

## Financement des exportations

Etre proche des autres cultures est important.  
Pour que les marchés s'ouvrent.



# UBS vous ouvre la voie vers des régions de vente lointaines.

Dans la concurrence acharnée sur le marché mondial, vous pouvez être confronté à la nécessité, en tant qu'exportateur, de proposer également à vos acheteurs le financement de vos produits. Il peut s'agir là d'un avantage décisif: si vous disposez d'un bon partenaire bancaire, vous pouvez accorder des délais de paiement de plusieurs années, pour la vente de vos biens d'investissement. C'est pourquoi UBS vous propose toute une série de prestations en vue du financement de vos exportations, y compris les connaissances techniques détaillées et une maîtrise complète des opérations.

La compétence mondialement reconnue d'UBS dans toutes les activités de Trade & Export Finance est fondée sur deux facteurs essentiels. D'une part, nous avons la capacité, l'infrastructure et les relations universelles pour assister notre clientèle dans le monde entier. D'autre part, nous employons des spécialistes hautement qualifiés, ayant des connaissances approfondies des marchés les plus divers.

## UBS vous propose une solution de financement transparente même pour vos transactions les plus complexes.

Notre gamme de prestations comprend tous les instruments du financement des exportations, ainsi que des prestations supplémentaires telles que le forfaitage et les solutions d'assurance. Parallèlement, nous proposons évidemment aussi les crédits et encaissements documentaires, les garanties, cautionnements et lettres de crédit standby. Un conseil détaillé par nos spécialistes vous présentera la solution la mieux adaptée à vos besoins et sous quelle forme ou dans quelle combinaison les instruments de financement ou de couverture devraient être utilisés. Ainsi, même en présence d'opérations complexes, vous pourrez vous fier à une solution transparente et clairement structurée.

Avec UBS comme partenaire, vous pouvez vous consacrer exclusivement à la mise en place et au développement lucratifs de vos transactions internationales. Car en matière de financement des exportations, nous sommes mondialement reconnus, grâce à nos bonnes relations, notamment avec des organismes publics. Notre réseau mondial qui englobe plus de quatre cents banques de correspondance garantit une exécution rapide et aisée de tous les types de financement commerciaux. De plus, notre équipe de spécialistes possède une grande expérience de tous les pays acheteurs imaginables, en connaît les cultures et en suit en permanence les évolutions économiques et politiques. Vos activités d'exportation s'en trouveront facilitées.

# Aucun financement des exportations sans connaissances techniques et expérience internationale.

La situation politique ou économique dans un pays acheteur visé peut constituer un risque de paiement dans une opération d'exportation. Dans de tels cas, l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV) de la Confédération est un instrument qui facilite la procédure des commandes à l'exportation. C'est pourquoi la SERV revêt une importance capitale dans le financement des exportations suisses et lors de la définition des instruments de financement par les banques suisses.

La présente brochure traite des aspects importants liés aux financements d'exportations, mais sans prétendre à l'exhaustivité pour tous les cas de figure envisageables. L'entretien personnel avec les spécialistes du financement des exportations d'UBS est irremplaçable pour vos opérations d'exportation importantes, notamment à destination de marchés difficiles.

## Financement des exportations – réussir sur le marché grâce à des solutions de financement à long terme.

Avec un crédit à l'exportation d'UBS garanti par la SERV, vous pouvez pleinement assumer votre chance comme exportateur dans le cadre du commerce extérieur. Plus de 90 conventions de crédits cadre conclues avec des banques de pays émergents permettent une exécution simple et efficace des crédits à l'exportation couverts par la SERV.

Selon le pays et la situation individuelle, les crédits fournisseur ou acheteur peuvent également constituer des alternatives avantageuses au crédit cadre. Pour certains pays et projets la Confédération met à disposition des crédits mixtes (Softloans). Lors de transactions structurées d'une certaine importance avec des acheteurs publics, UBS collabore en outre avec des assurances privées internationales.

Mais vous pouvez également bénéficier de l'expérience de nos spécialistes du financement des exportations, indépendamment d'un mandat de financement concret: grâce à notre Advisory Service, vous profitez d'un conseil et d'une assistance complets pour vos projets. Nous assurons également la coordination et la mise en œuvre de solutions de financement Multi Source et globales pour vos acheteurs, au cas où plusieurs fournisseurs et assurances crédit à l'exportation seraient impliqués dans un projet.

# Sommaire

<b>1</b>	<b>Financements à court terme</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>Formes des financements à l'exportation couverts par la SERV</b>	<b>17</b>
1.1	Crédits documentaires	7	5.1	Crédit acheteur et fournisseur	17
1.2	Encaissements documentaires	7	5.1.1	Pourquoi un crédit fournisseur?	19
1.3	Effets de change	7	5.2	Conventions de crédit cadre	20
1.4	Factoring à l'exportation	8	5.2.1	Note explicative pour les exportateurs et les importateurs	20
<b>2</b>	<b>Garanties bancaires en relation avec des opérations d'exportation</b>	<b>9</b>	5.2.2	Avantages pour l'exportateur	20
2.1	Garantie de restitution d'acompte (Advance Payment Guarantee)	9	5.2.3	Pourquoi une convention de crédit cadre?	22
2.2	Garantie de bonne exécution (Performance Bond)	9	5.3	Crédits mixtes	22
<b>3</b>	<b>L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation de la Confédération (SERV)</b>	<b>11</b>	5.3.1	Caractéristiques des crédits mixtes	22
3.1	Nature et finalité de la SERV	11	5.4	Réalisation de projets d'une certaine envergure	23
3.2	Risques couverts	11	5.4.1	Financement émanant de différentes sources	23
3.3	Risques non couverts	11	5.5	UBS en tant que coordinateur et conseiller financier	23
3.4	Biens et prestations assurables	11	<b>6</b>	<b>Financements sans couverture SERV</b>	<b>25</b>
3.5	Parts du matériel étranger	11	6.1	Forfaitage	25
3.6	Conditions pour l'octroi d'une couverture de la SERV	11	6.2	Financement de l'acompte et du paiement intermédiaire ainsi que des frais locaux	25
3.7	Etendue de la couverture	11	6.3	Crédit fournisseur avec couverture Euler Hermes Privat	25
3.8	Le système de primes de la SERV	11	6.4	Pourquoi une assurance crédit Euler Hermes Privat?	26
3.9	Demandes d'assurance de garantie	12	<b>7</b>	<b>Advisory</b>	<b>27</b>
3.10	Procédure en cas de sinistre	12	<b>8</b>	<b>Gestion des risques/transfert du risque</b>	<b>28</b>
<b>4</b>	<b>Procédure en cas de demande de financement de l'acheteur</b>	<b>13</b>			
4.1	Premier contact avec UBS	13			
4.2	Accord de principe de la SERV	13			
4.3	Accord de principe au financement par UBS	13			
4.4	Fixation du taux d'intérêt pour un crédit à l'exportation	13			
4.5	Conclusion du contrat de livraison	13			
4.6	Accord entre l'exportateur et UBS	14			
4.7	Prise en charge des risques non couverts dans un crédit fournisseur	14			
4.8	Risques de ducroire	14			
4.9	Livraison et mise à disposition du crédit	15			
4.10	Créance sur effets de change et comptable	15			

**Photo: marché flottant**

**Les offres de qualité ont toujours de bonnes chances.  
Si les bons canaux de distribution sont utilisés.**

# 1 Financements à court terme

La créance résultant de la vente de produits et de services peut être financée ou créditée à court terme sous différentes formes, si le paiement comptant à la livraison n'est pas envisageable. Les formes de financement à court terme les plus fréquentes sont exposées ci-après, avant d'aborder le financement à moyen et long terme.

## 1.1 Crédits documentaires

Le crédit documentaire est un instrument garantissant l'exécution du trafic des paiements et des crédits, notamment en relation avec des livraisons internationales de marchandises. Le déroulement des crédits documentaires nécessite l'intervention d'une ou de plusieurs banques.

- La banque émettrice qui agit à la demande et en conformité avec les instructions d'un client (le donneur d'ordre),
- doit effectuer des paiements à un tiers (le bénéficiaire ou bénéficiaire du crédit documentaire) ou à son ordre contre remise des documents prescrits
- ou payer, accepter ou négocier les effets de change tirés par le bénéficiaire ou donner pouvoir à une autre banque pour effectuer de tels paiements ou opérations sur effets, dans la mesure où les conditions du crédit documentaire sont respectées.

**En pratique, un crédit documentaire est souvent synonyme de paiement comptant, car l'exportateur obtient un paiement «à vue» s'il remet des documents conformes au crédit documentaire.** Souvent de tels crédits documentaires à vue font l'objet d'un financement subséquent par UBS au moyen d'une avance à la banque émettrice, ce qui permet à celle-ci d'accorder un délai de paiement correspondant à son client (importateur). **D'autres informations détaillées figurent dans les brochures UBS «Crédits et encaissements documentaires» et «Garanties bancaires»,** que vous pourrez obtenir gracieusement dans toutes nos succursales ou sur [www.ubs.com/tef](http://www.ubs.com/tef).

## 1.2 Encaissements documentaires

L'encaissement documentaire constitue une solution pour les transactions commerciales, où les parties contractantes renoncent aux garanties offertes par le crédit documentaire, mais souhaitent néanmoins ne pas effectuer la livraison contre facturation ouverte. L'encaissement documentaire est un ordre de l'exportateur à sa banque pour qu'elle encaisse une certaine somme auprès de l'importateur contre la remise des documents d'expédition. Le paiement peut s'effectuer contre espèces ou contre acceptation d'une lettre de change.

## 1.3 Effets de change

L'effet de change et son escompte par la banque de l'émetteur étaient autrefois courants dans les transactions nationales et ont depuis été remplacés par la facturation ouverte. Les effets de change sont encore fréquents dans les opérations d'exportation. Les créances à l'exportation à moyen et long terme sous forme d'effets en améliorent la négociabilité. Les signataires de l'effet de change se soumettent à la poursuite pour effets de change légale, ce qui entraîne une dissociation de la créance sur effets de change de la transaction de base. Seules les exceptions au titre de l'effet lui-même sont recevables. La créance due peut être rapidement recouvrée dans de nombreux pays. Lors de l'escompte, la banque acquiert la créance sur effets de change après déduction d'un intérêt (escompte) pour la période comprise entre le crédit et l'échéance ainsi que des frais d'encaissement.

