

**Septième édition 2015**

Atlas des risques pays

**Paiement, recouvrement,
logistique et douane**

110 États
passés au crible pour les exportateurs

En partenariat avec

**EULER HERMES**

Our knowledge serving your success

INTERNATIONAL



Parce que le monde change... lexportateur.com vous informe en continu !



VOUS ÊTES

Exportateur, transporteur, transitaire,
investisseur, avocat, consultant export.

PROFITEZ DE LEXPORTATEUR.COM

Le site d'informations réglementaires,
juridiques et économiques pour les
opérateurs du commerce international.

OPTIMISEZ VOTRE TRAVAIL QUOTIDIEN

lexportateur.com répertorie les principaux
documents et formalités pour exporter
dans plus de 175 pays et propose
des analyses macroéconomiques,
politiques et sectorielles de l'environnement
international.

BÉNÉFICIEZ D'UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES

- Un message d'alerte à chaque nouvelle mise à jour.
- Une assistance en ligne pour toutes vos questions.
- Un accès privilégié aux conseillers pays de votre CCI.
- Une lettre d'information mensuelle alimentée par des experts.

Découvrez nos offres sur
lexportateur.com



Informations et abonnements
lexportateur@cci-paris-idf.fr

0820 012 112
0.12€/minute
Votre CCI vous répond

 **CCI PARIS ILE-DE-FRANCE**
lexportateur.com

Atlas

des risques pays

à l'usage des opérateurs du commerce international

**Paiement, recouvrement, logistique et douane
dans 110 États**
Septième édition enrichie - Juin 2015

Jean-Claude Asfour,
et le concours des experts d'Euler Hermes

Sous la direction de
Christine Gilguy, rédactrice en chef

Lettre de l'éditeur

À l'export, c'est le bon moment pour prendre des risques... calculés

« C'est le bon moment pour prendre des risques, investir, aller à l'export » déclarait le ministre français de l'Économie et des finances Emmanuel Macron, le 17 mars, à l'ouverture de la première édition de Bercy financement export, une conférence annuelle sur la politique de soutien à l'exportation de l'État. Il n'avait pas tort : l'euro a perdu près de 20 % de sa valeur en un an face au dollar, même s'il remonte un peu depuis avril 2015, et les taux d'intérêt sont au plus bas en zone euro depuis le début de l'année 2015 alors que partout se font ressentir les frémissements d'une reprise mondiale un peu plus vigoureuse.

Les dernières prévisions publiées mi-avril 2015 par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) tablent ainsi sur une accélération progressive de la croissance du commerce mondial à 3,3 % cette année et 4 % en 2016, après 2,8 % en 2014.

La banque HSBC, dans son rapport semestriel HSBC Trade Forecast, portant sur les perspectives d'évolution du commerce international dans 25 économies développées et émergentes, parie sur une progression de 8 % par an des échanges mondiaux à partir de 2017, soit cinq fois plus rapide que la moyenne de 1,5 % enregistrée entre 2012 et 2014.

Pour autant, en ce printemps 2015, les motifs d'inquiétude touchant plusieurs régions du monde sont tout aussi vifs qu'il y a un an. Dans l'Union européenne, la crainte d'une sortie du Royaume Uni de même que les difficultés persistantes de la Grèce à s'entendre avec ses créanciers, entre autres, vont continuer à alimenter spéculations et volatilité des marchés financiers. À l'est de l'Europe, la crise politique ukrainienne s'est muée en affrontement entre la Russie et les Occidentaux, avec sanctions économiques réciproques. Plus au sud, les tensions et violences terroristes des mouvements armés islamistes – Syrie, Libye, Irak, Yémen... – déstabilisent le Moyen Orient tout en freinant les perspectives de développement des pays de la bande sahélienne de l'Afrique et de la côte Ouest (Nigeria, Cameroun, Tchad...). En Asie, le ralentissement de la Chine pose question alors que sur le continent américain, c'est la récession du Brésil qui inquiète. Quant au risque commercial, à l'export il doit être abordé avec toujours autant de prudence car sauf exception – France, Belgique... – l'information sur la solvabilité des clients reste difficile à obtenir. Or les acheteurs étrangers demandent toujours des délais de paiement et si l'export sans risques n'existe pas, la spécificité des risques export – risques pays, risques sur des clients lointains – doit inciter les entreprises exportatrices à gérer avec rigueur leurs risques financiers.

