

L'Office du Ducroire

Le guichet unique pour les exportateurs

L'Office du Ducroire a pour mission d'encourager les exportations luxembourgeoises de biens et services. Mondialisation oblige, le Ducroire préfinance de plus en plus les importations de nos entreprises. Tour d'horizon avec Simone Joachim et Francis Donven, respectivement secrétaire et secrétaire-adjoint de l'Office du Ducroire.

Les entreprises luxembourgeoises qui importent des marchandises peuvent-elles faire appel à l'Office du Ducroire ?

Francis Donven – Oui, et leurs demandes sont de plus en plus nombreuses. Les entreprises devant importer des matières premières et des produits en provenance d'Inde, de Chine ou d'ailleurs, doivent préfinancer leurs importations à 50 % au minimum. Le fait que les marchandises ne soient pas livrées ou que l'acompte qu'elles ont versé ne soit pas remboursé est un risque qu'elles se doivent d'assurer. Comme pour l'assurance-crédit exportation, nous faisons une analyse du fournisseur et couvrons le risque à hauteur de 90 %. Beaucoup de sociétés ne se rendent pas compte des risques en cascade qu'elles encourent si leur commande ne leur est jamais livrée : impossibilité de livrer leurs clients, diminution du chiffre d'affaires, répercussions au niveau social, etc.

Il existe pourtant des sécurités internationales comme la garantie bancaire. Son refus doit constituer un premier signal pour l'entreprise qui importe. Bien souvent, l'information est plus importante que la couverture risque. D'où le rôle du Ducroire.

En fait, c'est une ligne de crédit sur un fournisseur que vous donnez...

Simone Joachim – C'est exact. Dans ce cas, ce n'est pas le client, mais le fournisseur qui présente un risque que l'entreprise nous demande de couvrir. En règle générale, lorsque nous couvrons les importations, nous couvrons aussi les exportations de la même entreprise.

Le Ducroire est le guichet unique pour les exportateurs...

Francis Donven – En effet, bien que le Ducroire assure principalement la grande exportation, il est l'interlocuteur, l'intermédiaire attitré pour toutes les polices d'assurance-crédit.

Vous sous-traitez donc certains contrats...

Simone Joachim – Nous travaillons avec des partenaires privés comme Euler Hermes Credit Insurance S.A. ou TCRE S.A. (Trade Credit Re) qui prennent en charge les risques commerciaux en relation avec des débiteurs situés dans des pays industrialisés.

Photo - Office du Ducroire



Simone Joachim, secrétaire de l'Office du Ducroire.

Photo - Office du Ducroire



Francis Donven, secrétaire adjoint de l'Office du Ducroire.

Comment fonctionne l'assurance-crédit ?

Francis Donven – L'assurance-crédit couvre l'exportateur contre tous les risques de non-paiement de ses clients étrangers dus à une cause politique (cas de force majeure, guerres, catastrophes naturelles...) ou commerciale (carences ou faillite du débiteur). Une distinction est faite entre les exportations de biens de consommation et services payables à court terme (moins d'un an) – dans ce cas, nous assurons uniquement les risques politiques et commerciaux des débiteurs installés dans des pays non industrialisés, nos partenaires privés se chargeant des pays industrialisés – et les exportations de biens d'équipement payables à moyen ou à long terme tels que des machines, des bâtiments... qui ne peuvent être financés que sur plusieurs années.

Cela signifie que vous évaluez constamment la solvabilité des clients des exportateurs ?

Francis Donven – En effet, c'est une de nos missions que de nous renseigner sur la solvabilité des clients des exportateurs avec lesquels nous avons signé une assurance-crédit.

Nous réalisons également un suivi permanent des comptes clients que nous couvrons pour eux. Lorsque l'exportateur nous signale une créance ouverte, nous entamons, selon le cas, une procédure à l'amiable ou judiciaire. Notre réseau mondial compte des équipes qui connaissent parfaitement les procédures à mettre en place dans le pays concerné. Malgré tous ces efforts, si la créance reste impayée, partiellement ou en totalité, nous indemnisons l'exportateur.

A quelle hauteur ?

Simone Joachim – L'exportateur n'est jamais indemnisé à 100 % car nous estimons que celui-ci doit être solidaire des risques liés à ses exportations. Les faits commerciaux sont indemnisés à 90 % et les faits politiques à 95 %.

Certains investissements à l'étranger sont aussi assurés par le Ducroire...

