

LES ÉCHOS

quotidien

L'économie et plus encore

Directeur de la publication : Samir Chaouki

N° 459 - MERCREDI 7 SEPTEMBRE 2011 - 4 DH

www.lesechos.ma



Nezha Lahrichi,

Présidente de la SMAEX

PROPOS RECCUEILLIS PAR I.T

Les Échos quotidien : Quels sont les critères d'évaluation des pays que vous prenez en considération avant d'assurer un exportateur ?

Nezha Lahrichi : Le système de notation permet de mesurer la capacité moyenne des entreprises d'un pays à respecter leurs engagements à court terme. Il existe une très forte corrélation entre le niveau d'activité du pays et le comportement de paiement de ses entreprises. La mesure du niveau moyen du risque d'impayé présenté par les entreprises d'un pays combine plusieurs éléments : les perspectives économiques et politiques, l'expérience de paiement des entreprises et l'environnement des affaires du pays. Celui-ci évalue la fiabilité et la disponibilité des données financières et le caractère efficace et équitable du système juridique. Lorsque les perspectives politiques d'un pays sont incertaines, l'exportateur peut renforcer sa protection et sa garantie de paiement en souscrivant, en plus de l'assurance crédit commerciale, une assurance publique qui couvre les risques politiques, catastrophiques et de non-transfert, autrement dit les difficultés d'ordre politique ou administratif, empêchant ou retardant le transfert des fonds.

Dans ce sens, collaborez-vous avec des agences de notation ?

L'information est une variable stratégique au cœur de l'assurance crédit, puisqu'il s'agit de prendre le risque sur la base de cette information, et si l'assureur crédit se trompe, il paie ! De ce fait, la prise de décision concernant un acheteur étranger pour anticiper sa probabilité de défaillance relève d'une démarche qui combine des données variées sur les entreprises. Celles-ci proviennent de plusieurs sources et sont analysées et confrontées afin d'avoir une information personnalisée à valeur ajoutée et conforme à l'objectif central de la SMAEX, celui d'être un outil



d'accompagnement des exportateurs. La limite de cette démarche plurielle reste le coût de l'information qui est souvent élevé pour les destinations éloignées.

Quels sont les pays que vous déconseillez à vos clients ?

La liste des pays à risque change en fonction des aléas politiques et économiques. La notation s'étend sur une échelle qui est de 7 niveaux pour la Coface, à titre d'exemple. Le déclassement d'un pays signifie, de toute évidence, un accroissement du risque. Au Moyen-Orient, le printemps arabe a certes affecté la note de plusieurs pays mais si les modalités de paiement sont plus serrées, les relations commerciales ne seront pas interrompues. Par ailleurs, en Europe, la Grèce et le Chypre ont été dégradés à cause de la détérioration du comportement de paiement des entreprises. En définitive, la prise de risque sur un client étranger relève d'une analyse au cas par cas.

Est-ce que les PME-PMI prennent en considération le risque pays ?

Lorsqu'un exportateur souscrit une assurance crédit commercial, cela signifie qu'il réalise l'importance de la prise de risque dans un marché mondial marqué par la montée des risques. Aussi, lorsque la situation politique d'un pays est confuse, la SMAEX conseille à ses clients de souscrire l'assurance publique (PCT). Cette démarche est utile aux PME qui dépendent d'un nombre restreint de clients et auxquelles la SMAEX a dédié un produit spécifique et simplifié pour leur ouvrir la voie du marché international.

-Vous êtes l'assureur des exportateurs marocains, cela veut dire que vous établissez une évaluation du risque pays. Pouvez vous nous parler des critères d'évaluation des pays que vous prenez en considération avant d'assurer un exportateur?

Le système de notation permet de mesurer la capacité moyenne des entreprises d'un pays à respecter leurs engagements à court terme ; et il faut souligner qu'il existe une très forte corrélation entre le niveau d'activité du pays et le comportement de paiement de ses entreprises.

La mesure du niveau moyen du risque d'impayé présenté par les entreprises d'un pays combine plusieurs éléments : les perspectives économiques et politiques du pays ; l'expérience de paiement des entreprises et l'environnement des affaires du pays ; celui-ci évalue la fiabilité et la disponibilité des données financières et le caractère efficace et équitable du système juridique.

Lorsque les perspectives politiques d'un pays sont incertaines, l'exportateur peut renforcer sa protection et sa garantie de paiement en souscrivant , en plus de l'assurance crédit commerciale, une assurance publique qui couvre les risques politiques, catastrophiques et de non transfert autrement dit les difficultés d'ordre politique ou administratif, empêchant ou retardant le transfert des fonds.

- Dans ce sens est ce que vous collaborez avec des agences de notation ? Si oui, quels sont les critères sur lesquels vous choisissez ses agences? Selon vous quelles sont les agences les plus crédibles ?

L'information est une variable stratégique au cœur de l'assurance crédit puisqu'il s'agit de prendre le risque sur la base de cette information et si l'assureur crédit se trompe, il paie !

De ce fait, la prise de décision concernant un acheteur étranger pour anticiper sa probabilité de défaillance relève d'une démarche qui combine des données très variées sur les entreprises. Celles-ci proviennent de plusieurs sources et sont analysées et confrontées afin d'avoir une information personnalisée, à valeur ajoutée et conforme à l'objectif central de la SMAEX, celui d'être un outil d'accompagnement des exportateurs. La limite de cette démarche plurielle reste le coût de l'information qui est souvent élevé pour les destinations éloignées.

- Également est-ce que vous disposez d'une liste de pays que vous déconseillez à vos clients à raison de problèmes politiques et où économiques? Si oui, quels sont ces pays?

La liste des pays à risque change en fonction des aléas politiques et économiques. La notation des pays s'étend sur une échelle qui est de 7 niveaux pour la Coface à titre d'exemple. Le déclassement d'un pays signifie, de toute évidence, un accroissement du risque. Au Moyen Orient, le printemps arabe a certes affecté la note de plusieurs pays mais si les modalités de paiement sont plus serrées, les relations commerciales ne seront pas interrompues.

Par ailleurs en Europe, la Grèce et Chypre ont été dégradés à cause de la détérioration du comportement de paiement des entreprises.

En définitive, la prise de risque sur un client étranger relève d'une analyse au cas par cas.

**- Est-ce que les assurés notamment PME PMI, prennent en considération le risque pays?
Est-ce qu'ils sont conscient à l'importance de ce critère?**

Lorsqu'un exportateur souscrit une assurance crédit commercial, cela signifie qu'il réalise l'importance de la prise de risque dans un marché mondial marqué par la montée des risques, une rude concurrence et beaucoup d'incertitudes. Aussi lorsque la situation politique d'un pays est confuse, la SMAEX conseille à ses clients de souscrire l'assurance publique (PCT) qui vient d'être évoquée. Cette démarche est particulièrement utile aux PME qui dépendent d'un nombre restreint de clients et auxquelles la SMAEX a dédié un produit spécifique et simplifié pour leur ouvrir la voie du marché international.