Un outil d'aide à la décision, dès la négociation du contrat de vente

Notre **Atlas des risques pays**, qui couvre 110 pays, est un outil d'aide à la décision conçu pour les y aider.

Petit changement cette année : nous avons décidé de ne pas traiter deux pays en guerre civile ouverte, la Syrie et le Yémen, et les avons remplacé par Djibouti et la Tanzanie, qui font leur entrée dans notre Atlas.

Que contiennent les fiches que nous proposons ? De quoi aider les entreprises à répondre à trois préoccupations récurrentes et concrètes des exportateurs :

- évaluer le risque d'impayés de leurs clients ou prospects, que ce risque résulte de la situation politique et socio-économique du pays, de la solvabilité du client potentiel lui-même ou de conditions de livraison difficiles ;
- évaluer les risques pesant sur les expéditions de marchandises et le respect des délais ;
- mettre en œuvre les solutions pour anticiper et réduire au mieux ces risques, dès la négociation du contrat de vente, et, *in fine*, réussir ses expéditions et se faire payer.

Sont ainsi livrées, de façon synthétique, des informations et des recommandations directes et claires sur des points clés tels que les notes de risques pays des assureurs-crédits, les meilleures sources d'information sur les entreprises du pays, les pratiques de paiements dans les transactions internationales avec le pays, les modalités de recouvrement et les conditions des opérations logistiques et douanières.

Toutes les fiches, incluant les chiffres économiques clés, ont été mises à jour dans le courant du printemps 2015 par Jean-Claude Asfour, notre expert indépendant du risque pays, et la rédaction du *Moci*. Pour certaines d'entre elles, ces données sont enrichies des avis d'experts d'Euler Hermes, partenaire de la première heure de cet Atlas, qui livrent des analyses prévisionnelles en matière de défaillances d'entreprises et des conseils dans le domaine du recouvrement.

Les prochains mois seront décisifs pour beaucoup d'exportateurs : notre Atlas 2015 leur sera précieux.

Christine Gilguy, rédactrice en chef

LES FICHES PAYS EN 7 RUBRIQUES

Chaque fiche pays, outre une batterie de chiffres et indicateurs clés, fournit les informations concrètes et conseils dans sept domaines :

- 1/ la tendance du risque pays, avec les notes les plus récentes des principaux assureurs-crédits complétées par l'appréciation du *credit manager Moci*, tirées de sources diversifiées, dont celle du « terrain » ;
- 2/ les meilleures sources pour se renseigner sur la solvabilité des entreprises du pays ;
- 3/ les moyens de paiement recommandés ;
- 4/ les conditions de paiement les plus pratiquées ;
- 5/ les garanties bancaires locales ;
- 6/ les solutions en cas de litige ;
- 7/ la logistique et les douanes.

Pour chaque pays, un conseil du *credit manager Moci*, très « terrain », est fourni. Il est complété, dans une sélection de pays, par les avis d'expert de nos partenaires.

Les auteurs



Jean-Claude Asfour, le crédit manager Moci

Jean-Claude Asfour a exercé pendant de nombreuses années les fonctions de crédit manager et de trésorier au sein de grands groupes industriels français et américains. Consultant senior, il mène aujourd'hui des missions de conseil et de formation en France et à l'étranger, dans les domaines

du commerce international, du droit des affaires et du crédit management. Il intervient également dans ces domaines, en tant que formateur, au sein de plusieurs grandes écoles.

Jean-Claude Asfour collabore au Moci depuis de nombreuses années : il est notamment l'auteur d'articles et d'ouvrages pratiques sur les moyens de paiement et garanties internationaux ainsi que la gestion des risques de crédit à l'international. Le dernier en date est le « Guide de la gestion du risque client à l'international » (édition 2015).

Avec le concours des experts de : Euler Hermes

Direction, coordination : Christine Gilguy Rédactrice en chef

Cartes : Chantrioux

LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA

11 rue de Milan - 75 009 Paris - France
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
www.lemoci.com
Directeur de la publication
Vincent Lалу

RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)
Grand reporter : François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro : Jean-Claude Asfour

Maquette : Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)
Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ

Directeur Commercial : Philippe Chebance (10)
Directeur de Clientèle Internationale : Christophe Bonami (01)
Directrice de Clientèle et publicité France : Karine Rosset
+33 (0)4 91 28 60 26
Assistante commerciale et responsable technique : Cindy Colle (14)
Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS

