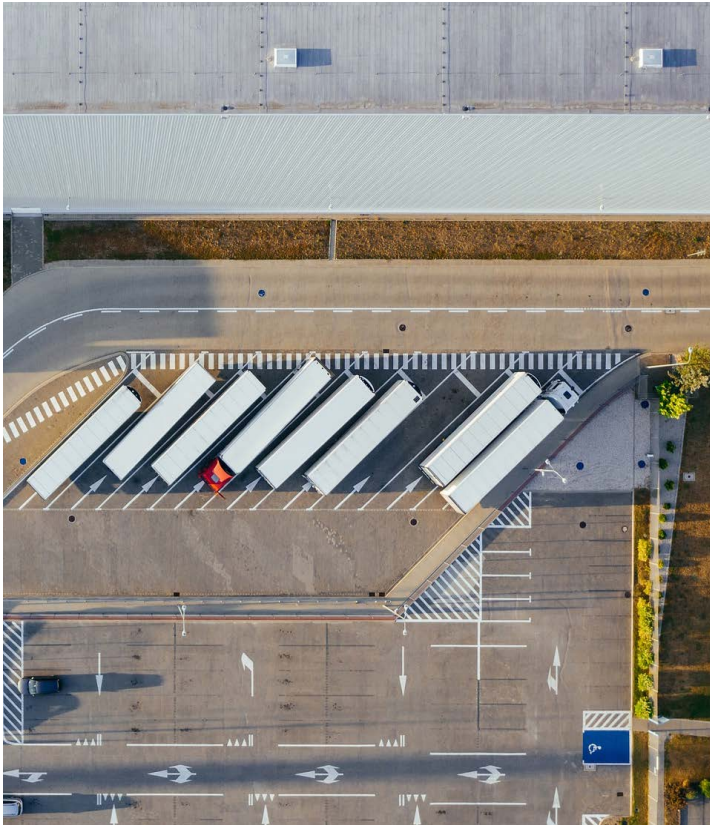
responsable Ventes financées du groupe CFAO

**Inscrivez-vous ici**

## RETOUR D'EXPÉRIENCE AVEC ... LE GROUPE CFAO



*Avec un chiffre d'affaires de plus de 5,5 milliards d'euros, un accès à 46 des 54 pays du continent africain et plus de 22 000 collaborateurs, le groupe CFAO est un acteur majeur dans les domaines de la mobilité, de la santé, des biens de consommation, des infrastructures et de l'énergie. Partenaire de grandes marques mondiales, le groupe intervient sur toute la chaîne de valeur – importation, production, distribution – en s'appuyant sur près de 170 ans de connaissance terrain.*



Apporter des solutions de financement à nos clients est un levier puissant de différenciation sur des grands contrats d'exportation d'équipements. Le ralentissement économique lié à la COVID-19 ne leur a pas fait perdre de vue la nécessité d'anticiper le rebond de l'activité et d'obtenir des financements adaptés à la réalité économique. La structuration d'un crédit fournisseur sécurisé passe par la combinaison d'une assurance-crédit émise par un assureur de premier ordre ainsi que par l'intervention d'une banque partenaire qui nous apporte sa liquidité sous forme d'escompte. Les banques qui nous financent sont bénéficiaires du droit aux indemnités, ce qui nous permet de piloter le contrat d'assurance. Dans le cadre de nos activités, nous avons initialement fait face à l'appétit réservé des assureurs-crédit pour les risques politiques (PRI) que nous leur présentions. Grâce à notre courtier Miller, nous avons pu organiser des roadshows réguliers à Londres et à Paris pour présenter notre groupe, notre historique et nos clients, ce qui a renforcé leur intérêt et permis de nouer des partenariats avec des assureurs fidèles. Nous avons largement bénéficié de la grande connaissance de Miller des marchés africains, assureurs, bailleurs multilatéraux panafricains et grands réseaux bancaires locaux ainsi que de leur combativité à placer nos risques sur le marché PRI. Les textes de polices d'assurance que nous utilisons sont très protecteurs pour l'assuré et Miller a toujours veillé à défendre nos intérêts dans des discussions parfois difficiles avec les assureurs, et ce, notamment dans des périodes d'aggravation du risque.

**Pour toute question relative à cette newsletter, merci de contacter :**



**MEDEF INTERNATIONAL  
ALICE FÉRAY**

Chargée de projet Institutions financières  
internationales  
[afestay@medef.fr](mailto:afestay@medef.fr)



**MEDEF  
STÉPHANIE TISON**

Directrice adjointe International  
Responsable du comité CCE-MEDEF sur les  
financements export  
[stison@medef.fr](mailto:stison@medef.fr)