Francis Donven – L'Office du Ducroire assure quasiment toutes les formes d'investissements lorsqu'il y a atteinte à la propriété suite à l'expropriation, à des mesures prises par les autorités publiques locales ayant un caractère confiscatoire, à la guerre ou au fait du prince. Il en va de même lorsqu'il y a rupture de contrat ou risque de transfert. Ces investissements peuvent revêtir la forme de création/participation dans le capital d'une entreprise à l'étranger, de prêts assimilables aux investissements, de garanties bancaires de banques luxembourgeoises, locales ou étrangères, de réinvestissement de profits.

Quelle est la couverture dans ce cas ?

Francis Donven – Une police d'investissement a une durée minimum de 3 ans et maximum de 15 ans. L'indemnisation est de 90 %. Les primes annuelles sont calculées sur le montant assuré en principal et la société luxembourgeoise choisit elle-même les risques contre lesquels elle tient à s'assurer.

L'une des missions du Ducroire est aussi de soutenir financièrement les entreprises luxembourgeoises qui souhaitent exporter...

Simone Joachim – Toute entreprise qui souhaite exporter peut solliciter un soutien financier pour la conception et la traduction de supports promotionnels, pour des foires, salons spécialisés, séminaires et conférences à l'étranger, pour des frais de publicité, pour des formations à l'exportation, pour des services de conseil, etc. C'est le Comité pour la Promotion des Exportations Luxembourgeoises (COPEL) qui traite ces dossiers. Ce type de soutien est plafonné à 200 000 EUR sur une période de 3 ans et ne peut dépasser 50 % des frais engagés.

Comment l'entreprise intéressée doit-elle introduire le dossier ?

Simone Joachim – La demande doit se faire avant engagement des frais. Le formulaire de demande est téléchargeable sur le site www.ducroire.lu. A ce formulaire doivent être joints

les bilans des 2 dernières années, les statuts ainsi que l'autorisation de commerce. En cas de réponse positive du COPEL, une lettre de promesse d'une validité de 6 mois est émise. Le paiement final se fait sur base des factures acquittées.

En conclusion, peut-on dire que les entreprises sont rodées en matière d'exportation/importation ?

Francis Donven – Beaucoup d'entreprises ne maîtrisent pas cette activité délicate qu'est l'exportation ou l'importation de biens. Elles font trop confiance aux partenaires étrangers, ou au hasard, et ne prennent pas le temps de se renseigner, ne fut-ce qu'un minimum avant de s'engager. Comme je l'ai déjà dit, l'information est souvent bien plus importante que la couverture risque. /

Propos recueillis par Isabelle Cousset

En pratique

Une entreprise luxembourgeoise (A) doit exporter des biens de consommation dans une entreprise située en Chine (B) et souhaite souscrire une assurance-crédit.

1. A demande une ligne de crédit de 50 000 EUR à l'Office du Ducroire sur B située en Chine.
2. Le Ducroire fait une analyse sur B quant aux risques commercial et politique.
3. Si les résultats sont positifs, le Ducroire accorde la ligne de crédit de 50 000 EUR à A (A obtient alors un découvert maximum de 50 000 EUR sur B pour ses prochaines exportations (crédit revolving) auprès du Ducroire qui va surveiller B tant que A et B travailleront ensemble. Les frais d'analyse et de surveillance pour la Chine sont de l'ordre de 75 EUR/an.
4. La prime de l'assurance-crédit est calculée sur le chiffre d'affaires effectivement réalisé (si A n'a réalisé que 30 000 EUR de chiffre d'affaires avec B, elle paiera une prime sur 30 000 EUR et non sur les 50 000 EUR prévus au départ). Le taux de prime pour la Chine est de 0,50 % p.ex. (donc sur 30 000 EUR, ce qui fait 150 EUR).
5. Si A rencontre un problème avec B, elle doit (au plus tard 60 jours après l'échéance de la facture) en informer l'Office du Ducroire qui va se charger de recouvrer la créance.
6. A et le Ducroire voient ensemble comment résoudre le problème à l'amiable en essayant de connaître les raisons de ce non-paiement. Si B se montre vraiment de mauvaise foi, le Ducroire fait jouer son réseau pour recouvrer la créance : avocats, représentations diplomatiques ou sociétés de recouvrement.
7. Après le délai constitutif de sinistre (6 mois à partir de la date d'échéance de la facture), le Ducroire indemnise A selon la cause du sinistre : 90 % si c'est un fait commercial, 95 % si c'est un fait politique.
8. Après l'indemnisation, le Ducroire continue à essayer de récupérer la créance de A. S'il y a des frais de recouvrement, ils sont partagés entre le Ducroire et A (90 % pour le Ducroire et 10 % pour A dans le cas d'un risque commercial, 95 % pour le Ducroire et 5 % pour A dans le cas d'un risque politique).

Office du Ducroire

Tél : (352) 42 39 39-320 • Fax : (352) 42 39 39-821

E-mail : odl@cc.lu • www.ducroire.lu