Chef de service sponsoring et événements : Saskia Paulmier
+33 (0)1 49 70 12 73

GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe : Delphine Chêne
Directrice de la diffusion et du Web : Michèle Marcaillou
Directrice du marketing : Victoria Irizar
Directeur de la fabrication : Robin Loison
Webmaster : Pierre Lалу
Comptabilité, gestion : Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin
Conception graphique : amarena
Impression
Imprimerie de Champagne
Rue de l'Étoile de Langres
ZI Les Franchises - 52200 Langres
Commission paritaire.
Publication n° 0916 T 81051
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution
L'adresse électronique des collaborateurs permanents est : prenom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction. Magazine bimensuel.
Photo de couverture : Fotolia.com

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité)
285,88 euros TTC.

La Vie du Rail ou Le Moci
Service abonnements

11 rue de Milan
75440 Paris cedex 09
Tél. : 01 49 70 12 20
Tarif étranger : nous consulter

Lettre de l'éditeur	p. 4	Asie - océan Indien	
Les auteurs	p. 5	Australie	p. 116
Glossaire	p. 6	Chine	p. 118
Sigles	p. 7	Corée du Sud	p. 122
Interpréter les notes de risque	p. 8	Hong Kong	p. 124
Deux indicateurs complémentaires	p. 9	Inde	p. 126
Les sources	p. 9	Indonésie	p. 129
Introduction	p. 10	Japon	p. 130
		Malaisie	p. 133
		Myanmar (Birmanie)	p. 134
		Nouvelle-Zélande	p. 136
		Pakistan	p. 137
		Philippines	p. 139
		Singapour	p. 140
		Taiwan	p. 142
		Thaïlande	p. 144
		Vietnam	p. 145

Europe - UE

Allemagne	p. 14	Afrique	
Autriche	p. 17	Afrique du Sud	p. 148
Belgique	p. 19	Algérie	p. 150
Bulgarie	p. 21	Angola	p. 152
Chypre	p. 23	Bénin	p. 154
Croatie	p. 25	Burkina Faso	p. 155
Danemark	p. 26	Cameroun	p. 156
Espagne	p. 28	Congo (République du)	p. 158
Estonie	p. 30	Côte d'Ivoire	p. 160
Finlande	p. 32	Djibouti	p. 161
France	p. 34	Ethiopie	p. 164
Grèce	p. 37	Gabon	p. 165
Hongrie	p. 39	Ghana	p. 167
Irlande	p. 41	Guinée	p. 168
Italie	p. 42	Guinée Équatoriale	p. 170
Lettonie	p. 46	Kenya	p. 171
Lituanie	p. 47	Libye	p. 172
Luxembourg	p. 48	Madagascar	p. 174
Malte	p. 50	Mali	p. 176
Pays-Bas	p. 51	Maroc	p. 177
Pologne	p. 54	Maurice	p. 180
Portugal	p. 57	Mauritanie	p. 181
République tchèque	p. 59	Mozambique	p. 183
Roumanie	p. 60	Niger	p. 184
Royaume-Uni	p. 62	Nigeria	p. 185
Slovaquie	p. 65	Ouganda	p. 187
Slovénie	p. 66	Rép. dém. du Congo	p. 188
Suède	p. 68	Rwanda	p. 190
		Sénégal	p. 191
		Tanzanie	p. 192
		Togo	p. 194
		Tunisie	p. 195

Europe - hors UE

Biélorussie	p. 70	Asie centrale	
Norvège	p. 71	Azerbaïdjan	p. 86
Russie	p. 74	Kazakhstan	p. 87
Serbie	p. 78	Mongolie	p. 88
Suisse	p. 79	Turkménistan	p. 90
Turquie	p. 81		
Ukraine	p. 83	Amérique	

Asie centrale

Azerbaïdjan	p. 86	Moyen-Orient	
Kazakhstan	p. 87	Arabie saoudite	p. 198
Mongolie	p. 88	Bahrein	p. 200
Turkménistan	p. 90	Égypte	p. 201
		Émirats Arabes Unis	p. 204
		Irak	p. 206
		Iran	p. 207
		Israël	p. 210
		Jordanie	p. 211
		Koweït	p. 212
		Liban	p. 214
		Oman	p. 216
		Qatar	p. 217

Amérique

Argentine	p. 92		
Brazil	p. 94		
Canada	p. 96		
Chili	p. 99		
Colombie	p. 100		
Cuba	p. 102		
États-Unis	p. 104		
Mexique	p. 108		
Panama	p. 110		
Pérou	p. 111		
Salvador	p. 112		
Venezuela	p. 114		

Glossaire

RISQUES

Financiers

Les risques financiers dont il est question dans cet ouvrage concernent principalement le risque de non-paiement dans une opération de vente à l'exportation. Voici ci-après les différentes notions concernées.

