

Les grands contrats d'exportation nécessitent la mise en place de cautions de marché (caution de bonne fin, caution de restitution des acomptes...) dont le montant représente des engagements non négligeables. Une stratégie doit donc être élaborée afin de diversifier les sources d'émission.

Pour émettre les cautions de marché export Banquier ou assureur : surtout ne pas choisir !



France ARNAUD
de TADDÉO

Sol Mondo,
courtier spécialisé en risques
internationaux

Selon les pays, les cautions de marché peuvent atteindre 10, 20, voire 40 % ou plus du montant du contrat, lorsque celui-ci a été bien négocié avec d'importants acomptes, et jusqu'à 100 % dans les pays où les cautions incluent des garanties étendues, comme aux États-Unis ou dans certains pays d'Amérique latine (Colombie par exemple). Les frais d'émission de cautions n'étant pas un poste de coût significatif, certaines entreprises ont tendance à ne pas consacrer le temps nécessaire à l'élaboration d'une stratégie face aux émetteurs.

Pourtant, les cautions sont un point de passage obligé qui peut mettre en cause l'entrée en vigueur du contrat lorsque les délais contractuels prévus pour leur émission sont très courts (parfois quelques jours). Il est important d'anticiper les besoins pour éviter qu'une banque ou un groupe de banques puisse tenter, au moment de l'émission, de faire monter les taux. L'implication récente des assureurs sur le marché des cautions export offre une belle opportunité de diversifier les sources d'émission pour faciliter l'accès à certaines zones géographiques - notamment le continent américain -, garantir les capacités et réduire les tarifs.

UN DOMAINE ENCORE PEU TOUCHÉ PAR LA MONDIALISATION

L'émission des cautions liées aux marchés export est un domaine qui n'a pas encore été

touché par la mondialisation. Les travaux de normalisation de la Chambre de commerce internationale (CCI) ont porté sur les textes des cautions, mais leur utilisation reste souvent régie par les droits locaux, ce qui en réduit l'intérêt et maintient une diversité préjudiciable aux exportateurs.

Aucune harmonisation, en revanche, sur le choix du type d'émetteur, entre banquiers et assureurs ; l'acheteur (bénéficiaire des cautions de marché) doit tenir compte de la réglementation avant de décider d'accepter ou de refuser les garants proposés par le vendeur.

À CHAQUE CONTINENT SA SPÉCIFICITÉ

Les pratiques en matière d'émission de cautions de marché sont spécifiques aux différentes régions du monde et l'interférence des droits locaux accroît encore cette diversité.

Sur le continent américain, les assureurs sont les émetteurs de référence

En Amérique du Nord (États-Unis, Canada), les cautions sur marchés publics ne sont émises que par des assureurs et les engagements pris sont des obligations de faire (plutôt que de payer) : les compagnies d'assurance s'engagent donc sur des montants équivalents à la valeur initiale du contrat puisque, en cas de défaillance, elles sont contraintes de faire faire les travaux par un autre professionnel.

En conséquence, les tarifs, qui sont réglementés, prévoient que le coût des cautions émises dépend du degré de technicité des travaux concernés.

Ces compagnies spécialisées, appelées *Sureties*, ont donc une relation privilégiée souvent exclusive avec leur client et elles s'emploient à exercer des diligences régulières sur leur activité et la situation financière qui en découle.

En Amérique latine (Mexique, Colombie, Venezuela, ...), les assureurs sont les émetteurs de cautions de référence dans un cadre juridique souvent très réglementé. Par exemple, en Colombie, les acheteurs publics demandent l'émission d'une garantie unique qui inclut différents aspects (performance mais aussi responsabilité civile), mais dont le montant peut atteindre 100 % de la valeur du contrat.

Pour exporter sur ce continent, les entreprises peuvent solliciter leur(s) banque(s) habituelle(s) : certaines banques savent identifier un assureur local au profit duquel elles émettent une *stand by letter of credit*. Cette solution cumule plusieurs inconvénients : l'entreprise paie deux fois ; la *stand by* est un instrument très "liquide", un inconvénient aggravé par le risque juridique, dans certains pays, d'utiliser certaines compagnies locales qui pourraient être tentées de payer trop vite en cas d'appel. C'est pourquoi il vaut mieux solliciter un courtier d'assurances spécialisé qui va mettre l'entreprise en contact avec un assureur basé en Europe pour émettre les cautions nécessaires avec un meilleur confort juridique et un coût minimal.

