

VERS LA RÉORGANISATION DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE-CRÉDIT À L'EXPORTATION ?

Hacène Benmansour

Volume 63, Number 3, 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1105047ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1105047ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Benmansour, H. (1995). VERS LA RÉORGANISATION DU MARCHÉ MONDIAL DE L'ASSURANCE-CRÉDIT À L'EXPORTATION ? *Assurances*, 63(3), 411–424.
<https://doi.org/10.7202/1105047ar>

Article abstract

In the context of the easing of international trade restrictions, the author examines the possibility of reorganizing credit export insurance. Three types of changes are observed in the credit market: revision of strategies, harmonization of laws and by-laws, concentration of insurers. In his conclusion, the author questions the strong competition between major credit insurers and the delicate balance between the conflicting interests of import-export consumers and credit insurers.

Vers la réorganisation du marché mondial de l'assurance-crédit à l'exportation ?

par

Hacène Benmansour*

In the context of the easing of international trade restrictions, the author examines the possibility of reorganizing credit export insurance. Three types of changes are observed in the credit market: revision of strategies, harmonization of laws and by-laws, concentration of insurers. In his conclusion, the author questions the strong competition between major credit insurers and the delicate balance between the conflicting interests of import-export consumers and credit insurers.

411



Devant la libéralisation du commerce international, l'émergence des NPI d'Asie et la création de nouveaux pôles régionaux, l'assurance-crédit ne peut rester en marge de ces nouvelles transformations. Ce nouveau contexte a eu pour conséquence l'augmentation vertigineuse des crédits à l'exportation, domaine privilégié de l'intervention de l'assurance-crédit. A titre d'exemple, les crédits à l'exportation en provenance des pays du CAD (Comité d'Aide au Développement), de l'OCDE et à destination des pays en développement connaissent une évolution à la hausse depuis 1989. En 1993, ces crédits ont particulièrement augmenté (+257 % par rapport à 1992).

Volontairement ou non et sous la pression de ce nouveau contexte international, les assureurs-crédit ont été conduits à

*Spécialiste de l'assurance-crédit, il est l'auteur d'un ouvrage intitulé « Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation » (1990) et coauteur avec Corinne Vadcar de l'ouvrage sur: « Le risque politique dans le nouveau contexte international » (1995).

élargir leur champ d'intervention classique, à briser leurs frontières nationales et à se rapprocher auprès du client de par le monde.

412 Aussi la première transformation dans la perception du marché par les assureurs-crédit concerne la géographie des opérations de leurs garanties. Le continent asiatique devient leur champ de prédilection. Les opérations assurées vers l'Asie ont substantiellement augmenté ces dernières années. Pour l'OND belge (Office National de Ducroire), par exemple, 44 % des opérations assurées en 1993, l'ont été pour l'Asie, contre une moyenne de 31,5 % sur la période de 1989/1993.

Quant à la COFACE française, la part de l'Asie sur les grands contrats garantis s'est accrue de + 38 % en 1993. En 1994, 35,3 % des garanties d'exportation civile ont été accordées sur l'Asie. Pour l'ECGD britannique (Export Credit Guarantee Department) et le GRE suisse (Bureau de Garantie contre le Risque à l'exportation), l'Asie figure en première place pour les nouvelles opérations assurées. En 1993, 70 % des garanties de la GRE étaient destinées à l'Asie.

En revanche, les garanties sur les autres continents ou régions tels que l'Afrique, l'Europe Centrale ou le Maghreb, ont tendance à diminuer.

Les crédits à court terme restent relativement bas. Quant aux crédits à moyen et long terme, leur destination semble s'être modifiée. La Chine et Hong Kong sont aujourd'hui les principaux pays bénéficiaires de ces crédits, au détriment de la Russie qui l'avait été, en 1992.

Cette modification géographique de l'assurance-crédit à l'exportation n'est pas l'apanage des Européens. Les Américains du Nord ont suivi cette même tendance de repositionnement géographique. Toutefois, la mise en oeuvre de l'ALENA a donné une forte impulsion aux échanges entre pays membres et fait de cette région, le terrain de prédilection pour les couvertures d'assurance. A titre d'exemple, la SEE canadienne (Société pour l'Expansion des Exportations) a considérablement augmenté ses

opérations de garantie sur les États-Unis et le Mexique, passant de 1723 millions de dollars en 1992 à 2472 millions de dollars en 1993. En revanche, les garanties sur l'Afrique ont diminué passant de 657 millions de dollars en 1992 à 512 millions de dollars en 1993.