L'escompte des effets de change offre différents avantages à l'exportateur:

- Le taux d'escompte est généralement inférieur au taux d'intérêt pour un crédit en compte courant. Il en va de même des effets en monnaie étrangère.
- Le bilan de l'exportateur est soulagé par la vente de la créance sur effets de change à la banque. Eu égard aux dispositions du droit des actions dans le CO, les engagements éventuels résultant du recours du remettant au titre de l'effet doivent être consignés globalement jusqu'à l'encaissement de l'effet.

Les billets à ordre de l'acheteur endossés par l'exportateur sont généralement assimilés aux lettres de change (traites).

Le taux d'escompte est normalement fixé sur la base des éléments et réflexions suivants:

- frais de refinancement pour les capitaux de durée équivalente,
- solvabilité des personnes liées par l'acceptation, l'émission et l'endossement et responsables au titre de l'effet,
- solvabilité d'une banque dans le pays d'acceptation garantissant éventuellement l'effet de change,
- évaluation du risque pays (risque politique et de transfert du pays acheteur),
- échéance de l'effet de change,
- conditions de l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV), si celle-ci couvre la livraison et que les droits émanant de l'assurance sont cédés à UBS avec la créance sur le prix d'achat.

#### **1.4 Factoring à l'exportation**

Le factoring à l'exportation pratiqué par UBS via sa filiale UBS Factoring SA constitue une autre possibilité de financement des exportations.

UBS Factoring SA  
Case postale  
1002 Lausanne  
Téléphone: +41-21-215 31 93  
Internet: [www.ubs.com/factoring](http://www.ubs.com/factoring)

UBS Factoring AG  
Weberstrasse 5  
8036 Zürich  
Telefon: +41-44-298 32 62  
Internet: [www.ubs.com/factoring](http://www.ubs.com/factoring)

Le factoring constitue une forme de financement des ventes assez proche du crédit sur cession. Lors du factoring à l'exportation, la société d'affacturage achète au fur et à mesure l'ensemble ou une partie du portefeuille débiteur de son partenaire contractant. Le total de tous les débiteurs dans un ou plusieurs pays représente toujours l'objet du contrat de factoring. Les prestations du factor peuvent être sollicitées à des degrés divers:

- La gestion de la comptabilité débiteurs, encaissement et relances comprises, est régulièrement confiée au factor.
- Sur demande, le factor assume en outre le risque de ducroire; voire le risque politique et de transfert dans le cas de créances sur des acheteurs étrangers.
- Enfin, le factor est disposé à prendre en charge le financement des créances client. Le délai de paiement ne doit pas dépasser 180 jours.

UBS Factoring SA remettra volontiers la documentation aux sociétés intéressées.

## 2 Garanties bancaires en relation avec des opérations d'exportation

Ci-après, les garanties bancaires ne désignent pas les garanties de paiement ou de transfert de banques étrangères, mais les garanties assumées par une banque suisse en relation avec les activités d'exportation, sur ordre et sous la responsabilité de son client (exportateur). Dans le commerce international, la capacité économique et technique d'un partenaire contractant est difficilement vérifiable, de sorte que des gages sont plus fréquemment exigés sous la forme de garanties bancaires pour les prestations promises et proposées.

**Les brochures «Garanties bancaires» et «Crédits et encaissements documentaires» disponibles dans toutes les succursales UBS traitent de cette thématique complexe.**

### 2.1 Garantie de restitution d'acompte (Advance Payment Guarantee)

La garantie de restitution d'acompte assure le remboursement de l'acompte au cas où l'exportateur ne satisfait pas, que partiellement ou avec retard à ses obligations de livraison. La preuve de l'accomplissement de la livraison, par exemple au moyen de la remise des documents d'expédition dans le cadre d'un crédit documentaire, entraîne généralement l'extinction de toute prétention du bénéficiaire de la garantie. La garantie de restitution d'acompte est néanmoins toujours limitée dans le temps. Dans la pratique, elle est souvent donnée comme promesse de prestation au sens du CO l'art. 111, plus rarement sous la forme d'un cautionnement au sens du CO l'art. 492 ss., bien que le cautionnement offre certains avantages au donneur d'ordre par rapport à la garantie. Le paiement de la caution dépend de l'existence d'une dette principale, tandis que le paiement du montant de la garantie par le garant doit avoir lieu lorsque les conditions telles qu'énoncées dans le texte de la garantie sont remplies et ce indépendamment des éventuelles objections formulées par le fournisseur.

La capacité d'imposer concrètement une garantie de restitution d'acompte sous forme de cautionnement dépend de la solidité de la position de l'exportateur dans les négociations et des usances dans le pays acheteur. **L'exportateur peut se prémunir contre un recours illicite à une garantie de restitution d'acompte par un acheteur public auprès de la SERV.**

### 2.2 Garantie de bonne exécution (Performance Bond)

A travers la garantie de bonne exécution, le garant assume vis-à-vis du bénéficiaire la garantie de l'exécution irréprochable des obligations de l'exportateur convenues dans le contrat de livraison. Le montant garanti par un Performance Bond représente souvent de 10% à 20% de la valeur de la livraison. L'acheteur veut ainsi se dédommager dans la mesure du possible au cas où l'exportateur aurait un comportement contraire au contrat. On considère par exemple comme comportement contraire au contrat:

- les défauts de fonctionnement des machines livrées, à savoir: l'avis relatif aux défauts de la chose selon CO l'art. 197,
- le non-respect des délais (livraison, montage, mise en service, etc.),
- l'incapacité ou le refus de l'exportateur de remplir le contrat.

Des difficultés de transport ne peuvent pas être exclues dans différents pays, car l'infrastructure existante pourrait ne pas suffire à assurer en temps utile le déchargement de la marchandise dans le port et son acheminement dans le pays même. Ce fait doit être pris en compte lors de la définition des délais de livraison. **Dans le cadre de la garantie de bonne exécution, le risque d'abus ne doit pas être négligé.** Aussi, la procédure suivante est-elle recommandée:

- a) Les garanties exigées doivent être directement fournies par la banque en Suisse. La banque a ainsi la possibilité d'informer immédiatement le client (exportateur) du recours à la garantie par le bénéficiaire (importateur). L'établissement de la garantie par une banque domiciliée dans le pays de l'importateur est toutefois souvent exigé. Dans la mesure du possible, l'exportateur ne devrait pas faire suite à cette exigence, parce que le droit du pays importateur est notamment applicable avec de telles garanties et parce qu'une action devrait être engagée dans le pays de l'importateur en cas de recours abusif.
- b) Le recours à la garantie ne devrait avoir lieu que si l'importateur apporte la preuve du non-respect de ses engagements par le fournisseur.
- c) Les garanties ne devraient pas être soumises au droit et à la juridiction du pays de l'importateur. Il en va de même pour le contrat de livraison sur lequel se fonde la garantie.

Photo: panel solaire

Des structures innovantes illustrent la compétence.  
Et permettent une exploitation optimale des ressources.

# 3 L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation de la Confédération (SERV)

## 3.1 Nature et finalité de la SERV

L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV) est un établissement de droit public de la Confédération. Au 1<sup>er</sup> janvier 2007, elle a remplacé la Garantie suisse contre les risques à l'exportation (GRE). La SERV a repris l'offre de la GRE et l'a élargie du fait de l'internationalisation croissante de l'économie et des élans de privatisation dans les marchés de destination. La couverture du risque de l'acheteur privé a pour dessein de mettre les exportateurs suisses sur un pied d'égalité avec leurs concurrents étrangers. La SERV a pour mission principale de promouvoir les exportations et de défendre ainsi le marché de l'emploi en Suisse. Les services de la SERV permettent à la Suisse de réaliser en moyenne des exportations d'un montant de 2 milliards CHF par an, ce qui lui permet de sauvegarder un nombre important d'emplois, et ce pas seulement dans le secteur de l'exportation mais aussi dans les secteurs dérivés.

## 3.2 Risques couverts

Dans le détail, la SERV peut couvrir les risques suivants:

- le risque politique,
- le risque de transfert,
- le risque de ducroire,
- le risque monétaire éventuel,
- les cas de force majeure,
- le risque de fabrication.

## 3.3 Risques non couverts

La SERV ne couvre aucune perte imputable aux circonstances suivantes:

- comportement de l'exportateur contraire au contrat,
- détérioration, perte ou disparition de la marchandise exportée dans la mesure où l'exportateur aurait pu assurer ce risque auprès d'une compagnie d'assurance privée,
- fluctuations de change comme risque primaire.

## 3.4 Biens et prestations assurables

La couverture de la SERV peut être sollicitée tant pour des exportations de biens de consommation et d'équipement, de travaux de construction ou d'ingénierie que pour d'autres services.

