

L'Office du Ducroire

Aux côtés des exportateurs

Aujourd'hui, assurer ses exportations est devenu une obligation pour les sociétés qui travaillent avec l'étranger. Quel bilan le Guichet unique des exportateurs tire-t-il de l'année 2012 ? Réponses de Simone Joachim, secrétaire générale de l'Office du Ducroire, et Danielle Wirtz, Account manager.

Comment l'ODL juge-t-il l'année 2012 ?

Dans les grandes lignes, l'année a été satisfaisante. Nous notons une baisse des activités des entreprises exportatrices sur l'ensemble de l'année. Les opérations assurées ont diminué et les primes encaissées ont augmenté car les délais de crédit se sont allongés et le risque s'est détérioré dans de nombreux pays. Pour ce qui concerne les opérations à moyen/long terme, nous avons dû répondre à une plus forte demande d'assurance pour les pays européens, alors qu'avant 2012, nous avons surtout des demandes pour des pays hors UE. Quant aux indemnités, elles ont été moindres qu'en 2011, qui avait été une année record à ce niveau-là.

Comment se porte Northstar ?

Ses activités se développent bien. Beaucoup de dossiers sont rentrés en 2012. Rappelons que les programmes de financement de Northstar s'adressent aux entreprises exportatrices européennes réalisant des transactions de petite et moyenne envergures (entre 250.000 et 5 millions EUR). Ces crédits acheteurs peuvent cou-



Simone Joachim, secrétaire générale, et Danielle Wirtz, Account manager, Office du Ducroire.
Photo-Focalize/Emmanuel Claude

vrir jusqu'à 85 % de la valeur du contrat, avec des modalités de remboursement sur 2 à 5 ans. Les taux d'intérêt peuvent être fixes ou variables selon les modalités de remboursement du prêt, des risques liés au pays et de la capacité financière de l'emprunteur.

L'assurance top up a-t-elle été réintroduite en 2012 ?

La couverture a été réactivée pour la Grèce au 1^{er} juin 2012. L'assurance top up est une couverture qui s'applique en complément d'une assurance-crédit à l'exportation de base souscrite auprès d'un assureur privé.

Vous avez créé, en partenariat avec la Chambre de Commerce, l'Export Award. Pour quelles raisons ?

L'objectif de ce prix est de stimuler et d'encourager les PME nationales à promouvoir leurs biens et services vers les marchés extérieurs. L'Export Award est décerné tous les 2 ans, le premier ayant été remis en décembre 2011 à l'occasion du 50^e anniversaire de l'ODL. Quatre entreprises y avaient été distinguées : Codiprolox S.A., spécialisée dans les anneaux de levage articulés (1^{er} prix) ; Hein S.à.r.l., entreprise leader au Benelux et en Allemagne dans la concep-

tion et la fabrication de fours pour boulangeries et pâtisseries (2^e prix). Fallprotec S.A., spécialisée dans l'équipement pour la sécurité des travaux en hauteur, et BPM-Lux, active en logistique e-commerce et réexpédition de courriers et colis (3^e prix ex aequo).

Dans le cadre de la 2^e édition, nous invitons toutes les entreprises exportatrices à déposer leur dossier de candidature jusqu'au 1^{er} octobre 2013. Les prix seront remis mi-décembre par le ministre de l'Economie et du Commerce extérieur, Etienne Schneider.

Quels conseils donnez-vous aux exportateurs actuellement ?

Nous encourageons, bien entendu, les entreprises à se développer à l'international. Néanmoins, nous leur conseillons de bien préparer cette démarche en faisant appel aux services de l'ODL et des autres organismes compétents (SNCI, Chambres professionnelles), qui trouveront avec elles les meilleures solutions pour qu'elles puissent travailler plus sereinement sur les marchés étrangers.

Propos recueillis par Isabelle Couset