Les garanties de la SEE*

Régions	1992	1993
Pacifique et Asie	1 123	1 323
Moyen-Orient et Afrique	657	512
Europe	822	1 105
Amérique du Nord et Antilles	1 723	2 472
Amérique du Sud	605	612
Total	4 930	6 024

*(en millions de dollars)

Source : Rapport annuel 1993 de SEE

Quant à l'American International Group (AIG), il élargit ses activités à beaucoup de pays d'Asie, notamment l'Ouzbékistan, l'Inde et le Pakistan.

Le deuxième élément fondamental nouveau est la concurrence entre les assureurs-crédit. Chaque assureur ou groupe d'assureurs se prépare activement non seulement à maintenir sa place dans le marché, mais aussi à conquérir d'autres parts au détriment des assureurs les plus faibles. Comme l'affirmait François David, le président de la Coface, « à l'échéance de la fin de siècle, c'est à dire demain, il y aura moins d'assureurs-crédit en Europe. Des partenariats vont opérer sous des formes variées : fusion, rachat, association. En tant que deuxième assureur-crédit mondial, nous sommes convaincus que la Coface sera dans les quatre ou cinq qui resteront »¹.

¹ « Les Américains se livrent à un véritable activisme international », *Le MOCI*, 27 octobre 1994, p.19.

Cette concurrence se fait à plusieurs niveaux : par la révision des stratégies des entreprises d'assurance, par la réorganisation des structures et l'harmonisation des législations et par la concentration et la fusion entre compagnies.

1. La révision des stratégies

La plupart des assureurs-crédit révisent leurs stratégies afin de se maintenir ou conquérir de nouveau le marché. Prenons quelques uns d'entre eux à titre d'exemple.

414

La Coface a modifié en 1991 ses statuts pour intégrer la couverture des risques politiques à court terme dans ses activités de marché, a introduit de nouvelles polices pour répondre aux besoins des entreprises exportatrices, a créé un service chargé des garanties de financements - par des investisseurs privés - de projets de plus de 100 millions de FRF et révisé régulièrement sa méthode de calcul de primes.

Face aux besoins d'internationalisation des entreprises, la Coface a pris en charge la garantie des opérations des filiales étrangères des entreprises mères en matière de risque de non-paiement. Elle a aussi élargi ses activités internationales tels que l'information commerciale, la gestion de créances et le recouvrement.

Par ailleurs elle s'est placée sur presque tous les marchés étrangers, soit directement, à travers ses filiales telles que la Coface LBF et la Viscontea, soit indirectement, par ses partenaires au sein du Credit Alliance. Ce dernier qui est un réseau international regroupe des assureurs-crédit de plusieurs pays et qui a accueilli, en 1994, UNISK (Norvège) comme nouveau membre.

Outre le domaine de l'assurance-crédit, la Coface possède des sources locales d'information et de renseignement dans quatre régions géographiques : l'Europe de l'Ouest (réseau Eurogate), l'Europe de l'Est (réseau Intercrédit), l'Afrique et l'Amérique Latine.

La Coface a également signé des accords de coopération avec des organismes internationaux tels que la BERD (Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement) et l'AMGI (Agence Multilatérale de Garantie des Investissements).

Il faut rappeler ici que l'assureur français est devenu en 1994 une société privée. En effet, 64 % du capital est détenu par différents actionnaires privés (BNP, Crédit National, SAFR et Société générale). Les actionnaires publics sont les AGF, la BFCE et le Crédit Lyonnais.

Quant à la société canadienne d'assurance-crédit, la SEE, sa stratégie s'est dirigée vers trois directions. La première a consisté dans la modification de la loi concernant son mandat. « Le parlement a élargi, en 1993, le mandat de la SEE. La société dispose maintenant des moyens pour offrir à l'entreprise canadienne une gamme plus vaste de produits d'assurance et de services de financement, afin d'aider les exportateurs à tirer parti des nouveaux débouchés qui s'ouvrent à l'échelle mondiale et à s'adapter aux exigences nouvelles »².