Au Moyen-Orient et au Maghreb, il est légalement exclu de recourir aux assureurs comme émetteurs directs des cautions. Les assureurs ne peuvent que participer au pool conduit par la banque émettrice.

En Europe, un cadre légal ouvert

En Europe, le cadre légal permet l'utilisation indifférente des banques ou des assurances pour l'émission de toutes les cautions légales. Le recours aux assureurs pour ces besoins domestiques est bien connu depuis plusieurs décennies dans la plupart des pays

(Allemagne, Belgique, Espagne, France, Pays-Bas...). Certains assureurs ont même mis au point des systèmes d'émission déportée des documents de caution - chez le contractant -, ce qui allège beaucoup la gestion administrative lorsque l'entreprise doit fournir un nombre élevé de cautions. Toutefois, à l'export, les contrats mentionnent généralement "garanties bancaires" ou *bank guarantees*, ce qui sous-entend que l'exportateur recourra à une banque pour faire émettre les cautions dont il a besoin. Les assureurs caution ont en effet longtemps hésité à intervenir à l'export, faute de disposer du réseau international de relais qu'il est nécessaire de pouvoir activer lors des émissions et pendant la vie de la caution.



L'émission des cautions liées aux marchés export est un domaine qui n'a pas encore été touché par la mondialisation.



En Asie, l'utilisation des banquiers comme émetteurs est encore une pratique dominante dans de nombreux pays ; l'utilisation d'assureurs pour l'émission des cautions de marché nécessite une sensibilisation des acheteurs en amont, pendant la négociation du contrat.

STRATÉGIE DES EXPORTATEURS

Dans ce contexte, une entreprise avisée doit mettre en place des capacités auprès des deux catégories d'émetteurs pour pouvoir exporter sans handicap sur les différents continents et accéder indifféremment à tous les marchés mondiaux.

Pour l'exportateur, le recours aux assureurs permet de limiter le nombre de banques sur un projet, ce qui simplifie la répartition des produits bancaires et des flux. Ces capacités globales peuvent ainsi être utilisées en fonc-

tion du pays dans des pools conduits alternativement par un banquier ou un assureur selon la zone géographique. Cela permet à la fois d'optimiser les coûts et la sécurité juridique.

POUR UNE COLLABORATION BANQUE-ASSURANCE ÉQUILIBRÉE

Entre banquiers et assureurs, il s'agit d'une collaboration bien comprise plutôt que d'une concurrence. Même si la réglementation de surveillance prudentielle des banques n'est pas tout à fait neutre, le dispositif "Bâle II" constitue un progrès sensible car il banalise l'utilisation de partenaires "non banquiers" en matière de ratio de solvabilité. En revanche, certains établissements bancaires de taille moyenne peuvent encore être gênés par le ratio de surveillance des grands risques tant que les aménagements engagés par le régulateur n'auront pas abouti. Certaines banques, en fonction de leurs caractéristiques financières propres, peuvent donc encore être dissuadées de syndiquer une opération avec des assureurs plutôt qu'avec d'autres banques. Elles y trouvent en réalité des avantages opérationnels, puisqu'elles ne sont plus sollicitées pour partager les autres produits bancaires.

Pour le banquier, un partenaire assureur apporte de la capacité là où il en a besoin. Il ne demande pas de contrepartie en termes de gestion des flux ou de partage de produits bancaires, comme les confirmations d'instruments de paiement. Certains banquiers ont déjà bien compris l'effet de levier que leur procure une collaboration avec les assureurs caution.

Paris est depuis peu une vraie place de marché de l'assurance caution export où l'on peut mobiliser, pour une bonne signature, des capacités d'émission par des assureurs de 150 à 200 millions d'euros sur une seule opération. Si l'utilisation des assureurs n'est pas une panacée au regard du potentiel d'émission des banques, elle augmente les capacités globales de l'exportateur. Cela lui évite des situations de tension au lendemain de la signature d'un contrat, lui permet d'accéder aux marchés très réglementés du continent américain et réduit son risque juridique, tout en exerçant une amicale pression à la baisse sur les coûts d'émission. ■