

Accompagnement public à l'international



M. Etienne REUTER
25 novembre 2013

ODL - votre porte d'accès à l'exportation



GUICHET UNIQUE POUR LES EXPORTATEURS

Aides financières à l'exportation

Assurance-crédit à l'exportation



Commande

Livraison

Paiement

Phase de prospection

Phase d'exécution des commandes

GUICHET UNIQUE POUR LES EXPORTATEURS

Etablissement public créé en 1961, placé sous l'autorité du Ministère des Finances et fonctionnant avec la garantie de l'Etat luxembourgeois

Mission:

Promouvoir les exportations luxembourgeoises:

- Aides financières à l'exportation
- Assurance-crédit

AIDES FINANCIERES A L'EXPORTATION

- 1. Principes**
- 2. Exemples**
- 3. Procédure**

AIDES FINANCIERES A L'EXPORTATION

1. Principes:

- Intérêt luxembourgeois
- Viabilité financière de l'entreprise demanderesse
- Maximum aide 50%
- Principe de l'antériorité de la demande
- Intervention d'un tiers, les frais internes ne sont pas éligibles
- Plafond de 200.000 € sur une durée de 3 ans

AIDES FINANCIERES A L'EXPORTATION

2. Exemples:

- Coûts d'étude ou de services de conseil nécessaires au lancement d'un nouveau produit ou au lancement d'un produit existant sur un nouveau marché : prise en charge de 50% max. des frais (plafond 10.000 €/an)
- Participation à des foires à l'étranger (plafond 40.000 €/an)
- Conception et traduction de support promotionnel: prise en charge de 50% max. des frais

3.Procédure:

- Introduction d'une demande avant lancement du projet (formulaire sur notre site Internet www.odl.lu)
- Contrôle du respect des critères d'éligibilité imposés par l'UE et décision sur l'octroi d'aide par le Comité de l'ODL (1 réunion/mois)
- En cas d'accord: promesse valable pour 6 mois
- Remboursement sur base des factures et preuves de paiement

ASSURANCE-CREDIT A L'EXPORTATION

- 1.Principes**
- 2.Assurance-crédit CT**
- 3.Assurance-crédit MLT**
- 4.Partenariats**

1. ASSURANCE-CREDIT - principes

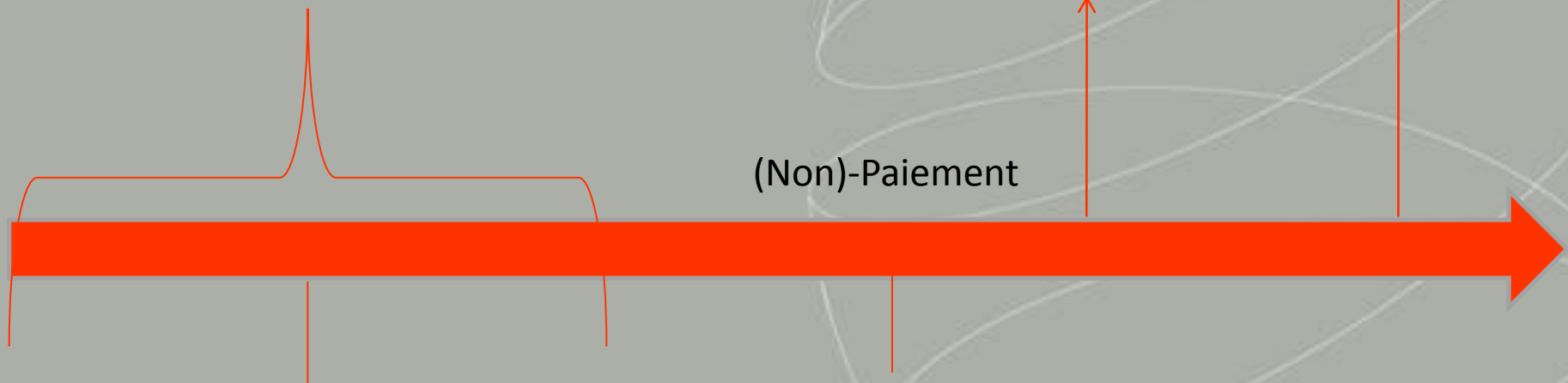
1.1. Phases du processus commercial:

Analyse /surveillance de la solvabilité financière

Recouvrement

Indemnisation

(Non)-Paiement



Prospection Commande Livraison/Facturation Echéance

1. ASSURANCE-CREDIT - principes

1.2. Définition:

L'assurance-crédit est un système d'assurance qui permet à des créanciers, moyennant le paiement d'une prime, de couvrir le non-paiement de leurs créances dues par des clients préalablement identifiés et en état de défaillance de paiement.