## 3.5 Parts étrangères

**En règle générale, la SERV couvre une part étrangère jusqu'à hauteur d'environ 50% de la valeur de livraison sans incidence sur les coûts. Sont incluses les dépenses locales dans le pays importateur qui ne doivent pas dépasser le montant de 30% de la livraison. Lorsqu'une répartition de la livraison de provenances diverses entre plusieurs assurances crédit est possible, il existe différents modèles de coopération entre les Export Credit Agencies (ECA).**

**Des opérations avec une part de sous-traitance étrangère de plus de 70% seront désormais également assurables à condition qu'une possibilité de réassurance auprès d'une assurance étrangère de crédit à l'exportation existe. Après déduction de la part réassurée, la part de la valeur ajoutée étrangère par rapport au risque pris par la SERV ne doit pas dépasser 60% (pour une opération avec une part de 20% de valeur ajoutée suisse, une réassurance de 50% est ainsi nécessaire). En outre, l'exportateur doit être en mesure de justifier la part élevée de contribution étrangère et l'intérêt de l'opération.**

## 3.6 Conditions pour l'octroi d'une couverture de la SERV

- L'exportateur doit être établi en Suisse et être inscrit au registre du commerce.
- Les exportations doivent porter sur des biens et services d'origine suisse ou qui contiennent une part suffisante de valeur ajoutée suisse.
- Le client doit avoir son siège ou domicile à l'étranger.
- Les réglementations en matière de devises et d'importations du pays acheteur doivent être respectées.
- Les directives d'exportation de la Suisse ou d'un autre pays exportateur impliqué à la date des commandes doivent être satisfaites.
- Le droit à la couverture ne débute que lors du paiement de la prime (partielle) SERV. En principe, celle-ci doit être acquittée dans un délai de 30 jours après l'établissement de la police d'assurance.
- Le délai de paiement de 6 mois accordé ne doit pas être dépassé pour les biens de consommation. Il est possible de renoncer à un acompte et à un paiement intermédiaire pour les biens de consommation.
- Dans le cas d'une opération à crédit portant sur des biens d'équipement, un acompte et un paiement intermédiaire correspondant à 15% de la valeur de la livraison sont exigés au plus tard à la livraison. Le risque de fabrication (chiffre 3.2) n'est couvert que si un acompte d'au moins 5% est versé avant l'entrée en risque ou qu'un crédit documentaire portant sur 15% de la valeur de livraison est émis.
- Le délai du crédit est compris entre deux et quatre ans pour les livraisons de biens d'équipement d'un montant de 100 000 CHF à 500 000 CHF. Pour des sommes plus élevées, il est de cinq ans; lors d'opérations de livraison avec des pays en voie de développement, des délais supérieurs à 5 ans sont également couverts, la directive pour les crédits à l'exportation de l'OCDE étant alors pris en compte.
- En principe, le remboursement du crédit doit intervenir sous forme de paiements échelonnés semestriels de même montant.

## 3.7 Etendue de la couverture

Aux termes de la loi, la couverture est limitée à 95% maximum pour tous les risques.

### 3.8 Le système de primes de la SERV

#### Primes pour l'assurance du risque de fabrication

La prime de l'assurance du risque de fabrication se calcule sur la base du prix de revient couvert dès le début de la fabrication et jusqu'à la dernière livraison/prestation. L'exportateur détermine le montant à couvrir et peut même demander la couverture du risque extrême, c.à.d. la déduction des composants revendables du prix de revient.

Sont généralement couverts les biens pour lesquels il n'est pas facile de trouver un autre emploi ou un autre acheteur. Il n'est pas perçu de supplément de prime en fonction de l'acheteur.

#### Primes pour l'assurance de crédit fournisseur et de crédit acheteur

a) Durée du crédit de moins de 2 ans

b) Durée du crédit de plus de 2 ans

Pour les assurances de crédit fournisseur/de crédit acheteur, la créance couverte sans les intérêts sert de base de calcul. Les paiements effectués par le débiteur étranger avant l'entrée en risque ne font pas l'objet de la couverture et n'influent donc pas sur la prime. La durée du risque correspond à la durée effective du crédit augmentée de la moitié de la période de livraison/de tirage.

Dans le cas de l'assurance de crédit fournisseur, il convient de distinguer les conditions de paiement à court et à moyen terme. Les termes de paiement de 24 mois et plus relèvent du domaine régi par l'OCDE. C'est alors la prime minimale de l'OCDE qui s'applique, la MPR «Minimum Premium Rate». Pour les termes de paiement inférieurs à 24 mois, il n'existe aucune réglementation internationale contraignante. En cas de souscription d'une assurance incluant le risque de ducroire, des suppléments variables s'ajoutent à la prime de base.

#### Principe

La prime SERV est calculée en fonction du risque pays et de la durée de la créance couverte.

- plus le risque est grand, plus la prime de base sera élevée,
- plus un risque se prolongera dans le temps, plus la prime de base sera élevée.

### 3.9 Demandes d'assurance

La SERV fournit aux exportateurs et aux banques ou établissements financiers un formulaire qui sert aussi bien d'accord de principe que de police d'assurance. Ce formulaire peut être utilisé par les exportateurs pour tous les produits proposés par la SERV. Au stade de l'offre, l'exportateur ou l'établissement financier peut adresser une demande d'accord de principe (GV) à la SERV. En cas de décision positive, la SERV est liée à sa promesse pendant six mois pour autant que les conditions restent inchangées dans le pays acheteur. Une GV (y compris les prorogations éventuelles) n'entraîne normalement aucuns frais. Si l'opération se réalise, la GV peut être transformée en police d'assurance (VP).

### 3.10 Procédure en cas de sinistre

Il convient de distinguer le sinistre (isolé) décrit dans la loi fédérale sur la SERV, le sinistre dans le cas du risque d'un acheteur privé et la procédure en cas de restructuration des dettes de tout un pays dans le cadre du «Club de Paris» (C'est à Paris que se déroulent les négociations entre les

délégués des différents pays créanciers et débiteurs sur le rééchelonnement des crédits garantis par les assurances crédit à l'exportation.).

a) S'il y a un indice de sinistre, le Bureau pour la SERV à Zurich doit être immédiatement informé. En accord avec la SERV, l'exportateur et la banque chargée du financement prendront toutes les mesures nécessaires pour éviter ou minimiser la perte éventuelle. La SERV peut également participer aux frais de ces mesures. Les pertes survenues doivent être déclarées à la SERV sur des formulaires disponibles auprès du Bureau pour la SERV. Tous les documents permettant à la SERV de constater le sinistre doivent être joints aux formulaires mis à disposition par celle-ci. La SERV vérifie également si l'exportateur et la banque de financement ont respecté les obligations de diligence qui leur incombent. Le versement des indemnités a lieu dans les 30 jours suivant la reconnaissance écrite du cas d'assurance par la SERV, mais au plus tôt après un délai de carence de un (crédit acheteur) à trois mois (autres) suivant l'échéance contractuelle. Un délai de carence différent peut également être défini dans la décision de police d'assurance. Les paiements du débiteur reçus ultérieurement doivent être versés à la SERV proportionnellement au degré de couverture.

b) Ce n'est pas toujours un débiteur ou garant isolé qui suspend ses paiements. Il arrive aussi, qu'un pays devienne insolvable à la suite de dysfonctionnements politiques et/ou économiques. Dans le cadre du «Club de Paris», les principaux Etats créanciers cherchent une solution avec les représentants du pays débiteur. En guise de recommandation, ils signent un procès-verbal comportant les principales conditions de rééchelonnement de la dette, que tous les créanciers de crédits à l'exportation couverts par la SERV appliquent par la suite. Il appartient ensuite aux différents gouvernements de définir dans le détail la monnaie, le taux d'intérêt et le volume enregistré, à l'occasion de négociations bilatérales. La SERV et les banques chargées du financement déterminent les positions avec les exportateurs et les débiteurs dans le cadre de procédures parfois complexes et définissent les détails des conditions de restructuration. Les créances en souffrance sont couvertes par un accord de consolidation, pas seulement à hauteur de la part assurée par la SERV, mais en totalité. En règle générale, le paiement de la SERV intervient entre un et trois mois après l'entrée en vigueur de l'accord de rééchelonnement de la dette.

#### Adresse de contact:

#### SERV Assurance suisse contre les risques à l'exportation

Kirchenweg 8

Case postale

8032 Zurich

Téléphone: +41-44-384 47 77

Fax: +41-44-384 47 87

Internet: [www.serv-ch.com/fr](http://www.serv-ch.com/fr)

Toutes les notes explicatives et formulaires au format PDF peuvent être téléchargés sur le site Web de la SERV, en plus de la loi fédérale et de l'ordonnance afférente.

# 4 Procédure en cas de demande de financement de l'acheteur

## 4.1 Premier contact avec UBS

L'exportateur s'adresse en premier à UBS. Vous communiquez à UBS tous les détails importants de votre contrat de livraison, par téléphone ou via Internet ([www.ubs.com/tef](http://www.ubs.com/tef)).

## 4.2 Accord de principe de la SERV

La prise de contact par l'exportateur ou UBS avec la SERV doit se faire le plus tôt possible. Les renseignements téléphoniques de la SERV sont bien entendu sans engagement, mais donnent généralement une idée fiable de la politique de couverture en vigueur dans le pays concerné. La prochaine étape consiste à soumettre une demande «d'accord de principe» (GV) par écrit.

## 4.3 Accord de principe au financement par UBS

Dans une première phase de négociations, l'exportateur soumet souvent une offre de financement indicative à l'acheteur, une «Letter of Best Effort», établie par UBS. Ce courrier présente à l'acheteur les principales conditions de financement, parfois complétées de différentes alternatives.

Dès que les négociations deviennent concrètes, l'acheteur exige d'UBS une offre de financement qui l'engage, directement adressée à l'importateur, également appelée «Letter of Intent» (LOI). **UBS se tient à disposition, à tout moment, pour la remise d'une LOI. Celle-ci contient quelques informations essentielles sur la marchandise et sur le projet et indique aussi les frais et les conditions auxquelles la banque est en principe disposée à assurer le financement.** Dans ce contexte, «en principe» signifie des conditions identiques ou similaires pendant la durée de validité de l'offre de financement qui est généralement limitée à 3 – 6 mois.

## 4.4 Fixation du taux d'intérêt pour un crédit à l'exportation

Cela fait plusieurs années que les banques utilisent le «Swiss Export Base Rate» (SEBR) comme taux de refinancement pour les crédits à l'exportation à moyen et long terme en francs suisses. Le SEBR reflète les coûts actuels du refinancement sur les marchés de taux d'intérêt et de swaps, nationaux et internationaux.