Cet élargissement de la compétence de la SEE a permis, en 1993, d'aider « les entreprises canadiennes à conclure des marchés dans 130 pays et a apporté son aide à des projets d'exportation évalués à 13,1 milliard de dollars »³. En d'autres termes, elle a pu élargir sa gamme d'instrument de financement et d'assurance.

Le second volet de la stratégie de la SEE est le regroupement de ses services de financement et d'assurance en un seul groupe financier et ce, « afin de mettre à la disposition de ses clients, des solutions financières globales répondant à l'ensemble de leurs besoins en matière d'exportation »⁴. En outre, elle développe sa compétence à des secteurs clés et élargit ses financements des projets.

²Rapport annuel 1993 de la SEE.

³Idem.

⁴Idem.

Le troisième volet consiste dans la mise en place d'un partenariat avec des banques locales et dans la signature d'accords de réassurance avec des assureurs-crédit étrangers. En 1993, la SEE a, de concert avec les banques canadiennes, appuyé des exportations d'une valeur d'un milliard de dollars.

416 Le nombre d'accords de réassurance a considérablement augmenté. Durant la même année, le SEE a signé des accords avec l'OND belge, la Bancomex mexicaine et l'assureur privé américain AIG (American International Group). Ces accords fixent les paramètres en fonction desquels la SEE et ses partenaires peuvent couvrir une partie des risques liés aux contrats d'exportation, par des cautionnements délivrés dans le cadre des opérations d'exportation.

En ce qui concerne le Groupe américain d'assurance AIG (American qui a signé, comme nous venons de le voir, des accords de réassurance avec la SEE et probablement avec d'autres assureurs-crédit,) il a axé sa stratégie sur la couverture de l'ensemble du marché mondial. Pour ce faire, il a créé un ensemble de filiales ou de joint ventures dans différentes régions du monde. En 1994, il a créé deux joint ventures en Ouzbékistan avec le gouvernement local. La première est une société d'assurance commerciale. La seconde est une société spécialisée dans l'assurance du risque politique.

En Russie, il a mis en place une société mixte d'assurance dénommée RUS AIG. Au Pakistan, après une longue absence, il revient avec force grâce à sa filiale ALICO. Enfin, en janvier 1995, il a créé, en Inde, une société mixte d'assurance avec Tata Group.

Ces trois exemples, que nous venons d'étudier, nous montrent les changements de stratégies opérés par les différents assureurs-crédit dans le but de se maintenir ou de gagner des parts de marché dans le cadre des nouveaux bouleversements que connaît l'organisation de l'économie et du commerce international.

2. Réorganisation et harmonisation des législations

Tous les assureurs-crédit ainsi que tous les pays s'organisent pour faire face à la concurrence de plus en plus grande des autres pays qui ne lésinent pas sur les moyens pour se tailler une place de choix dans la nouvelle configuration du marché mondial.

Face à la concurrence japonaise et européenne, les Américains ne lésinent pas sur les moyens pour accroître leurs exportations. L'Administration américaine intervient même directement dans la conclusion des grands contrats⁵ allant d'une certaine façon, à l'encontre de la réglementation de l'OCDE, voire même à l'encontre de la liberté des marchés sur lesquels l'État ne devrait pas, en principe, intervenir.

Les États-Unis sont allés plus loin, selon l'UNICE⁶, en constituant un « fonds d'attaque » de 900 millions de dollars qui casse les prix de l'assurance-crédit, au mépris des règles de conduite édictées par l'OCDE⁷.

En même temps, les États-Unis réorganisent les structures et les instruments à l'appui de la politique commerciale. Le système américain qui comprend trois organismes, l'Eximbank (Export/Import bank), la FCIA (Foreign Credit Insurance Corporation) et l'OPIC (Overseas Private Investment Corporation) pour la couverture des investissements dans les PED s'avère, depuis ces quelques temps, très offensif et efficace. A titre d'exemple, la part de marché mondiale des États-Unis en matière de crédits à l'exportation est passée, entre 1990 et 1993, de 15 % à 30 %. Le taux de primes pratiqués sont particulièrement bas. En outre, la quotité garantie est de 100 % à la différence de la pratique internationale — exception faite de quelques autres pays.

