



PAR
**FRANCE ARNAUD
DE TADDÉO**
CONSEILLER DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE,
GÉRANTE, SOLMONDO¹

Cautions export **Un appétit croissant des assureurs-caution**

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. En combinant des émissions de banques et d'assureurs, les exportateurs peuvent optimiser les capacités disponibles, le coût, et la sécurité juridique grâce à un appétit croissant des assureurs-caution.

S

elon 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 éten-

dues, comme aux États-Unis ou dans certains pays d'Amérique latine (Colombie, Panama, par exemple).

Les frais d'émission de cautions n'étant pas un poste de coût visible, certaines entreprises ont tendance à ne pas consacrer le temps nécessaire

à l'optimisation qui est aujourd'hui possible entre banquiers et assureurs. Un vrai marché d'une douzaine d'assureurs peut être activé en fonction du pays du bénéficiaire.

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).

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, augmenter les capacités et réduire les coûts.

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 maintient une diversité juridique préjudiciable aux exportateurs.

Ce manque d'harmonisation porte spécialement sur le choix du type d'émetteur, entre banquiers et assureurs. L'acheteur (bénéficiaire des cautions de



marché) doit tenir compte de la réglementation locale 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 équivalant à la valeur initiale du contrat puisque, en cas de défaillance, elles sont contraintes de faire exécuter les travaux par un autre professionnel. En conséquence, les tarifs, qui sont réglementés localement, 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, Equateur, 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) dont le montant total peut atteindre

Certains types d'appel de cautions peuvent être assurés sur le marché du risque politique

100 % de la valeur du contrat.

Pour exporter vers ce continent, les entreprises peuvent solliciter leur(s) banque(s) habituelle(s) car certaines banques savent identifier un assureur local au profit duquel elles émettent une *stand-by letter of credit (sbic)*. Cette solution cumule plusieurs inconvénients : le coût (l'entreprise paie deux fois : la sbic et la caution de l'assureur local) et la sécurité juridique, dégradée par la sbic qui est un instrument très « liquide », c'est-à-dire facile à appeler. Cet inconvénient juridique est aggravé dans certains pays, par le risque d'utiliser certaines compagnies locales qui pourraient être tentées de payer trop vite – sans justification suffisante – en cas d'appel. C'est pourquoi il vaut mieux solliciter un courtier d'assurances spécialisé européen qui va mettre en contact les bons acteurs avec l'objectif d'optimiser le confort juridique et le coût.

Au Moyen-Orient et au Maghreb,

il a longtemps été exclu de recourir aux assureurs comme émetteurs directs des cautions. Ceci obligeait à structurer un pool d'assureurs derrière une banque émettrice. Toutefois, certains pays commencent à octroyer les premières licences à des assureurs aux EAU et au Qatar.

En Europe, un cadre légal ouvert.

Le recours aux assureurs pour les 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.

En Europe, le cadre légal permet l'utilisation indifférente des banques ou des assureurs pour l'émission de toutes les cautions légales de l'Europe du Nord jusqu'en Italie et en Espagne, même en Export, avec des conditions tarifaires performantes.

En Asie, plusieurs pays (Chine, Corée, Hong-Kong, Singapour...) permettent l'utilisation des assureurs comme émetteurs soit en émission directe depuis la France, soit en émission locale.

DES RISQUES D'APPEL

Les Garanties internationales sont un « Titre de paiement » destiné à rassurer les acheteurs sur la bonne utilisation des fonds qu'ils ont avancés et la bonne exécution de leur projet.

Les garanties internationales peuvent faire l'objet de menaces d'appel qui ont souvent pour but de « rouvrir des négociations ».

Ces titres de paiement sont plus ou moins liquides, c'est-à-dire plus ou moins faciles à appeler : c'est sur cet aspect que la différence entre les « Garanties à première demande » et les « vraies cautions », qui sont conditionnelles, est importante.

Certains types d'appel de cautions peuvent être assurés sur le marché du risque politique, composé de 50 assureurs à Paris et à Londres, mis en concurrence depuis Paris par les courtiers spécialisés. Dans le cas d'un acheteur public, tout appel de caution est couvert (sauf litige technique avéré). Dans le cas d'un acheteur privé, la couverture protège de tout événement politique ayant pour effet d'empêcher la bonne exécution du contrat : embargo, retrait de licence, guerre, violences politiques sur place...

STRATÉGIE DES EXPORTATEURS : LE RECOURS AU COURTIER SPÉCIALISÉ

Avec le développement d'un marché d'une douzaine d'assureurs-cautions avec des capacités croissantes, une entreprise avisée doit solliciter un courtier spécialisé pour pouvoir utiliser « aussi » des capacités d'assureurs afin de pouvoir exporter sans handicap sur les différents continents et accéder en toute sécurité à tous les marchés mondiaux, même les plus exotiques.

Le courtier spécialisé offre à ses clients de partager son expérience sur les pratiques locales et les meilleurs textes acceptables dans un pays donné. Il met en concurrence une douzaine d'assureurs-cautions, coordonne les capacités et contribue ainsi à l'amélioration

du confort juridique, à l'accroissement des capacités disponibles et à la baisse des taux d'émission.

Pour le risque politique, il active la concurrence des 50 assureurs de ce marché pour identifier les meilleurs assureurs pour protéger les cautions émises de tout appel injustifié abusif ou simplement politique.

POUR UNE COLLABORATION BANQUE-ASSURANCE ÉQUILIBRÉE

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

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 de Bâle III 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 avec leur ratio 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 DEVENUE UNE PLACE DE MARCHÉ D'AVANT-GARDE DE L'ASSURANCE CAUTION EXPORT

On peut mobiliser, pour une bonne signature, des capacités d'émission par des assureurs jusqu'à 2 milliards d'euros sur une seule opération, contre

150 à 200 millions d'euros il y a dix ans. 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. ●

1. Courtier spécialisé en risques export & émission de cautions.



On peut mobiliser des capacités d'émission par des assureurs jusqu'à 2 milliards d'euros sur une seule opération