Les taux de base SEBR sont redéfinis chaque semaine et publiés dans le journal «Finanz und Wirtschaft» ainsi que sur la page Reuters SBZK et sur le Web ([www.ubs.com/sebr](http://www.ubs.com/sebr)). Votre conseiller clientèle d'UBS peut également vous communiquer par téléphone les taux SEBR actuellement en vigueur. Le taux d'intérêt pour un crédit à l'exportation se compose du taux de base SEBR et d'une marge. L'importance de cette marge dépend, de la durée, du montant du crédit et de la solvabilité du débiteur et du pays débiteur. Les marges évoluent dans une fourchette de 0,5% à 1,125% l'an. Le taux d'intérêt est habituellement défini lors du versement du crédit à l'exportation et sa validité reste inchangée pendant toute la durée du crédit.

## 4.5 Conclusion du contrat de livraison

Avant de conclure le contrat avec l'acheteur, les conditions de financement doivent être définitivement déterminées et définies dans le contrat de livraison. Dans le cas d'un crédit acheteur, le contrat de crédit peut être signé aux conditions suivantes:

- sélection de la banque étrangère qui fournit la garantie de paiement et est acceptée par toutes les parties,
- choix de la variante de taux d'intérêt,
- définition du taux d'intérêt à l'acceptation de l'offre de livraison, dans la mesure où cela est prévu,
- élaboration des textes approuvés par toutes les parties pour les garanties de restitution d'acompte et de bonne exécution,
- définition des conditions exactes du crédit documentaire, y compris la date d'ouverture dudit crédit,
- paiement d'une éventuelle prime résiduelle pour la prise en charge des risques de capitaux non couverts par la banque chargée du financement (chiffre 4.7).

La police d'assurance définitive (VP) de la SERV doit par ailleurs être demandée au plus tard à la date de signature du contrat.

La SERV fournit aux exportateurs et aux banques ou instituts financiers un formulaire qui sert aussi bien d'accord de principe que de police d'assurance. Ce formulaire peut être utilisé par les exportateurs pour tous les produits proposés par la SERV.

#### 4.6 Accord entre l'exportateur et UBS

Outre le contrat de crédit entre UBS et le débiteur (dans le cas du crédit acheteur) ou le contrat de livraison (dans le cas du crédit fournisseur), UBS conclut également un accord avec l'exportateur. Cet accord comprend essentiellement cinq parties:

1. contractant et certaines caractéristiques importantes du contrat de livraison et de la décision de la SERV,
2. cession à UBS (dans un crédit fournisseur) de la créance de base de l'exportateur à l'encontre de l'acheteur avec tous les droits accessoires, notamment les prétentions au titre de la SERV et de la garantie de paiement de la banque étrangère de l'acheteur,
3. conditions de financement,
4. répartition des risques non couverts par la SERV entre l'exportateur et UBS (dans un crédit fournisseur),
5. dispositions en matière de frais, commissions, autres coûts et for juridique.

Dans un crédit fournisseur, l'exportateur doit assumer la garantie de l'existence et de la réception de la créance cédée. Comme exposé au chiffre 3.3, les dommages résultant d'un comportement de l'exportateur contraire au contrat ne sont pas couverts par la SERV, de sorte que l'exportateur est entièrement responsable du capital et des intérêts du crédit vis-à-vis d'UBS, dans un tel cas. Les accords avec l'exportateur concernant la prise en charge par UBS des risques non couverts par la SERV sont réservés. La prise en charge des risques par l'exportateur, dans un crédit fournisseur, prend en principe la forme d'une caution solidaire. UBS consultera les comptes annuels de l'exportateur afin de vérifier sa solvabilité. Le cas échéant, une autre solution devra être recherchée, par exemple le versement d'une partie du produit du crédit sur un compte bloqué ou la fourniture d'une caution solidaire/garantie par un tiers.

#### 4.7 Prise en charge des risques non couverts dans un crédit fournisseur

En règle générale, la répartition des risques non couverts par la SERV (risques politiques, de transfert et de ducroire) est réglée de la manière suivante:

- les risques de capital non couverts sont assumés par l'exportateur et
- les risques de taux d'intérêts non couverts le sont par la banque.

Un nombre croissant d'exportateurs se montre intéressé par l'obtention d'une offre de la banque concernant la prise en charge d'une partie ou de la totalité des risques de capital non couverts par la SERV. UBS accepte de telles demandes, dans la mesure où ces risques lui semblent acceptables et où elle est correctement dédommagée pour de telles prises de risques.

En règle générale, il n'est pas possible de parvenir à une compensation du risque en augmentant la marge d'intérêts et/ou les commissions de crédit, car de nombreux débiteurs ne sont pas disposés à payer des frais de crédit plus élevés pour décharger l'exportateur de ses risques. Habituellement, il ne subsiste que la prise en charge, par la banque chargée du financement, des risques de capital non couverts par la SERV, contre paiement d'une prime de risque.

**En principe, l'exportateur peut à tout moment exiger d'UBS une offre sans engagement concernant la prise en charge de risques de capital non couverts par la SERV.**

Dans un crédit acheteur couvert par la SERV, la banque de financement est chargée de prendre à sa charge les risques non couverts par la SERV.

#### 4.8 Risques de ducroire

Le risque de ducroire d'un acheteur privé (RAP) peut être couvert par la SERV. Ainsi, pour les exportations aux acheteurs privés, la présentation impérative d'une garantie émise par une banque acceptée par la SERV pour couvrir la solvabilité et le refus de paiement n'est plus nécessaire. Dans un crédit fournisseur, le taux de couverture est généralement de 85%.

#### **4.9 Livraison et mise à disposition du crédit**

La livraison et le paiement du crédit sont effectués conformément à l'accord conclu dans le contrat de livraison et de crédit. En règle générale, le crédit est payé contre remise des documents d'expédition définis dans le cadre d'un crédit documentaire. Le crédit documentaire peut également être remplacé par un encaissement documentaire, l'exportateur doit cependant garder à l'esprit le fait que le paiement intermédiaire dû à la livraison mais aussi le paiement du crédit à l'exportation ne peuvent avoir lieu qu'après obtention du consentement de l'acheteur ou de l'autorisation donnée par la banque de correspondance chargée de l'encaissement. Le risque de paiement entre la remise des documents d'expédition en Suisse et le versement du crédit à l'exportateur peut être couvert par la SERV (risque de non paiement). Une autre possibilité consiste à effectuer le paiement intermédiaire et le produit du crédit à l'exportation au fournisseur au moyen d'un simple ordre de paiement donné par l'acheteur ou sa banque.

#### **4.10 Créance sur effets de change et comptable**

Le crédit à l'exportation doit-il être enregistré comme créance sur effets de change ou créance comptable? Les deux sont en principe possibles. L'exportateur peut s'orienter en fonction des souhaits de l'acheteur ou des directives du pays importateur. Selon l'usage, il sera possible d'envisager l'établissement de billets à ordre ou de traites (lettre de change) avec ou sans contrat de crédit ou un contrat de prêt formel sans effet de change. Des effets de change sont habituellement utilisés avec le crédit fournisseur (chiffre 5.1), des créances comptables constituent la règle pour d'autres formes de crédit.

Photo: olivaie

Il importe de soigner les détails.  
Car c'est de là que vient la réussite.

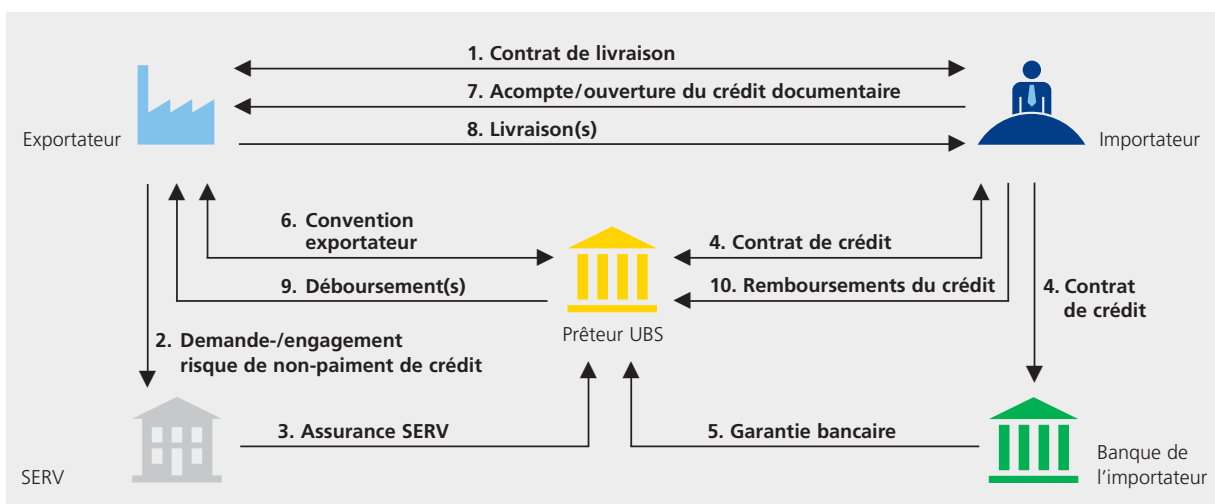
# 5 Formes des financements à l'exportation couverts par la SERV

## 5.1 Crédit acheteur et fournisseur

Les banques distinguent le crédit acheteur et le crédit fournisseur. Dans le cas du crédit acheteur (Buyer's Credit), la banque de l'exportateur accorde un crédit à l'acheteur, dont le déboursement s'effectue en faveur de l'exportateur en règlement du prix d'achat et dont le remboursement incombe à l'acheteur en qualité de débiteur. Mais l'exportateur peut également différer le paiement de la marchandise livrée en son propre nom. On parle alors de crédit fournisseur (Supplier's Credit). Si l'exportateur vend sa créance résultant du crédit fournisseur à sa banque, on parle d'achat de créance.