1. ASSURANCE-CREDIT

- principes

1.3. Principes de base:

Couverture du risque de non-paiement des créances assurées

Les causes de sinistres peuvent être d'origine:

- Commerciales: insolvabilité constatée (faillite) ou insolvabilité de fait (carence du client)
- Politiques: cas de force majeure tels que:
 - Pénurie de devises provoquant des retards de paiement
 - Catastrophes naturelles (tremblement de terre, éruption volcaniques...)
 - Faits politiques (guerres, révolutions, émeutes...)
 - Fait du principe (actes, décisions d'autorités publiques)

1. ASSURANCE-CREDIT - principes

1.4. Services offerts:

L'assurance-crédit englobe les services suivants:

1. La prévention et la surveillance
2. Le recouvrement en cas d'impayé
3. L'indemnisation en cas de sinistre

1. ASSURANCE-CREDIT

- principes

1.5. Marchés couverts:

Distinction selon la durée de crédit:

- Marchés à court terme (délai de crédit < 1 an)
(biens de consommation)
- Marchés à moyen/long terme (délai de crédit > 2 ans)(biens d'équipement)

2. ASSURANCE-CREDIT CT

2.1. Principes de base:

- Assurance de la globalité du chiffre d'affaire d'une entreprise
- Participation propre de l'assuré dans le risque, pas d'assurance à 100%
- Possibilité de cession du bénéfice de la police :
Ce mécanisme permet d'attribuer le bénéfice des indemnités de la police d'assurance à la banque qui finance les ventes

2. ASSURANCE-CREDIT CT

2.2. Prévention et surveillance

- solvabilité des clients actuels et futurs de l'assuré
- limites de crédit pour chaque client
- situation financière du client-pays se dégrade, l'assuré/ le bénéficiaire de l'assurance est averti par des réduction ou résiliation de limite de crédit
- système de communication et de consultation on-line

2. ASSURANCE-CREDIT CT

2.3. Recouvrement

Dès qu'il a connaissance des difficultés financières d'un client (créance impayée après l'échéance), l'assuré doit en avertir l'assureur-crédit qui intervient alors dans le cadre du recouvrement des sommes dues.

L'assureur-crédit cherche alors d'arriver à une solution à l'amiable ou introduit une procédure judiciaire pour récupérer les sommes dues.

2.4. Indemnisation

L'assureur-crédit indemnise ses assurés en cas d'insolvabilité officielle (faillite) ou à l'expiration d'un délai de carence (insolvabilité présumée).

2.5. Coût

Prime basée sur le chiffre d'affaires (en pourmille)

Participation aux frais d'étude et de surveillance
des débiteurs

3. ASSURANCE-CREDIT MLT

3.1. Principes de base:

Les crédits acheteurs assurés par l'ODL sont régis par l'Arrangement de l'OCDE (www.oecd.org) qui fixe entre autres:

- La durée max. de crédit en fonction de l'objet, du montant du contrat et de la catégorie pays
- Acompte de 15%. Le crédit porte sur 85% du montant contractuel. Il est possible d'inclure la prime et une partie de dépenses locales dans le montant financé
- La périodicité des échéances de crédit est de max. 6 mois
- Le taux de prime
- Classification pays disponible: www.odl.lu

3. ASSURANCE-CREDIT MLT

3.2. Crédit acheteur:

Dans un crédit acheteur, la banque accorde, à la demande de l'exportateur, le crédit directement à l'acheteur étranger. L'exportateur peut effectuer des tirages sur ce crédit et être payé au comptant pour les expéditions effectuées ou les prestations réalisées dans le cadre du contrat commercial.

L'ODL couvre la banque contre le fait que le contractant ne rembourse pas, partiellement ou tardivement le crédit acheteur (principal et intérêts).

L'exportateur peut est assuré par l'ODL contre le risque de résiliation du contrat et contre le risque d'appel arbitraire aux garanties bancaires constituées en faveur de son client.

