

L'Office du Ducroire

Le Guichet unique des exportateurs

Créé en 1961, voilà 50 ans que l'Office du Ducroire Luxembourgeois (ODL) encourage les exportations luxembourgeoises. Et en cette période économique difficile, sa mission est d'autant plus cruciale, comme nous l'expliquent Simone Joachim, secrétaire générale, et Francis Donven, secrétaire général adjoint de l'Office du Ducroire.

Que reprenez-vous de l'année 2011 ?

Au niveau des opérations assurées, nous pouvons dire que l'année a été bonne. Par contre, en ce qui concerne les sinistres indemnisés, 2011 est une année record. Ces sinistres ne concernent pas l'année écoulée, puisqu'il y a un certain décalage entre les déclarations et les indemnisations. Ils concernent principalement 2009 et 2010 et se montent à 7 millions EUR. Nous pouvons dire qu'aucun secteur n'a vraiment été épargné par la crise, mais nous notons que le pays avec lequel nos exportateurs ont eu le plus de difficultés est l'Ukraine.

Quelle position l'ODL adopte-t-il face à cela ?

Nous restons vigilants, bien entendu, mais notre rôle premier est de soutenir les entreprises luxembourgeoises, surtout à l'heure où celles-ci cherchent d'autres débouchés et clients. Nous souhaitons vraiment maintenir les relations existantes entre les entreprises

et leurs clients étrangers. Et puis, toutes les expériences ne sont pas mauvaises, heureusement ! Donc nous nous devons de les encourager et de les soutenir.

L'assurance top up est-elle toujours d'actualité ?

Non, elle n'a pas été reconduite pour 2012. Cette assurance, complémentaire à l'assurance-crédit privée, avait été créée en 2009 pour palier certains effets de la crise économique et avait été prorogée jusqu'à fin 2011.

Le Comité pour la Promotion des Exportations Luxembourgeoises (COPEL) joue également un grand rôle dans le soutien aux exportateurs luxembourgeois...

En effet, l'ODL, par l'intermédiaire du COPEL, a pour mission complémentaire de promouvoir les exportations des biens et services luxembourgeois à travers l'octroi de soutiens financiers à l'exportation, soit sous forme de

remboursement partiel des frais, soit sous forme d'une avance remboursable. Le COPEL prend donc en charge, selon un plafonnement annuel, une partie des frais liés à la prospection (foires, salons spécialisés à l'étranger, séminaires et conférences ; services de conseil ; appels d'offres internationaux pour des pays hors UE), liés au marketing et à la publicité ; ou encore liés à la formation à l'exportation ou à l'ouverture de bureaux de représentation hors UE.

Pour les entreprises qui souhaiteraient exporter, mais qui ne connaîtraient pas bien vos activités, comment les présenteriez-vous en quelques mots ?

En tant qu'assureur-crédit, l'Office du Ducroire assure les entreprises

contre les risques de non-paiement, que ceux-ci soient d'origine politique ou liés à l'insolvabilité / carence de leurs clients ; de transactions commerciales courantes ou internationales relatives à des biens d'équipement, des projets industriels, des travaux d'entreprise générale et des services. Nous assurons également les risques politiques liés aux investissements directs à l'étranger.

Dans les grandes lignes, comment cela fonctionne-t-il et pour quels types d'exportations ?

Pour les transactions commerciales courantes, c'est-à-dire payables à court terme (délai de crédit inférieur à 1 an), qui concernent l'exportation de biens de consommation, de services, outillages,

➔ Notre rôle premier est de soutenir les entreprises luxembourgeoises, surtout à l'heure où celles-ci cherchent d'autres débouchés et clients ➔



Francis Donven, secrétaire général adjoint, et Simone Joachim, secrétaire générale Office du Ducroire.

Photo-Focalize/Emmanuel Claude

petits matériels... sont couverts tous les risques survenant avant la livraison (risque de résiliation) ou après (risque de non-paiement).

Les marchés spéciaux au comptant se rapportent à des transactions commerciales ou industrielles complexes qui demandent un suivi personnalisé de plusieurs mois, telles des prestations d'ingénierie, payables selon l'avancement des travaux. Dans ce cas, en plus du risque de résiliation, l'exportateur peut également voir son acheteur refuser ou être dans l'incapacité de le payer. La saisie arbitraire des garanties bancaires à émettre par l'exportateur peut également être couverte.

L'ODL couvre les crédits acheteurs que les banques accordent à des acheteurs étrangers pour financer des opérations d'exportation de biens d'équipement, de services ou de travaux d'entreprise ainsi que les crédits fournisseurs que les exportateurs accordent à leurs contractants étrangers pour des opérations

d'exportation de biens d'équipement et de services, c'est-à-dire tous les crédits à moyen et long terme.

Enfin, l'ODL peut couvrir les garanties que les exportateurs sont amenés à émettre en faveur de leurs clients pour garantir le respect de leurs obligations commerciales, garanties parfois émises à première demande par les bénéficiaires et qui peuvent les appeler sans avoir la preuve de la faute de l'exportateur. En général, ces garanties sont intégrées dans nos polices de base.

Vous travaillez avec des partenaires, quels sont-ils ?

En tant que guichet unique des exportateurs, nous sommes l'intermédiaire unique pour toutes les polices d'assurance qui concernent l'exportation. Nous avons donc des partenaires tels qu'Euler Hermes Europe S.A. en Belgique pour les polices d'assurance-crédit court terme vers les pays OCDE. Nous commercialisons également les polices Excess of

loss de Trade Credit Re (TCRe). Nous avons également nombre d'accords de collaboration ou de réassurance avec des assureurs-crédit européens et internationaux. Depuis 2009, nous sommes actionnaires de Northstar Europe S.A. qui s'adresse aux PME/PMI et qui accorde des financements aux acheteurs étrangers de biens européens jusqu'à hauteur de 5 millions EUR et avec un financement d'une durée de remboursement maximale de 5 ans par transaction. La société connaît un bel essor depuis sa création.

De nouveaux produits vont-ils voir le jour ?

En ce moment, nous avons un projet portant sur la mise en place d'une garantie à première demande émise en faveur des établissements qui refinancent les établissements de crédit qui financent en premier lieu les opérations d'export d'entreprises luxembourgeoises. C'est un produit – qui existe déjà en Allemagne et en Suisse –, qui

permet de faciliter l'accès au refinancement et d'améliorer les conditions de refinancement des établissements de crédit qui financent les exportations d'entreprises luxembourgeoises.

Depuis peu, l'ODL est membre de l'Union de Berne...

En effet, nous avons attendu le 50^e anniversaire de l'ODL pour adhérer à cette association d'assureurs-crédit publics et privés, car, pour en faire partie, la notoriété et le volume d'affaires figurent parmi les critères. Cette association nous permet d'échanger avec les autres membres sur certains pays, de recouper des informations, de partager des retours d'expérience ou de faire part de nos propres commentaires via le réseau Intranet mis à disposition de tous ses membres. Pour nous, ce réseau est précieux et l'est donc aussi pour les exportateurs luxembourgeois.

Propos recueillis
par Isabelle Couset