**Les crédits acheteur et fournisseur ont tous deux des avantages et des inconvénients. Le choix de la forme sous laquelle le crédit est octroyé dépend essentiellement du montant du crédit et des besoins de l'acheteur.** Compte tenu de la complexité de l'élaboration de la documentation du crédit, les financements de l'acheteur ne sont envisageables que pour des crédits à l'exportation d'un montant de livraison élevé. La banque mène les négociations de crédit lors du financement de l'acheteur tandis que l'exportateur reste en arrière-plan. Certains exportateurs sont contents d'échapper aux discussions souvent fastidieuses ou attendent des avantages si la banque négocie en son propre nom avec un partenaire particulièrement tenace.

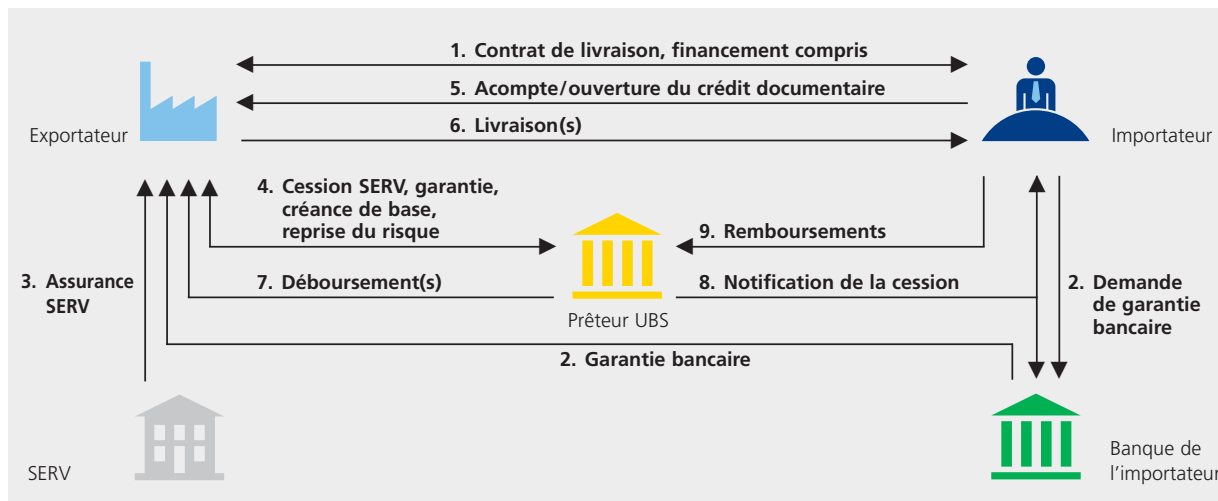
### Déroulement d'un crédit acheteur



Dans le cas du crédit fournisseur, l'exportateur vend sa marchandise, financement compris. Dans ce cas, l'exportateur a plus de liberté pour fixer les conditions de financement, car pour lui les coûts, le bénéfice et les frais de financement s'intègrent dans la facture globale. Il peut ainsi proposer un taux d'intérêt externe inférieur au taux d'intérêt interne de la banque. La différence d'intérêt à sa charge lors de la vente de la créance à la banque est ensuite répercutée sur le prix de

vente de la marchandise. Un taux d'intérêt externe supérieur permet par exemple à l'exportateur de compenser des concessions sur le prix, voire d'améliorer sa marge. Le crédit fournisseur inclut normalement les conditions de financement comme composante des conditions de paiement dans le contrat de livraison, ce qui simplifie les formalités. Dans le cas d'un crédit fournisseur pour un acheteur privé, le taux de couverture de la SERV est de 85%.

## Déroulement d'un crédit fournisseur



### Exemple pratique: crédit fournisseur Exposé de la situation

La société Maschinen Schweiz AG apprend de son représentant en Thaïlande que la Thaining Ltd. serait intéressée par l'achat d'une machine-outil. La valeur de livraison de cette machine-outil fabriquée principalement en Suisse est de 1 500 000 CHF. L'acheteur thaïlandais souhaite un financement de la valeur de livraison sur 3 ans.

#### Accord de principe de la SERV

L'assurance contre les risques à l'exportation est requise en guise de sûreté pour financer cette opération. Maschinen Schweiz AG se renseigne sur la possibilité de couverture en Thaïlande, par téléphone ou sur Internet. Mais l'exportateur a également la possibilité de s'informer sur les coûts de la SERV et de s'assurer une promesse limitée dans le temps, au moyen d'une «accord de principe». D'après la SERV, une couverture à moyen terme de 95% au max. du risque pays et de transfert thaïlandais ne pose aucun problème. La couverture du risque de du croire est disponible, dans la mesure où l'une des banques suivantes établit une garantie de paiement (couvrant le capital et les intérêts):

- Bangkok Bank PCL (BK2)
- Siam Commercial Bank PCL (BK2)
- Export-Import Bank of Thailand (de droit public)
- Krung Thai Bank Public Co. Ltd. (BK3)
- Bank of Ayudhya PCL (BK4)
- Banque Kasikorn PCL (BK2)

#### Contact avec UBS

Le jour même, Maschinen Schweiz AG prend contact avec le conseiller compétent de UBS Export Finance et lui communique les détails nécessaires de la transaction. Sur la base de ces informations, UBS communique, à titre indicatif, les conditions et les frais de prise en charge du crédit fournisseur «achat de créance».

#### Signature du contrat

Maschinen Schweiz AG a désormais conclu le contrat de livraison portant sur l'achat de la machine-outil avec la Thaining Ltd., les conditions de paiement étant les suivantes:

- 15% du prix d'achat (= 225 000 CHF) à titre d'acompte. Payables par l'importateur, 30 jours après la signature du contrat de livraison.
- 85% du prix d'achat (= 1 275 000 CHF) sont octroyés à titre de crédit fournisseur sur 3 ans. Taux d'intérêt pour l'importateur: 2,5% par an/délai de livraison: 4 mois après la signature du contrat (pas de mise en service).

#### Demande SERV pour l'établissement de l'assurance

Une fois que le contrat de livraison a été signé, Maschinen Schweiz AG envoie la demande d'assurance définitive à la SERV, sur la base de «l'accord de principe» (GV) déjà déposé. Dès que la demande a été approuvée par le conseil d'administration de la SERV, l'exportateur reçoit la décision de la SERV qui comprend également un décompte de primes détaillé. L'exportateur règle les frais de la SERV avant la livraison et doit donc veiller à les répercuter sur l'acheteur. Le paiement de la prime SERV peut être réglé séparément ou être intégré dans la valeur de la livraison et ainsi être financé.

### Garantie bancaire

Thaining Ltd. demande à la Siam Commercial Bank PCL (acceptée par la SERV) une garantie de paiement irrévocable en cas de défaut de paiement qui couvre le capital du crédit et les intérêts. Cette garantie est immédiatement transmise à UBS.

### Accord entre UBS et l'exportateur

Avant que la livraison n'ait lieu, UBS conclut un «accord concernant le financement à l'exportation» avec Maschinen Schweiz AG. Cet accord règle la cession des droits résultant du contrat de livraison et la répartition des 5% de risques non couverts par la SERV. Maschinen Schweiz AG s'engage en outre vis-à-vis d'UBS à assumer une caution solidaire jusqu'à un montant maximum déterminé.

Le montant du crédit et les intérêts sont calculés comme suit:

<b>Crédit à l'exportation:</b>	85 % de la valeur de la livraison. Remboursables en 6 paiements échelonnés semestriels de même montant, le premier dû 6 mois après la livraison	CHF 1 275 000,00
<b>Intérêts du crédit:</b>	1,875 % p.a. (base: SEBR de 2 ans) calculés sur le montant du crédit pendant 1,75 an en moyenne	CHF 41 835,95

La répartition des risques est la suivante:

	couverts à 95 % par la SERV	5 % non couverts par la SERV	
		à la charge de l'exportateur	à la charge d'UBS
<b>Risque de capital:</b>	CHF 1 211 250,00	CHF 63 750,00	-
<b>Risque d'intérêts:</b>	CHF 39 744,15	-	CHF 2 091,80

Dans ce cas, le risque de capital est assumé par l'exportateur. Le montant du risque est comptabilisé comme obligation de recours sur le compte de Maschinen Schweiz AG. UBS assume à 100% le risque d'intérêts non couvert.

### Acompte et notification

Entre-temps, Maschinen Schweiz AG a reçu l'acompte de 15%. Parallèlement, UBS notifie Thaining Ltd. de l'achat des créances au titre du contrat de livraison et confirme la cession des droits de garantie à UBS à la Siam Commercial Bank PCL.

### Paiement et remboursements du crédit

UBS doit disposer des documents suivants pour le premier versement du crédit:

- copie du contrat de livraison,
- accord relatif au cautionnement solidaire et au financement à l'exportation,
- copie du formulaire de la demande à la SERV,
- police d'assurance de la SERV et cession,
- garantie bancaire de Siam Commercial Bank PCL,
- preuve de l'acompte versé,
- copies des documents de livraison.

Le premier remboursement du crédit par la Thaining Ltd. intervient 6 mois après la livraison. Le solde du crédit est remboursé en 5 paiements échelonnés semestriels de même montant.

#### 5.1.1 Pourquoi un crédit fournisseur?

Un financement par crédit fournisseur est privilégié pour une livraison de cette valeur. Normalement, pour une valeur inférieure, un crédit acheteur ne se qualifie pas.

Caractéristiques du crédit fournisseur:

- La société Maschinen Schweiz AG négocie directement avec l'importateur et lui accorde le crédit en son propre nom. L'exportateur a ainsi plus de liberté pour fixer les conditions de financement, car les coûts, le bénéfice et les frais de financement intègrent la facture globale.
- Si les négociations le requièrent, Maschinen Schweiz AG peut proposer un taux d'intérêt externe, différent du taux d'intérêt interne convenu avec la banque (dans ce cas: interne 1,875% p.a. et externe 2,5% p.a.). Elle peut ainsi influencer sur la conclusion de l'affaire et sur le revenu global.

## 5.2 Conventions de crédit cadre

Les conventions de crédit cadre ne sont pas des contrats de crédit à proprement parler, mais des conventions avec des banques étrangères, dans lesquelles sont fixées les conditions cadre du financement d'un grand nombre de transactions individuelles.