3. ASSURANCE-CREDIT MLT

Cette couverture s'applique à d'autres formes de crédit à moyen et long terme liées à l'exportation comme:

- Crédit interbancaire (la banque étrangère est preneuse de crédit)
- Financement de projets (crédit accordé à une « special purpose company» qui sera remboursé prioritairement par les revenus générés par le projet)

4. PARTENARIATS



- EulerHermes: co-assurance
www.eulerhermes.com



- Northstar Europe SA: financement des exportations de PME européens
www.northstareurope.eu



-TCRE: assurance en excès de perte
www.tc-re.com

Présentation SNCI



Présentation de la SNCI

Quelques chiffres-clé 2012

- Capital libéré: 375 millions EUR
- Total Bilan: 1.273 millions EUR
- Bénéfice: 45,5 millions EUR

Ressources financières de la SNCI

- Capital (dotations de l'Etat)
- Dépôt étatique, emprunts bancaires
- Résultats reportés

Instruments de la SNCI

- Crédit d'équipement
- Prêt de création
- Prêt de reprise
- Prêt de rachat
- Prêt à moyen et à long terme
- Financement à l'étranger
- Facilité « Université de Luxembourg et CRP »
- Prêt participatif
- Prise de participations

Instruments groupe SNCI

- CD-PME S.A.**
- Northstar Europe S.A.**

Principes

- Pas de financement à 100%
Approche obligatoire de cofinancement avec d'autres partenaires en coopération étroite avec banques, actionnaires, ministères etc...
- Investisseur = exploitant
par exemple : pas de cofinancement de biens donnés en location ou financés par leasing

Financements à l'étranger

1. Bénéficiaires

- PME / PMI luxembourgeoises éligibles pour une intervention SNCI
- Ayant leur centre de décision et de production depuis au moins 5 ans au Luxembourg
- Dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 250 millions EUR

2. Projets visés

- Projets d'implantation à l'étranger dans le cadre de la politique de développement et de la conquête de nouveaux marchés des PME lux.
- Chaque projet sera évalué individuellement quant à son intérêt pour la maison mère luxembourgeoise et pour l'économie nationale

3. Investissements éligibles

- Investissements en équipements et en immeubles professionnels
- Investissements dans le capital d'une entreprise existante en vue d'une prise de contrôle
- La maison-mère lux. doit détenir au moins 51% de sa filiale qui doit avoir le statut d'une société commerciale

4. Forme

- Prêt à moyen ou long terme accordé à la société-mère luxembourgeoise, qui transmettra les fonds back to back à sa filiale étrangère

5. Montant

- Montant maximal de 2.500.000 euros
- $SNCI \leq 50\%$ du coût du projet
- $SNCI \leq$ de l'engagement de la maison mère

6. Durée et remboursement

- Durée maximale de 10 ans
- Remboursement trim. constant en capital
- Période de grâce de max 2 ans sur remb. capital

7. Taux

- Taux de base pour les PLT augmenté d'une prime de risque (pays destinataire, qualité projet,...)

8. Garanties et libération

- Comme prêt à moyen et long terme

9. Demande

- à adresser directement à la SNCI



NORTHSTAR[®]
EUROPE S. A.

Présentation Northstar Europe



Northstar Europe

Northstar Europe S.A. : PSF qui offre des financements aux acheteurs étrangers de produits et services provenant de PME européennes exportatrices.