⁵ « Le commerce extérieur redevient primordial dans la politique étrangère américaine », Interview du secrétaire américain au commerce, Ronald H. Brown, *La Tribune Desfossés*, 10 juillet 1995.

⁶ UNICE : Union of Industrial an Employer's Confederations of Europe.

⁷ « De l'audace, la Coface », *l'Expansion*, 12-25 septembre 1994, n° 482, p.110.

L'Administration américaine a augmenté le budget de l'Eximbank de 10 %. « Et la banque a désormais l'autorisation d'utiliser les 150 millions de dollars de fonds de financement des projets d'équipement sur aide pour contrer les offensives de ses concurrents »⁸. Quant à l'OPIC, son plafond d'intervention est passé, pour chaque opération, de 50 à 200 millions de dollars et ses pouvoirs ont été renforcés.

418

Les Japonais ont eux aussi un système d'appui aux exportations très efficace. A travers les organismes officiels (MITI, JETRO⁹) et les structures de type Sogo Shosha et Kereitsu, le Japon joue un rôle direct dans l'appui aux exportations (financement et assurance). Ces deux activités se font en étroite coordination.

L'EID (Export Import Insurance Division), l'organisme japonais chargé de la couverture des exportations qui est une division de MITI, collabore de près avec l'Eximbank japonaise (organisme de financement). A l'heure actuelle, l'EID se situe au premier rang mondial en couvrant 35 à 40 % des exportations japonaises.

La collaboration entre ces deux organismes accroît la compétitivité et la concurrence des exportations japonaises.

Les exportateurs japonais bénéficient de conditions favorables pour la couverture de leurs exportations. L'assurance des investissements relève de la compétence de « Overseas Investment Insurance Program » qui a fait l'objet de plusieurs réorganisations.

Du côté européen, l'organisation et l'harmonisation du marché de l'assurance-crédit est l'un des volets importants de la mise en place du marché unique européen. Depuis le 1er juillet 1990 et en vertu du principe de la liberté des prestations de service, toute compagnie d'assurance-crédit opérant dans la CEE (Espagne, Portugal, Grèce et Irlande à partir de cette année,

⁸ « Clinton, président », *l'Expansion*, 10-23 octobre 1994, n° 484, p.110.

⁹JETRO: Japan External Trade Organisation.

1995) peut proposer ses produits à n'importe quelle entreprise européenne, directement depuis son siège, sans disposer d'un établissement dans le pays de l'entreprise assurée. Dans ce cadre, certaines compagnies telles que Hermès (Allemagne) ou la Coface, ont modifié leur politique en pratiquant, pour leur propre compte, certaines garanties ou en cédant certaines activités au marché privé.

Pour satisfaire à l'objectif d'harmonisation européenne, un certain nombre de projets ont été élaborés, mais n'ont pas connu de suite. Il s'agissait essentiellement de projet de Directives, de la création d'un système européen d'assurance-crédit et de la mise en place d'un pool d'assurance-crédit pour l'Europe de l'Est.

En mai 1991, un groupe d'experts a été chargé de l'étude des modalités d'harmonisation de l'assurance-crédit à l'exportation à moyen et à long terme. Ce groupe a présenté deux rapports au Conseil, en mars 1992 et en juin 1993. Ces rapports sont proposés aujourd'hui au Conseil par la Commission Européenne en tant que projet de Directive. Ce projet « constitue un compromis équilibré entre les intérêts des exportateurs, les besoins des États membres et les obligations internationales auxquelles ceux-ci ou la Communauté ont souscrit »¹⁰.

Le projet de Directive, qui annonce un certain nombre de règles que nous allons voir un peu plus loin, fait état de la nécessité de principes et de décisions supplémentaires dans trois domaines¹¹ :

- 1 le champ d'application de la Directive couvre l'essentiel de l'activité de l'assurance-crédit à moyen et long terme ; toutefois, l'harmonisation doit être étendue aux garanties des contrats de construction et de travaux publics, aux cautions, aux contrats de crédit-bail, etc.

