

**Huitième édition 2016**

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... lexporteur.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

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel



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
Huitième édition - Juin 2016

Jean-Claude Asfour,
avec le concours de la rédaction du *Moci* et des experts d'Euler Hermes

Sous la direction de
Christine Gilguy, rédactrice en chef

Lettre de l'éditeur

Les risques d'impayés augmentent à l'export, les opportunités aussi

À la veille de l'été 2016, ceux qui sondent les perspectives des marchés export ont de quoi être pessimistes lorsqu'ils lisent les rapports des économistes. Un seul exemple : la Banque mondiale (BM) a revu à la baisse ses prévisions de croissance de l'économie mondiale de 2,9 à 2,4 %. En cause : les taux de croissance anémiques enregistrés dans les économies avancées, la faiblesse persistante des prix des produits de base, l'atonie du commerce mondial et la diminution des flux de capitaux *.

De fait, pour moitié, cette révision à la baisse s'explique par les contrecoups de la chute des prix matières premières dans les pays émergents et en développement exportateurs de ces produits de base. Parmi les BRICS, le taux de récession a ainsi été revu à la hausse pour le Brésil (à - 4 %) et la Russie (à -1,2 %) tandis que la stagnation touche l'Afrique du Sud (+ 0,6 %). Mais de nombreux autres pays producteurs ont été mis en difficultés comme en Afrique et au Moyen-Orient.

Dans ce contexte, malgré une meilleure conjoncture dans les pays développés, les dégradations de notes de risques pays par les assureurs-crédits ont été légion, les risques d'impayés grimpant en flèche. « Le risque de crédit est passé des pays riches aux pays émergents », observait Ludovic Subran, chef économiste d'Euler Hermes, début 2016, pariant sur une augmentation de 1 % des défaillances d'entreprises dans le monde.

Faut-il pour autant sombrer dans un pessimisme sans nuance et tourner le dos aux marchés émergents. Certes non. Déjà, deux des BRICS se distinguent : la Chine ralentit mais sa croissance s'affiche encore à + 6,7 % pour 2016 ; et l'Inde, qui, profitant à plein des bas prix des matières premières, accélère sa croissance à + 7,6 % en 2016. Surtout, la plupart des économistes convergent pour prédire un rebond généralisé dès 2017 (+ 2,8 % de croissance mondiale anticipée par la BM en 2017, 3 % en 2018), avec un redémarrage attendu de nombreux pays émergents et en développement, y compris le Brésil et la Russie. Autrement dit, alors que le taux de change de l'euro par rapport au dollar reste favorable aux exportateurs européens, les opportunités des marchés d'exportation ne sont pas prêtes de se tarir. Si Euler Hermes a estimé à seulement 10 milliards d'euros la demande étrangère supplémentaire adressée à la France en 2016, en provenance principalement des pays de la zone euro, elle quadruplerait l'an prochain à 44 milliards et proviendrait d'un plus large nombre de zones.

Il faut donc continuer à être actif à l'export, tout en veillant à être rigoureux sur la manière de traiter les risques d'impayés.

110 fiches pays utiles pour négocier les clauses des contrats de vente

À cet égard, la huitième édition de l'Atlas des risques pays, entièrement mise à jour, est un outil d'aide à la décision pratique et concret pour les décideurs de l'export, très utile pour négocier les clauses des contrats de vente.

Que contiennent les 110 fiches pays ? 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 en termes de moyens et délais de paiement 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 au cours du printemps 2016 par la rédaction du Moci et Jean-Claude Asfour, notre expert indépendant du risque pays. Pour certaines d'entre elles, ces données sont enrichies des avis d'experts d'Euler Hermes, partenaire de la première heure de cet Atlas : ces rapports synthétiques livrent des analyses prévisionnelles en matière de défaillances d'entreprises et des conseils dans le domaine du recouvrement.

Les prochains mois seront décisifs pour préparer le rebond des marchés mondiaux en 2017 : notre Atlas 2016 sera d'une aide précieuse aux exportateurs.

Christine Gilguy, rédactrice en chef

*Global Economic Prospects: Divergences and Risks, June 2016.

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 2016).