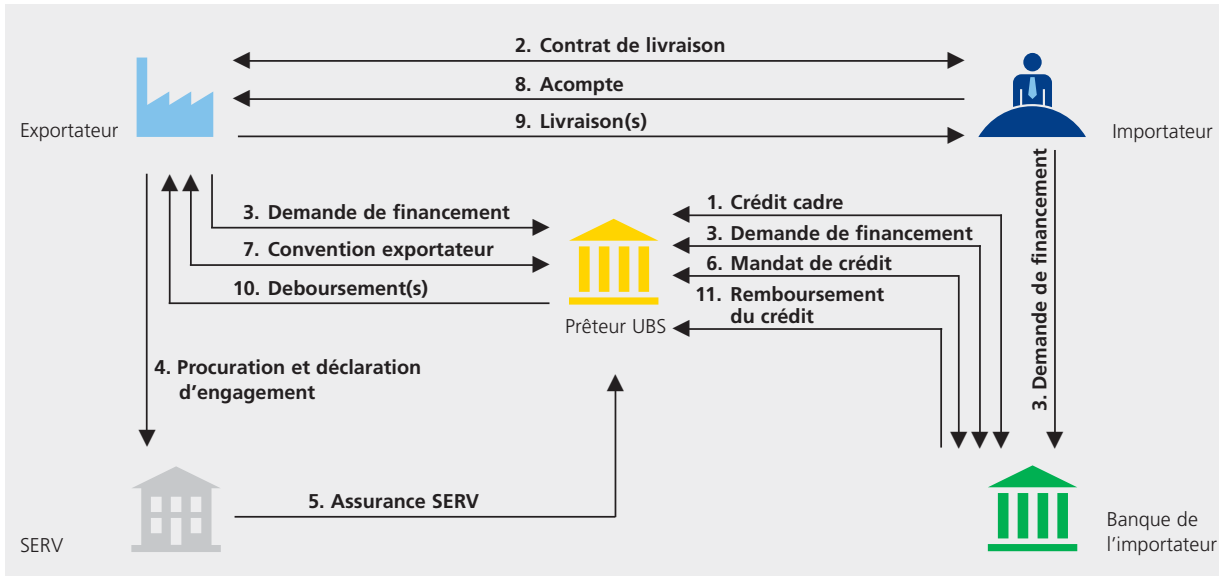
### 5.2.1 Notes explicatives pour les exportateurs et les importateurs

**UBS met à la disposition des exportateurs des notes explicatives présentant les principales conditions, obligations et autres informations importantes pour toutes les conventions de crédit cadre qu'elle a conclues seule ou en tant que chef de file d'un syndicat bancaire.** Ces notes explicatives décrivent notamment auprès de qui et comment les différentes opérations de livraison doivent être déclarées dans le pays acheteur et quelle procédure doit être respectée auprès des instances officielles. Des notes explicatives disponibles en anglais pour les importateurs ont également été éditées pour la plupart des conventions de crédit cadre et peuvent être délivrées aux fournisseurs sur demande.

### 5.2.2 Avantages pour l'exportateur

Les avantages des conventions de crédit cadre consistent avant tout en une nette simplification et accélération des négociations portant sur le financement de l'opération de livraison entre l'exportateur et l'acheteur. **Dès qu'un exportateur et un acheteur sont d'accord pour qu'une convention de crédit cadre soit utilisée pour le financement de l'opération de livraison, la discussion sur la durée de vie et les coûts d'intérêts n'a plus lieu d'être.** Dans ce cas, les conditions de paiement du contrat de livraison comportent juste une mention relative au crédit cadre par le biais duquel sont financés 85% de la valeur de la livraison.

## Déroulement d'un crédit cadre



### Exemple pratique Convention de crédit cadre

#### Exposé de la situation

La société Textil Schweiz AG apprend de son représentant en Turquie que Türkiye Textil A.S. serait intéressée par l'achat d'une machine textile. La valeur de livraison de cette machine textile fabriquée en Suisse pour l'essentiel est de 4 000 000 CHF. L'acheteur turc souhaite un financement sur 5 ans.

#### Demande de financement

Türkiye Textil A.S. informe sa banque principale, la Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O (Vakıfbank) de la transaction possible avec la société suisse. La Vakıfbank contacte alors UBS et transmet la demande de financement. L'information sur la transaction peut également être communiquée à la banque turque par l'exportateur via UBS. Désormais, les deux banques négocient la transaction. L'exportateur et l'importateur sont informés de la situation au fur et à mesure par leur banque.

#### Accord de principe par la SERV

Pendant ce temps, UBS se renseigne par téléphone sur la possibilité de couverture afférente à la Turquie. UBS a également la possibilité de s'informer sur les coûts de la SERV et de s'assurer d'un octroi limité dans le temps, au moyen d'un «accord de principe».

D'après la SERV, une couverture à moyen terme de 95% au max. du risque pays et de transfert turc ne pose aucun problème. La couverture du risque de ducroire (également à 95%) est également disponible parmi les différentes conventions de crédit cadre entre UBS et les banques turques.

#### Signature du contrat

Textil Schweiz AG a maintenant signé le contrat de livraison portant sur l'achat de la machine textile avec la Türkiye Textil A.S. On considère que le délai de livraison est de 5 mois après

la signature du contrat de livraison, auxquels s'ajoutent 2 mois pour la mise en service. Les conditions de paiement renvoient à la convention de crédit cadre entre UBS et Vakıfbank.

#### Formulaire de demande à la SERV pour l'établissement d'une police d'assurance

Une fois que le contrat de livraison a été signé, UBS adresse à la SERV la demande pour l'établissement de la police d'assurance. Dès que la demande a été approuvée par la SERV, UBS reçoit la police d'assurance de la SERV qui comprend également un décompte de primes détaillé. Les frais de la SERV sont payés par UBS qui les répercute sur l'exportateur ou l'importateur.

#### Promesse de crédit

Les deux banques accordent la promesse de crédit sous réserve de la réception de la police d'assurance. Les conditions de paiement et le déroulement du crédit sont convenus dans la convention de crédit cadre.

Le montant du crédit et les intérêts se présentent comme suit:

<b>Crédit à l'exportation:</b>	85 % de la valeur de la livraison. CHF 3 400 000,00 Remboursable en 10 paiements échelonnés semestriels de même montant, le premier dû 6 mois après la mise en service, avec date butoir
<b>Intérêts du crédit:</b>	2 % p.a. (base: SEBR de 3 ans) CHF 195 560,00 calculés sur le montant du crédit pendant 2,92 ans en moyenne

### Accord entre UBS et l'exportateur

Avant que la livraison n'ait lieu, UBS conclut un «accord concernant le financement à l'exportation» avec Textil Schweiz AG. UBS prend en charge les risques de taux d'intérêts et de capital non couverts.

La répartition des risques est la suivante:

	couvert par la SERV	Non couverts par la SERV	
		à la charge de l'exportateur	à la charge d'UBS
<b>Risque de capital:</b>	CHF 3 230 000,00	–	CHF 170 000,00
<b>Risque d'intérêts:</b>	CHF 185 782,00	–	CHF 9 778,00

Textil Schweiz AG ou l'importateur paie une prime de risque à UBS contre la prise en charge du risque de capital non couvert.

### Paiement du crédit

Après versement de l'acompte et du paiement intermédiaire par l'importateur et après les livraisons par l'exportateur, UBS doit être en possession des documents suivants pour payer le crédit:

- copie du contrat de livraison,
- accord relatif au cautionnement solidaire et au financement à l'exportation,
- contrat de crédit avec l'importateur/la banque,
- formulaire de demande pour la police d'assurance,
- police d'assurance de la SERV,
- preuve du versement de l'acompte et du paiement intermédiaire,
- documents d'expédition.

### Paiement et remboursements du crédit

Pour UBS, la banque turque fait office d'emprunteur. La Vakifbank transmet le crédit à la Türkiye Textil A.S. selon ses propres conditions.

Le remboursement du crédit UBS est assuré par la Vakifbank en 10 paiements échelonnés semestriels. De son côté, la Vakifbank recouvre les sommes auprès de l'importateur.

### 5.2.3 Pourquoi une convention de crédit cadre?

UBS a conclu des conventions de crédit cadre avec un grand nombre de banques dans les principaux pays acheteurs, qui permettent le financement de transactions individuelles à des conditions homogènes fixées à l'avance.

Avantages d'une convention de crédit cadre:

- Les négociations relatives au financement de la livraison entre l'exportateur et l'acheteur sont considérablement simplifiées et abrégées.
- Dès que l'exportateur et l'acheteur se sont mis d'accord de financer la livraison sous une convention de crédit cadre, les discussions sur la durée et les frais d'intérêts n'ont plus lieu d'être.
- Dans ce cas, les conditions de paiement du contrat de livraison comportent juste une mention relative au crédit cadre par le biais duquel sont financés 85% de la valeur de livraison.

### 5.3 Crédits mixtes

Les crédits mixtes représentent une composante importante des mesures de politique économique et commerciale de l'aide suisse au développement. A travers le crédit mixte, le gouvernement d'un pays en voie de développement ou une organisation publique reçoit un crédit en francs suisses, qui leur permet de financer les produits et les services suisses indispensables à des projets de développement prioritaires.

#### 5.3.1 Caractéristiques des crédits mixtes

- Le crédit mixte comporte deux parties: une tranche fédérale et une tranche bancaire. La Confédération et les banques concluent des contrats séparés avec le débiteur, qui sont interdépendants et prévoient un financement proportionnel des différentes livraisons.
- La part de la Confédération est un don au débiteur (des accords plus anciens prévoyaient encore des prêts sans intérêts sur 20 à 25 ans). La tranche bancaire est accordée à des conditions commerciales, généralement avec une durée de 10 ans, y compris 3 années de délai de carence.
- La relation entre la tranche fédérale et la tranche bancaire (et donc les coûts effectifs du crédit) est négociée entre la Confédération et le débiteur. La part de la Confédération ne représente pas plus de la moitié du crédit.
- La tranche bancaire est couverte par la SERV au taux de garantie de 95%, y compris le risque de ducroire. La prime de la SERV sur la tranche bancaire est à la charge de la banque chargée du financement.
- Le crédit mixte est lié à l'achat de biens et de services d'origine suisse. Une sous-traitance étrangère jusqu'à 50% peut être envisagée. Les frais locaux sont limités à 30% et sont en outre pris en compte dans la part de la sous-traitance étrangère.