¹⁰La revue *Europe*, N° 6310 du 07/09/94, p. 11.

¹¹*Ibidem*.

- 2 des décisions nécessaires à l'exécution de la Directive doivent être prises telles que l'acceptation d'un modèle unique de prime ;
- 3 des décisions devront être prises au jour le jour en raison d'événements aléatoires qui ne peuvent être maîtrisés d'avance tels que les événements politiques ou économiques extracommunautaires .

420

Ce projet de Directive contient un ensemble de règles supposées « assez souples afin de surmonter les divergences entre les États membres » ¹². Il concerne essentiellement le classement des pays tiers importateurs, les modalités de garantie et la tarification.

En ce qui concerne le classement des pays tiers, le projet de Directive propose l'établissement d'une méthode commune à tous les États membres pour l'évaluation des risques politiques liés à l'exportation et ce, sur la base d'une liste de « risque-pays ». Cette méthode consiste à proposer que chaque pays - le pays importateur - fasse l'objet d'une évaluation initiale, selon quatre critères :

- les précédents en matière de paiement ;
- la situation financière ;
- la situation économique ;
- et enfin, la situation politique.

En matière de modalités de garantie, les propositions faites ont porté essentiellement sur quatre aspects :

1. les crédits acheteurs devraient être garantis à concurrence de 95 % et les crédits fournisseurs à concurrence de 90 % ;
2. les banques ne supporteraient plus la charge de trésorerie de la période d'attente en se voyant garantir les intérêts de retard ;

¹²Ibidem.

3. une période de trois mois pour le recouvrement des créances relatives au crédit acheteur et de six mois pour le recouvrement des créances relatives au crédit fournisseur ;
4. la quotité non garantie sur les crédits acheteurs serait de 5 %.

Afin de trouver un compromis avec l'ECGD anglaise qui garantit le crédit acheteur à concurrence de 100 %, le projet de Directive propose deux solutions :

- la rétrocession de 3 % de la quotité non garantie et le maintien de 2 % seulement à la charge de la banque ; les banques ne sont pas, en effet, favorables à l'idée de supporter la charge des 5 % non garantis ;
- la possibilité de garantir à 100 % le crédit, à titre dérogatoire, dès lors que celle-ci se justifie par une pression concurrentielle particulièrement forte sur un contrat.

421

Quant à la tarification, plusieurs propositions ont été avancées. Il s'agit notamment :

- d'élargir l'assiette de la prime aux intérêts et aux intérêts de retard ;
- d'établir une grille de pays.
- d'augmenter les taux de prime pour les acheteurs privés et publics des pays classés dans les meilleures catégories de risques et en particulier, les pays industrialisés hors OCDE.

L'objectif final de ce projet de Directive est donc d'harmoniser les législations nationales des pays européens et ce, en introduisant une logique de compétition et de concurrence.

Certains pays ou compagnies d'assurance-crédit européennes, telles que Hermes et la Coface, ont devancé l'adoption éventuelle de cette Directive et préparent, d'ores et déjà, le Marché Unique malgré les divergences importantes apparues autour de cette Directive.

Au demeurant, ce projet pourrait être lourd de conséquences pour les assureurs-crédit européens. Il en résultera une concurrence encore plus forte entre les compagnies d'assurance-crédit. On ne pouvait pas non plus exclure un risque de déréglementation et de désintégration des marchés.

422

Ce projet a soulevé et soulève toujours de grandes divergences entre les États membres. Les différents points de désaccord portent notamment sur la méthode d'évaluation et de classement des pays, l'augmentation des taux de prime et la couverture des risques. Les critiques sont nombreuses parmi lesquelles celles de la France, par l'intermédiaire du président de la Coface, François David.

La réaction de Sir Léon Brittan aux remarques de François David fut virulente et rapide. Il a, d'abord, fait remarquer que « la proposition est le fruit de nombreuses années de consultations entre les États membres. Ces derniers ont, en 1991, chargé des experts, dont évidemment des spécialistes français, de préparer le terrain pour harmoniser l'assurance-crédit à moyen et long terme. Ces experts ont remis deux rapports au Conseil des Ministres en 1992 et 1993. C'est sur la base de ces travaux qu'a été rédigée la proposition actuelle »¹³.

