

Office du Ducroire

Assurer et soutenir les exportateurs

L'Office du Ducroire (ODL) a pour mission de favoriser les relations économiques et financières internationales dans l'intérêt du Luxembourg, principalement par la couverture de risques dans le domaine de l'exportation, de l'importation et des investissements à l'étranger. Depuis la création du Comité pour la promotion des exportations luxembourgeoises (COPEL), en 2002, l'ODL assume également le soutien des exportations luxembourgeoises par l'intermédiaire d'une participation partielle aux frais de promotion, d'exposition et de formation à l'exportation. Entretien avec Simone Joachim, secrétaire générale de l'Office du Ducroire.

Avez-vous senti une reprise économique dans vos activités en 2015 ?

Non, notre activité est stable par rapport à 2014, mais demeure à un niveau moins élevé qu'auparavant. L'ODL étant spécialisé dans la grande exportation, nous travaillons sur des marchés qui restent vulnérables et sur lesquels les échanges mondiaux accusent une baisse significative. Cette baisse est en grande partie imputable aux fluctuations liées aux taux de change et aux prix des matières premières. Depuis 2011, nous constatons une diminution du nombre d'opérations à assurer. Cela étant dit, les primes reflétant les risques pris et ces derniers ayant gagné en intensité, nous avons vu en 2015 une augmentation du niveau des primes encaissées, mais, parallèlement aussi, une hausse significative des indemnités payées.



Simone Joachim, secrétaire générale, Office du Ducroire.

Photo-Focalize/Emmanuel Claude

Les principaux pays importateurs de produits luxembourgeois sont-ils sur votre « liste rouge » ?

En effet, par exemple, la politique de sanctions économiques à l'encontre de la Russie, qui est un pays important pour nos exportateurs, et la dépréciation du rouble ont fait que nous sommes beaucoup plus vigilants lorsqu'il s'agit d'assurer des opérations en Russie. Le Brésil ou la Turquie, des pays avec lesquels le Luxembourg fait des affaires, traversent une période d'incertitude plus marquée, ce qui se répercute sur le volume des exportations. Les indemnités augmentent du fait que le Luxembourg est une petite économie extrêmement ouverte et donc vulnérable aux chocs externes. De plus, nos exportations se concentrent en grande majorité sur le secteur sidérurgique, qui va mal en ce moment au niveau mondial, le prix de l'acier étant bas et la concurrence chinoise prenant toujours plus de parts de marché. Beaucoup de pays où l'ODL est actif sont donc encore très vulnérables. Néanmoins, nous recevons de nombreuses demandes de la part de nos exportateurs. Nous ne pouvons malheureusement pas toutes les couvrir vu les risques encourus, l'ODL ayant aussi un rôle de prévention à jouer à ce niveau-là.

Nous recevons de nombreuses demandes de la part de nos exportateurs. Nous ne pouvons malheureusement pas toutes les couvrir vu les risques encourus, l'ODL ayant aussi un rôle de prévention à jouer à ce niveau-là.



Qu'en est-il de l'assurance des engagements de garanties bancaires ?

Elle fonctionne bien, mais l'ODL voudrait aller plus loin en proposant une solution qui permette d'étendre cette garantie aux lignes de crédit que les banques accorderaient aux entreprises exportatrices.

Envisagez-vous d'aider aussi les start-up exportatrices ?

Vu que le gouvernement a clairement mis l'accent sur le soutien aux start-up et que celles-ci ont besoin de l'exportation pour se développer, nous sommes en train de mettre en place, avec notre partenaire Euler Hermes, une assurance exportation qui leur sera dédiée. Cette assurance, nommée *Simplicity*, sera opérationnelle au 2^e semestre de cette année. Pour la faire connaître auprès des start-up, nous organiserons un *roadshow* dans tous les incubateurs du pays.

Pouvez-vous nous parler des activités 2015 du COPEL ?

On peut parler de stabilisation là aussi. Nous avons déboursé 2 millions EUR en 2015 pour soutenir les exportations luxembourgeoises par l'intermédiaire d'une participation partielle aux frais de

Vu que le gouvernement a clairement mis l'accent sur le soutien aux start-up et que celles-ci ont besoin de l'exportation pour se développer, nous sommes en train de mettre en place, avec notre partenaire Euler Hermes, une assurance exportation qui leur sera dédiée.

promotion, d'exposition et de formation à l'exportation. Quelque 200 entreprises ont introduit un dossier l'an dernier. Le COPEL a également décidé de soutenir les start-up exportatrices car, jusqu'en 2015, ces entreprises ne pouvaient envisager aucune aide puisque notre procédure exige les 3 derniers bilans. On parle tout de même de 10.000 EUR par an de prise en charge pour des activités de promotion, ce qui n'est pas négligeable pour une *start-up*. Nous avons également entrepris un travail de modernisation et de simplification de nos procédures en ligne, qui se poursuit.

Vous avez dorénavant un département Analyse crédit...

En effet, nous avons considéré qu'il était plus pertinent de faire nos propres analyses

plutôt que d'acheter des informations. Pour aider au mieux nos exportateurs, il est impératif aujourd'hui de bien comprendre leurs secteurs d'activité, la manière dont ils travaillent, les problèmes auxquels ils sont confrontés... et d'avoir ainsi une vue globale et plus réaliste des enjeux. Nous avons également un département juridique, qui peut s'occuper du recouvrement. Ces nouvelles activités et le développement de notre équipe, 9 personnes à présent, ont fait que nous étions à l'étroit dans nos locaux de la Chambre de Commerce. Depuis le 1^{er} juin, nous avons emménagé au 14, rue Erasme (en face de la Chambre de Commerce).

**Propos recueillis par
Isabelle Couset**