Avec le concours des experts de : Euler Hermes

Cartes : Chantierux

LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA

29, rue de Clichy - 75009 Paris - France
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
www.lemoci.com

Directeur de la publication

Vincent Lalou

RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)

Grand reporter : François Pargny (23)

Ont collaboré à ce numéro : Venice Affre,

Jean-claude Asfour

Maquette : Delphine Miot,

rédaçtrice graphiste (37)

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ

Conseiller du Président :

Philippe Chebance (10)

Directrice Conseil et Développement :

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

Directrice associée : Saskia Paulmier

+33 (0)1 49 70 12 73

GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe :

Michèle Marcaillou

Directrice du marketing :

Victoria Irizar

Directeur de la fabrication :

Robin Loison

Webmaster :

Pierre Lalou

Comptabilité, gestion :

Éveline Montecot (08), Valérie Perrin

Conception graphique :

amarena

Impression

Imprimerie de Champagne

Rue de l'Etoile 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.

Photos 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

29, rue de Clichy - 75009 Paris

Tél. : 01 49 70 12 20

Tarif étranger : nous consulter

Sommaire

Lettre de l'éditeur	p. 4	Asie - océan Indien	
Les auteurs	p. 5	Australie	p. 122
Glossaire	p. 6	Chine	p. 124
Sigles	p. 7	Corée du Sud	p. 128
Interpréter les notes de risque	p. 8	Hong Kong	p. 130
Deux indicateurs complémentaires	p. 9	Inde	p. 131
Les sources	p. 9	Indonésie	p. 134
Introduction	p. 10	Japon	p. 136
		Malaisie	p. 138
		Myanmar (Birmanie)	p. 140
		Nouvelle-Zélande	p. 142
		Pakistan	p. 143
		Philippines	p. 145
		Singapour	p. 146
		Taiwan	p. 148
		Thaïlande	p. 150
		Vietnam	p. 151

Europe - UE

Allemagne	p. 16	Afrique	
Autriche	p. 19	Afrique du Sud	p. 154
Belgique	p. 22	Algérie	p. 156
Bulgarie	p. 25	Angola	p. 158
Chypre	p. 27	Bénin	p. 160
Croatie	p. 30	Burkina Faso	p. 161
Danemark	p. 32	Cameroun	p. 162
Espagne	p. 34	Congo (République du)	p. 164
Estonie	p. 36	Côte d'Ivoire	p. 166
Finlande	p. 38	Djibouti	p. 167
France	p. 41	Ethiopie	p. 170
Grèce	p. 43	Gabon	p. 171
Hongrie	p. 45	Ghana	p. 173
Irlande	p. 47	Guinée	p. 174
Italie	p. 48	Guinée Équatoriale	p. 176
Lettonie	p. 52	Kenya	p. 177
Lituanie	p. 53	Libye	p. 178
Luxembourg	p. 54	Madagascar	p. 180
Malte	p. 56	Mali	p. 182
Pays-Bas	p. 57	Maroc	p. 183
Pologne	p. 60	Maurice	p. 186
Portugal	p. 63	Mauritanie	p. 188
République tchèque	p. 65	Mozambique	p. 190
Roumanie	p. 67	Niger	p. 191
Royaume-Uni	p. 69	Nigeria	p. 192
Slovaquie	p. 72	Ouganda	p. 194
Slovénie	p. 74	Rép. dém. du Congo	p. 195
Suède	p. 76	Rwanda	p. 196
		Sénégal	p. 198
		Tanzanie	p. 199
		Togo	p. 200
		Tunisie	p. 202

Europe - hors UE

Biélorussie	p. 78	Asie centrale	
Norvège	p. 79	Azerbaïdjan	p. 94
Russie	p. 81	Kazakhstan	p. 95
Serbie	p. 86	Mongolie	p. 96
Suisse	p. 87	Turkménistan	p. 98
Turquie	p. 89		
Ukraine	p. 91		

Asie centrale

Azerbaïdjan	p. 94	Moyen-Orient	
Kazakhstan	p. 95	Arabie saoudite	p. 206
Mongolie	p. 96	Bahreïn	p. 208
Turkménistan	p. 98	Égypte	p. 209
		Émirats Arabes Unis	p. 212
		Irak	p. 215
		Iran	p. 216
		Israël	p. 219
		Jordanie	p. 220
		Koweït	p. 221
		Liban	p. 223
		Oman	p. 224
		Qatar	p. 225

Amérique

Argentine	p. 100		
Brésil	p. 102		
Canada	p. 105		
Chili	p. 107		
Colombie	p. 108		
Cuba	p. 110		
États-Unis	p. 111		
Mexique	p. 114		
Panama	p. 116		
Pérou	p. 117		
Salvador	p. 118		
Venezuela	p. 120		

Glossaire

RISQUES

Financiers

Les risques financiers dont il est question dans cet ouvrage concernent principalement le risque de non-paiement à court terme 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 rules).

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 février 2016, plus de 11 000 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 (États membres).



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.