- La Confédération conclut des accords concrets avec le débiteur concernant les conditions de transfert. De nombreux pays veillent à un traitement équitable de leurs capitaux, qu'ils proviennent de sources subventionnées ou quasi subventionnées. L'intérêt de la Confédération consiste à ne discriminer en aucune façon les utilisateurs des crédits mixtes. Il y a peu de problèmes avec les acheteurs contrôlés par l'Etat. Des difficultés sont, en revanche, constatées de temps à autre avec les acheteurs du secteur privé qui doivent supporter la procédure d'autorisation longue et exigeante, mais ne bénéficient pas ou très peu des conditions de crédit avantageuses.

Pour l'exportateur, il est important de savoir que le cycle de projet jusqu'à la conclusion du contrat et la livraison dure nettement plus longtemps que pour les transactions financées avec ou sans SERV sur une base purement commerciale.

#### 5.4 Réalisation de projets d'une certaine envergure

Dans les explications précédentes, nous sommes partis du principe qu'UBS finançait un objet d'équipement isolé. Or, l'acheteur pense peut-être à la réalisation du projet dans son ensemble et cherche un partenaire qui lui propose une solution de financement suffisamment complète. Les fournisseurs agissant de concert ou séparément peuvent s'organiser de différentes façons (consortium ouvert ou fermé, entreprise générale et sous-traitants, etc.); en conséquence, la solution de financement structurée par une banque internationale se présentera selon des modalités diverses.

##### 5.4.1 Financement émanant de différentes sources

Alors que les coûts de certaines composantes d'un projet global (par exemple frais de construction locaux, ressources ou pièces de rechange) peuvent être financés sans peine au moyen d'un seul et même crédit, les livraisons et les prestations qui profitent du soutien des assurances crédit publiques (Export Credit Agencies, ECAs) sont généralement financées par un nombre correspondant de crédits individuels à l'exportation et mixtes. La raison réside dans les règles différentes applicables dans les divers pays fournisseurs. Outre les documentations distinctes, on trouve des usances divergentes, notamment en ce qui concerne la monnaie, la structure des intérêts et des commissions. Pour finir, les crédits mixtes, parfois même les programmes de crédit à l'exportation, sont réservés aux banques créancières du pays fournisseur, ce qui doit être pris en compte lors de la constitution du syndicat bancaire.

La solution utilisée pour le financement d'un projet de moyenne ou grande envergure comporte donc plusieurs parties et peut inclure les crédits suivants:

- crédits à l'exportation des différents pays fournisseurs,
- crédits mixtes ou autres crédits subventionnés,
- un ou plusieurs crédits pour le financement de l'acompte et du paiement intermédiaire,
- un ou plusieurs crédits de financement pour des livraisons et des prestations sans SERV, pour des ressources, des pièces de rechange, etc.,
- crédits pour le financement des frais locaux,
- prêts d'organismes multinationaux, par exemple la SFI, la Banque mondiale, la Banque européenne pour le développement (BERD), l'Asian Development Bank (ADB).

En fonction de la situation sur les marchés financiers internationaux, l'émission d'un emprunt peut également être envisagée dans certains cas.

#### 5.5 UBS en tant que coordinateur et conseiller financier

**Grâce à son réseau mondial, UBS conseille et assiste aussi bien les fournisseurs que les acheteurs lors de la constitution de solutions de financement complexes.**

Le conseil et le financement comprennent des crédits à court terme, mais aussi à moyen et long terme avec et sans couverture par une assurance crédit à l'exportation. UBS possède une longue expérience dans la coopération avec de nombreuses ECAs, parmi lesquelles celle de Suisse (SERV), d'Autriche (OeKB), d'Allemagne (Hermes), de Suède (EKN), de France (Coface) et d'Italie (SACE).

Pour des paquets de financement plus faibles, où les livraisons proviennent d'un seul pays ou d'un nombre limité de pays et dont les systèmes de financement des exportations possèdent en outre une structure libérale, la mission du coordinateur et du conseiller financier ne diffère pratiquement pas de celle du chef de file d'un syndicat de banques créancières. La mission du conseiller devient, en revanche, complexe quand il est prévu d'utiliser un grand nombre de sources de financement et de rechercher des solutions sur mesure, juridiquement irréprochables. Le cas échéant, l'activité de conseil dépasse largement le cadre d'une prestation normale en matière de crédit à l'exportation, raison pour laquelle **UBS forme une équipe de spécialistes responsables du traitement des questions et du projet dans son ensemble.** Vous trouverez de plus amples informations au chapitre 7, Advisory.

**Photo: fabrication d'auto**

**Chaque détail vaut son investissement.  
Si ainsi il fait démarrer le processus.**

# 6 Financements sans couverture SERV

## 6.1 Forfaitage

Le forfaitage constitue un type de financement à l'exportation important et très intéressant pour le fournisseur.

Par forfaitage, on entend la vente sans recours de créances au titre d'exportations de marchandises et de prestations, par l'exportateur à UBS. Il se fonde sur l'octroi d'un crédit fournisseur (cf. le chiffre 5.1) par l'exportateur à l'importateur.

Le forfaitage offre différents avantages à l'exportateur, par exemple:

- un crédit fournisseur est transformé en opération au comptant,
- pas de perte sur débiteur car la totalité du risque de ducroire est assumée par UBS,
- pas de risque politique,
- pas de risque de transfert,
- en cas de facturation en monnaie étrangère, le risque de change n'existe que durant la période allant de la conclusion du contrat de livraison au paiement du produit du forfaitage,
- le pays d'origine du bien livré importe peu,
- l'assurance contre les risques à l'exportation n'est pas requise.

## 6.2 Financement de l'acompte et du paiement intermédiaire ainsi que des frais locaux

Etant donné que la SERV n'autorise pas la prorogation de l'acompte et du paiement intermédiaire par le fournisseur, la seule possibilité de financement qui reste consiste en l'octroi d'un crédit par la banque de l'exportateur. Souvent la passation de la commande à l'exportateur dépend de la mise à disposition de tels crédits de financement parallèles (crédits financiers à l'exportation) et de la prise en charge des risques afférents par la banque.

Dans l'optique de la banque chargée du financement, outre le risque de ducroire, ces risques incluent notamment un risque pays, en d'autres termes, l'évolution politique et économique à moyen terme du pays acheteur devra être appréciée en plus de la solvabilité de l'acheteur et du garant. Les possibilités de financement sont donc limitées en conséquence. Aussi, l'exportateur organise-t-il sa demande de financement de telle sorte qu'une part aussi importante que possible des frais locaux et des sous-traitances étrangères soit incluse dans le crédit à l'exportation (chiffre 3.5). La demande de crédits comportant un risque pays est ainsi limitée autant que possible. UBS se tient à la disposition des exportateurs pour tout renseignement complémentaire éventuel.

Comme pour la prise en charge de risques de capital non couverts au titre des crédits à l'exportation, il convient, lors de la mise à disposition de crédits financiers à l'exportation, de distinguer entre les pays bénéficiant d'une appréciation relativement favorable et ceux dont les dettes ont déjà été restructurées ou pour lesquels leur rééchelonnement ne peut pas être exclu à moyen terme. Pour la première catégorie,

**UBS proposera le financement de l'acompte et du paiement intermédiaire aux conditions du marché, dans le cadre de sa politique de crédit et de la marge de manœuvre existante dans le plafond-pays correspondant.** La durée de vie de tels crédits sera toujours plus courte que celle des crédits à l'exportation afférents et les conditions de taux tiendront compte de l'accroissement du risque. Les commissions habituelles telles que les Management Fees, les commissions de mise à disposition et les Handling Fees sont exigées également pour les crédits financiers à l'exportation.

## 6.3 Crédit fournisseur avec couverture Euler Hermes Privat

UBS a conclu un accord pour l'assurance crédit des biens d'équipement avec Euler Hermes Kreditversicherungs AG, Zurich, une société du groupe Allianz. Euler Hermes Privat (à ne pas confondre avec les couvertures fédérales allemandes Hermes Bundesdeckungen) étudie les possibilités de couverture à la demande de l'exportateur. Après notification de la décision, il est possible de demander le refinancement du crédit fournisseur à UBS.

### Exemple pratique d'un crédit fournisseur avec couverture Euler Hermes Privat

#### Exposé de la situation

La société Maschinen Schweiz AG apprend de son représentant en Espagne que la Expagnola Ltd. serait intéressée par l'achat d'une turbine. La valeur de livraison de cette turbine qui n'est fabriquée qu'à 20% en Suisse est de 1 000 000 CHF. L'acheteur espagnol souhaite un financement de la valeur de livraison sur 2 ans.

#### Demande à l'assurance crédit Euler Hermes Privat

Comme aucune couverture de la SERV n'est disponible pour le risque de ducroire, l'exportateur désire faire assurer ce crédit par Euler Hermes Kreditversicherungs AG (à hauteur de 80% au max.). A cet effet, il remet à Hermes la «demande d'inclusion» pour la couverture du

- risque de ducroire à 80%,
- risque de fabrication à 80%.

#### Contact avec UBS

Le jour même, Maschinen Schweiz AG prend contact avec le conseiller compétent de UBS Export Finance et lui communique les détails nécessaires de la transaction. Sur la base de ces informations, UBS communique, à titre indicatif, les conditions et les frais du financement à l'exportateur.