Après cette mise au point, Sir Léon Brittan a expliqué les objectifs globaux de la Directive qui vise avant tout à apporter « une convergence de la politique plutôt qu'un système détaillé d'examen de chaque offre de crédit ». Le retard dans l'étude des dossiers à Bruxelles invoqué par la France n'est pas fondé dans la mesure où « un réseau informatique européen [est utilisé] afin que les consultations indispensables puissent avoir lieu, sans causer de retards »¹⁴.

Au delà des divergences techniques et des multiples réactions - souvent défavorables - sur le projet de Directive, il existe un soubassement politique très fort qui empêche tout

¹³Ibidem.

¹⁴Ibidem.

progrès dans l'harmonisation de la législation européenne en matière d'assurance-crédit, à l'instar de l'assurance classique.

Toutefois, l'adoption de ce projet de Directive sur l'harmonisation des politiques en matière d'assurance-crédit, pourrait avoir un impact positif, non seulement sur ce secteur mais aussi la construction d'une Europe solide. Elle permettrait aussi de faire face à la concurrence extra-européenne, notamment américaine et japonaise.

3. Les concentrations

423

Le troisième volet des grandes transformations que connaît le monde des assureurs-crédit concerne les concentrations qui s'opèrent un partout dans le monde. C'est à raison que le président de la Coface disait que « à l'échéance de la fin de siècle, il y aura moins d'assureurs-crédit en Europe. Des partenariats vont opérer sous formes variées : fusion, rachat, association ».

En effet, on assiste, en matière de risque commercial, à des mouvements d'entreprises de plus en plus nombreux. Nous avons vu déjà le développement tout azimut de la Coface et nous n'y reviendrons pas. Le groupe international allemand Gerling Speziale Kreditsversicherungs AG a, quant lui, racheté à hauteur de 61,4 % le premier assureur-crédit belge et neuvième mondial, Namur Assurances du Crédit. Ce rachat permet à Gerling-Namur de détenir 15 % du marché européen.

De son côté, la SFAC (Société Française d'Assurance-Crédit) a racheté 75 % de la COBAC, autre assureur belge. L'Office du Ducroire luxembourgeois a aussi pris participation dans le capital de la COBAC.

En matière de réassurance en général et de réassurance du risque politique en particulier, et à la faveur d'une plus grande libéralisation de l'économie mondiale, d'une part, et suite aux différentes catastrophes des années 1990, 1991 et 1992, d'autre part, les réassureurs se trouvent obliger d'unir leurs forces. Les réassureurs américains, General Re, et allemand, Kolnische

Ruck, ont formé, ensemble, le troisième groupe mondial de réassurance derrière Munich Re et Swiss Re¹⁵.

D'autres tentatives de concentration ont échoué, mais compte tenu de la concurrence qui s'annonce de plus en plus forte, les agences et les compagnies ne pourront plus se permettre ce genre d'échec.

Cette configuration du marché mondial de l'assurance-crédit qui se dessine à l'horizon met la concurrence au devant de la scène. Le nationalisme ou la souveraineté des États ne peut qu'accentuer cette concurrence. Si celle-ci ne peut être que bénéfique aux consommateurs et aux importateurs ainsi qu'aux exportateurs, elle peut être catastrophique pour les assureurs-crédit et les budgets des États qui soutiennent leurs exportations.

Quelle serait donc la solution optimale pour éviter ces risques de concurrence et préserver l'équilibre entre les intérêts divergents des uns et des autres ?

La réponse à cette question dépendra de la réponse à deux autres questions. D'abord, peut-on empêcher la concurrence dans un marché mondial théoriquement ouvert ? Ensuite, peut-on exiger d'un État qu'il renonce à l'un de ses domaines de souveraineté qu'est la politique étrangère ?

Les réponses à ces questions ne peuvent être données que par la négative. Aussi faisons confiance au marché qui a su réguler, depuis des siècles de capitalisme, les activités commerciales et économiques. Cela ne signifie nullement l'abandon de la recherche des solutions les moins douloureuses et les moins onéreuses.

¹⁵H. Benmansour : « La réassurance du risque politique dans le nouveau contexte international » *L'Assurance Française*, n°708, Avril 1995.