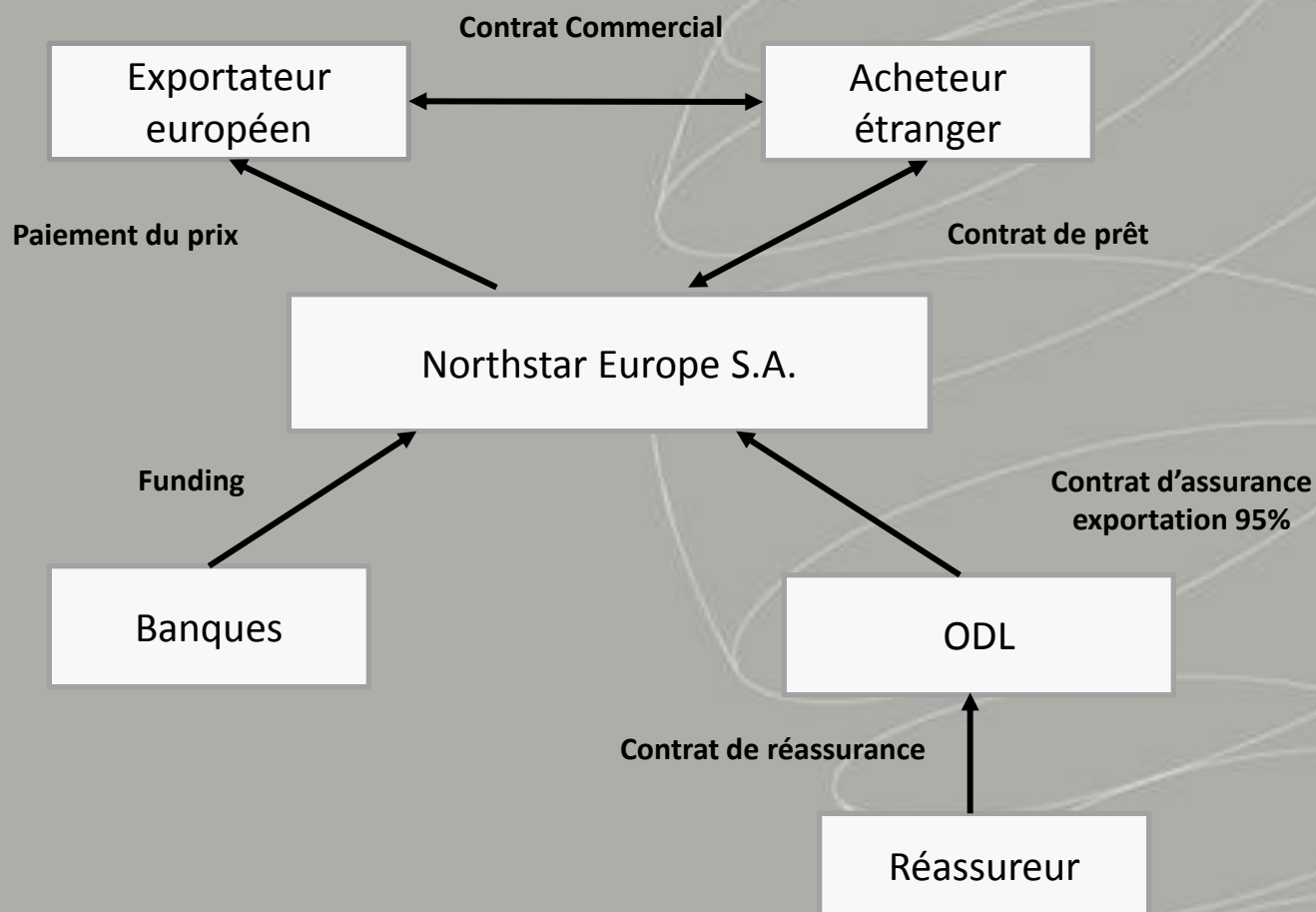
Actionnaires :

–Northstar Trade Finance (Canada)	66%
–Office du Ducroire	17%
–SNCI	17%

Caractéristiques des prêts:

- Montant maximum du prêt : 5 millions EUR
- Durée : 2 à 5 ans
- Montant maximal du financement : 85% de la valeur de l'achat
- Taux d'intérêts : fixes ou variables

Schéma de fonctionnement



Northstar Europe

- Instrument de financement complémentaire
- Objectif : combler défaillance des marchés financiers par mise à disposition de financement acheteur pour des opérations « small tickets »
- Small tickets qui par leur taille ont difficilement accès à financements bancaires
- Coopération recherchée avec banques commerciales

CONTACT ODL

OFFICE DU DUCROIRE
7, rue Alcide de Gasperi
LUXEMBOURG – KIRCHBERG

Tel.: (+352) 42 39 39-320

Fax: (+352) 42 39 39-821

E-mail: odl@odl.lu

Internet: www.odl.lu

CONTACT SNCI

Crédit d'équipement / Prêt moyen et long terme / Financement à l'étranger

Classes Moyennes : Jean Schroeder, Françoise Gaasch,

Industrie : Guy Wollwert, Alexey Popov,

Prêt de création / transmission

Jean Schroeder, Françoise Gaasch, Guy Wollwert,

CD-PME

Guy Wollwert, Françoise Gaasch,

Numéro de téléphone : 46.19.71-1

Internet: www.snci.lu



NORTHSTAR[®]
EUROPE S.A.

CONTACT NORTHSTAR

NORTHSTAR EUROPE S.A.

1, rue du Saint-Esprit

L-1475 LUXEMBOURG

Tel.: (+352) 26 47 66-1

Fax: (+352) 26 47 66-99

E-mail: info@northstareurope.eu

Internet: www.northstareurope.eu