### Signature du contrat

Maschinen Schweiz AG a désormais conclu le contrat de livraison portant sur l'achat de la turbine avec Expagnola Ltd., les conditions de paiement étant les suivantes:

- 10% du prix d'achat (= 100 000 CHF) à titre d'acompte.  
Payables par l'importateur, 30 jours après la signature du contrat de livraison.
- 90% du prix d'achat (= 900 000 CHF) sont octroyés à titre de crédit fournisseur sur 2 ans. Taux d'intérêt pour l'importateur: 2,25% par an/délai de livraison: 4 mois après la signature du contrat (sans mise en service).

### Réception de la police d'assurance

Sur la base de sa demande d'inclusion et après paiement de la prime, l'exportateur reçoit le contrat d'assurance (notification de crédit). UBS rachète les droits et les prétentions de la police d'assurance à Maschinen Schweiz AG.

### Accord entre UBS et l'exportateur

Avant que la livraison n'ait lieu, UBS conclut un «accord concernant le financement à l'exportation» avec Maschinen Schweiz AG. Cet accord règle la cession des droits résultant du contrat de livraison et la prise en charge des risques non couverts.

Le montant du crédit et les intérêts sont calculés comme suit dans l'optique d'UBS:

<b>Crédit de l'exportation:</b>	90% de la valeur de la livraison. Remboursable en 4 paiements échelonnés semestriels de même montant, le premier dû 6 mois après la livraison.	CHF 900 000,00
<b>Intérêts du crédit:</b>	1,75% p.a. (base: SEBR de 2 ans) calculés sur le montant du crédit pendant 1,25 an en moyenne	CHF 19 687,00

La répartition des risques est la suivante:

	couverts par Euler Hermes Privat	non couverts par Euler Hermes Privat	
		à la charge de l'exportateur Risque de ducroire	à la charge d'UBS Risque pays
<b>Risque de capital:</b>	CHF 720 000,00	CHF 180 000,00	CHF 180 000,00
<b>Risque d'intérêts:</b>			CHF 19 687,00

Le risque de capital non couvert concernant le ducroire (20% du montant du crédit) doit être assumé par Maschinen Schweiz AG elle-même et est comptabilisé sur son compte en guise de limite de recours. UBS supporte 100% du risque de l'intérêt ainsi que du risque pays et du risque de transfert non couvert par Euler Hermes.

### Acompte et notification

Tandis que Maschinen Schweiz AG reçoit les 10% d'acompte, UBS notifie à l'importateur l'achat de la créance résultant du contrat de livraison.

### Paiement et remboursements du crédit

UBS doit disposer des documents suivants pour le premier versement du crédit:

- copie du contrat de livraison,
- accord relatif au financement à l'exportation,
- copie de la demande d'inclusion Euler Hermes,
- copie de la notification de crédit Euler Hermes,
- attestation du paiement de la prime,
- preuve de l'acompte versé,
- documents d'expédition.

Le premier remboursement du crédit par Expagnola Ltd. intervient 6 mois après la livraison. Le montant restant du crédit est remboursé en 3 paiements échelonnés semestriels supplémentaires de même montant.

### 6.4 Pourquoi une assurance crédit Euler Hermes Privat?

L'assurance crédit Euler Hermes constitue une alternative à la SERV, afin de bénéficier d'une couverture du risque de ducroire sans garanties bancaires locales.

Particularités:

- Avec le consentement de Euler Hermes, il est également possible de financer plus de 85% de la valeur de la livraison. L'exportateur a ainsi plus de souplesse pour fixer les conditions de paiement (remboursement des échéances).
- Il est également possible que moins de 30% de la production soit d'origine suisse.

# 7 Advisory

Par Advisory, on entend le conseil commercial et financier complet et le soutien dans les activités d'exportation. Cela peut aller de mandats de conseil d'ordre général de collaboration en tant que partenaire privilégié à des mandats de conseil pour des projets individuels. Flexible, ce produit peut être parfaitement adapté aux besoins de la clientèle, permettant ainsi d'optimiser les processus d'une entreprise tournée vers l'exportation.

Le mandat de conseil d'ordre général décompté à l'heure propose essentiellement les prestations suivantes:

- gestion des risques,
- soutien lors du processus de filtrage, en tenant compte plus particulièrement des aspects commerciaux et financiers,
- assistance vente durant la phase de soumission,
- structuration des conditions de paiement des crédits documentaires et garanties,
- soutien lors des négociations du contrat jusqu'à l'achèvement du projet, etc.

Dans le cadre d'un mandat spécifique à un projet, UBS, en tant que conseiller en matière de financement, se charge de la coordination de toutes les activités, de la phase de soumission au processus de financement, p.ex. de la définition du besoin de financement ou des sources de financement, de l'établissement d'un modèle financier, de la proposition d'un plan de financement, de la rédaction d'un memorandum d'information, etc. La structure des honoraires du mandat de conseil spécifique à un projet est composée de taux horaires et de primes de résultat.

## 8 Gestion des risques /transfert du risque

Ces dernières années, l'importance du transfert de risque en tant que moyen de gestion des risques a considérablement augmenté.

En principe, les assureurs crédit privés couvrent ces risques dans le domaine du risque de ducroire privé. UBS collabore étroitement avec de tels assureurs crédit privés.

Dans le domaine du transfert des risques politiques, UBS a développé sa collaboration avec des courtiers d'assurance et directement avec des compagnies d'assurance. Aujourd'hui, UBS possède de très bonnes relations commerciales avec les leaders mondiaux de l'assurance directe des risques politiques. La coopération avec des courtiers d'assurance spécialisés sur les différents marchés de l'assurance a également été intensifiée.

# UBS vous propose le financement et la couverture appropriés pour chaque opération.

Notre réseau mondial et notre compétence reconnue vous offrent une sécurité maximale pour tous les types de financements des exportations. Ainsi, vous disposez également d'une valeur ajoutée qui peut s'avérer déterminante dans vos activités internationales.

## **Vous n'aurez que des avantages en nous contactant dès que possible.**

La question du financement, des modes de paiement et de leur couverture devrait être réglée préalablement à toute conclusion d'affaire. Plus tôt vous prendrez contact avec nous, mieux nous serons en mesure de vous assister de façon complète et efficace. Nous vous fournissons en effet un conseil compétent, des informations d'actualité sur l'évolution de l'économie et de la politique financière tout en veillant à agir avec diligence et exactitude. N'hésitez pas à prendre contact avec votre conseiller UBS.

UBS vous assiste bien évidemment aussi avec des crédits et des encaissements documentaires ainsi qu'avec des garanties bancaires en tout genre. Vous et vos spécialistes trouverez de plus amples informations sur les avantages, les possibilités et les champs d'application de nos prestations dans les brochures produits d'UBS:

- Brochure «Crédits et encaissements documentaires»,
- Brochure «Garanties bancaires».

Votre conseiller UBS ou toute succursale UBS vous remettra volontiers les exemplaires souhaités.

Pour avoir une vue globale du domaine Trade & Export Finance, consultez notre site: [www.ubs.com/tef](http://www.ubs.com/tef). Vous y trouverez des informations complètes tant au niveau technique que juridique, des exemples animés d'opérations de Trade & Export Finance, ainsi que des check-lists utiles et des fiches d'information détaillées.

UBS n'est pas seulement une banque de premier plan, c'est aussi une entreprise «globale» aux prestations de financement intégrées. Vous avez ainsi la possibilité de défendre vos intérêts commerciaux sur les marchés étrangers de manière avantageuse et sûre. La présence mondiale et les collaborateurs expérimentés d'UBS vous offrent de nouvelles opportunités sur place, quel que soit le lieu où vous souhaitez intervenir. Nous nous réjouissons de votre appel.

## **Autres instruments en matière de Trade & Export Finance**

### **Crédits documentaires**

#### **Instrument souple de paiement et de crédit à court terme**

- Crédit documentaire réalisable par paiement à vue
- Crédit documentaire réalisable par paiement différé
- Crédit documentaire réalisable par acceptation
- Crédit documentaire réalisable par négociation
- Crédit documentaire transférable
- Crédit documentaire «back-to-back»
- Cession du produit du crédit documentaire

### **Encaissements documentaires**

#### **Instrument de paiement auxiliaire**

- Documents contre paiement
- Documents contre acceptation
- Documents contre lettre d'engagement

### **Garanties bancaires**

#### **Assurer de manière ciblée une prestation ou un paiement**

##### *Garantie*

- Garantie de soumission
- Garantie de remboursement d'acomptes
- Garantie de bonne exécution
- Garantie pour défaut
- Garantie de paiement
- Garantie de couverture de crédit
- Garantie pour connaissance manquant

##### *Standby Letter of Credit*

##### *Cautionnement simple, cautionnement solidaire*

- Cautionnement pour bien facture de travaux

## **Vos interlocuteurs**

### **Financement des exportations**

Région Genève, Suisse romande, Plateau et Tessin	Région Zurich et Suisse orientale
Tél. +41-44-239 23 08	Tél. +41-44-239 32 70
Fax +41-44-239 21 21	Fax +41-44-239 21 21

Région Suisse du Nord et Suisse centrale	Exportateurs internationaux
Tél. +41-44-239 21 17	Tél. +41-44-239 81 01
Fax +41-44-239 21 21	Fax +41-44-239 21 21

### **Crédits et encaissements documentaires**

#### **Garanties bancaires**

Région Genève	Région Suisse romande
Tél. +41-22-375 76 01	Tél. +41-22-375 80 38
Fax +41-22-375 85 21	ou +41-22-375 76 01
	Fax +41-22-375 85 21

Région Tessin	Région Plateau
Tél. +41-91-801 81 33	Tél. +41-31-336 24 61
Fax +41-91-801 79 59	Fax +41-31-336 24 51

Région Suisse du Nord	Région Suisse centrale
Tél. +41-61-289 37 68	Tél. +41-41-727 32 47
Fax +41-61-288 21 85	Fax +41-41-727 35 25

Région Zurich	Région Suisse orientale
Tél. +41-44-239 37 76	Tél. +41-71-225 35 06
Fax +41-44-239 31 29	ou +41-44-221 83 44
	Fax +41-71-221 82 53

[www.ubs.com/tef](http://www.ubs.com/tef)



UBS SA  
Case postale  
8098 Zurich