• **Risque pays** : évaluation de la situation politique, sociale, macro-économique et financière d'un pays et de la manière dont son évolution peut avoir une influence positive ou négative sur le comportement de paiement des États, des sociétés publiques et des entreprises privées locales. Les assureurs-crédits synthétisent cette évaluation par des notes de risque, ou rating (voir plus bas).

• **Risque politique** : du point de vue des assureurs-crédits et des banquiers du commerce international, il recouvre particulièrement le risque d'insolvabilité d'un État ou d'une entité publique, c'est-à-dire un acheteur qui ne peut être mis administrativement en faillite, mais aussi le risque de non-transfert (voir ci-dessous). Il est généralement intégré par les assureurs-crédits dans l'évaluation globale du risque pays.

• **Risque de non-transfert** : il recouvre le risque qu'une banque centrale se retrouve dans l'incapacité de transformer en devises les ressources en monnaie locale. Le fait générateur du sinistre peut être purement politique (coup d'État, décision autoritaire de blocage des sorties de capitaux, etc.) ou économique et financier (baisse ou absence de réserves de change). Un risque majeur pour les exportateurs. Cette notion est généralement intégrée dans l'évaluation du risque pays.

• **Risque commercial** : il concerne un acheteur « privé », c'est-à-dire celui qui peut être mis judiciairement ou administrativement en faillite. Il recouvre le risque d'insolvabilité de fait ou de droit (procédure collective type dépôt de bilan) de l'acheteur, donc le risque de non-paiement de sa créance vis-à-vis de l'exportateur.

Sécuritaires et logistiques

Les risques sécuritaires et logistiques sont les risques externes pesant sur la bonne fin d'une expédition de marchandises physiques. Ils peuvent être d'origine politique et sociale, mais également réglementaire ou liés au contexte local de gouvernance.

ASSURANCE-CRÉDIT

L'assurance-crédit (*credit insurance*) est une assurance qui couvre le crédit qu'une entreprise accorde à une autre entreprise, précisément le risque de non-paiement à échéance d'une facture ou d'une traite. Elle peut également couvrir le crédit ou la garantie qu'une banque accorde à une entreprise dans le cadre d'une opération commerciale (confirmation de crédit documentaire,

par exemple). À l'export, les principaux risques qu'ils peuvent couvrir sont politiques et commerciaux.

On trouve deux types d'intervenants :

- les assureurs-crédits privés, qui couvrent essentiellement des opérations à court terme (délais de paiement de moins d'un an) et moins fréquemment des opérations moyen et long terme (plus d'un an) ;
- les assureurs-crédits étatiques (aussi appelés agences de crédit export), qui couvrent des opérations d'exportation qui se règlent à moyen et long terme. Avec la crise financière, ces intervenants étatiques ont fait un retour remarqué sur les opérations court terme.

MOYENS DE PAIEMENT

• **Crédit documentaire** : *documentary credit*

Les financiers utilisent aussi le terme de « lettre de crédit » (L/C). Mais attention car, en anglais, le terme « letter of credit » peut recouvrir des instruments qui n'ont pas du tout la même portée (risque de fraude car la vraie lettre de crédit est révocable, attention au champ SWIFT 40 E, applicables règles).

Le crédit documentaire est une opération bancaire par laquelle un exportateur et un importateur, par l'intermédiaire de leurs banques respectives, s'engagent l'un à délivrer la marchandise, l'autre à la payer, à la condition que les documents prévus dans le contrat aient été reconnus conformes aux termes et conditions du crédit par leurs banquiers respectifs. Ce type de crédit est mis en place, à la demande de l'importateur, par une banque (dite « banque émettrice »). Le plus souvent, l'exportateur demande à une autre banque d'apporter sa confirmation (voir plus bas).

• **Crédit documentaire irrévocable** : *irrevocable documentary credit*

Il implique que la banque émettrice du crédit documentaire ne pourra le révoquer, l'annuler. Le caractère irrévocable des crédits documentaires est devenu automatique dans le cadre des règles RUU 600 de la Chambre de commerce internationale (International Chamber of Commerce, ICC), entrées en vigueur en 2007. Mais la mention « irrévocable » doit être précisée si jamais le crédit documentaire est émis sous les règles précédentes (RUU 500 ou antérieures de l'ICC).

• **Crédit documentaire confirmé** : *confirmed documentary credit*

Crédit documentaire contre-garanti par une banque (dite « banque confirmante ») pour le compte de l'exportateur à la demande de celui-ci.

Cette confirmation garantit l'exportateur contre les risques de non-paiement liés à la banque émettrice du crédit documentaire, au pays de l'importateur et au non-transfert. La confirmation est un engagement le plus souvent sans recours.

• Swift : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications

Réseau de télétransmission interbancaire créé en 1973, regroupant, à fin avril 2015, plus de 10 500 intervenants (dont majoritairement des banques et établissements financiers) dans plus de 200 pays. Les avantages du réseau Swift, qui permet la diffusion d'ordres et de messages codifiés liés, notamment, aux activités bancaires (virement, garanties, ouverture, notification ou confirmation de crédits documentaires, etc.) sont sa sécurité, sa rapidité, son coût réduit.

GARANTIES

• Lettre de crédit stand-by (LCSB) : *standby letter of credit (SBLC)*

Engagement bancaire émis pour garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation et qui ne sera « appelé » ou « mis en jeu » qu'en cas de défaillance du donneur d'ordres de la lettre de crédit stand-by (LCSB), avec présentation d'un nombre très réduit de documents. Ce n'est donc pas un moyen de paiement, mais une garantie à première demande en cas de défaillance de l'acheteur. Moins lourde à gérer et moins coûteuse, elle est souvent utilisée, à l'international, comme substitut au crédit documentaire, avec un adossement à un virement bancaire et de plus en plus en substitution des cautions et garanties de marché. Privilégier la référence aux Règles spécifiques ISP98 de l'ICC plutôt qu'aux RUU.

• Garantie sur demande : *on demand guarantee*

On les appelle aussi garanties à première demande, garanties autonomes ou garanties indépendantes. Indépendantes du contrat commercial lui-même, elles sont un engagement ban-

caire de payer une certaine somme, à première demande. Les lettres de crédit stand-by sont d'ailleurs à classer dans cette catégorie. Très succinctement, ces garanties sont émises à la demande des exportateurs au bénéfice des importateurs, pour sécuriser ces derniers dans différentes phases d'un contrat : garantie de soumission (réponse à un appel d'offres international), garantie de restitution d'acompte (pour les cas où l'importateur verse un acompte), garantie de bonne fin (pour la livraison/installation d'un équipement, par exemple), etc.

EN CAS DE LITIGE

• Chambre de commerce internationale : International Chamber of Commerce (ICC)

Organisme privé dont sont membres sociétés et organisations professionnelles, ayant pour mission l'étude des moyens de simplification et de normalisation des terminologies, règles et usances des échanges commerciaux internationaux. C'est sous son égide que sont élaborées et éditées les règles uniformes (RUU) pour les crédits documentaires, les garanties sur demande, les règles d'arbitrage et les Incoterms. Son siège est à Paris (www.iccwbo.org).

• Arbitrage : *arbitration*

Dans le cadre de ses activités, la Chambre de commerce internationale (ICC) s'est dotée d'une cour d'arbitrage pour régler les différends commerciaux entre entreprises.

Cette cour est appréciée des sociétés qui opèrent à l'international car elle est réputée neutre (par rapport aux législations et juridictions locales).

Sigles

- Dans les fiches pays, le nom du pays est accompagné du sigle international de sa monnaie selon le code Iso 4217.
- Dans certains cas, nous avons jugé opportun d'y ajouter le logo de l'organisation régionale dont il est membre lorsqu'elle a un fort impact en termes monétaire, commercial, et/ou douanier :



Union européenne

Union douanière qui regroupe 28 pays.



Alena/Nafta

Accord de libre-échange nord-américain. En sont membres le Canada, les États-Unis et le Mexique.



Uemoa

Union économique et monétaire ouest-africaine. Elle regroupe 8 pays qui partagent une monnaie commune, le franc CFA (BCEAO) : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.



Cemac

Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale. Elle regroupe 6 pays qui partagent une monnaie commune, le franc CFA (BEAC) : Cameroun, Congo (république), Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, Tchad.



Asean

Association of Southeast Asian Nations, Association des nations du Sud-Est asiatique. Elle regroupe 10 pays : Birmanie, Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam.