

# ***HUB AFRICA***

## ***Comment se développer à l'international***

***Vendredi 06 avril 2012***

***Par Nezha LAHRICHI***

### ***Pourquoi se développer à l'international ?***

Parce qu'un ou des marchés à l'étranger présentent un potentiel de développement plus important que le marché local.

Il faut donc estimer le potentiel, connaître l'environnement concurrentiel et réglementaire, surmonter les barrières culturelles, linguistiques. C'est donc une orientation stratégique qui nécessite plusieurs niveaux d'information.

Le premier niveau concerne les opportunités du commerce international et les tendances à l'œuvre.

Il est bien établi que les échanges Sud/Sud formeront l'un des moteurs de la croissance mondiale et que l'Afrique, par exemple, est dans une période de forte croissance depuis les années 2000.

Ensuite, il faut cibler les pays et les marchés. Les études de marché sont souvent généralistes et occupent les aspects extra-commerciaux, culture, société, comportement des consommateurs et oublient la prospective qui permet de se préparer à plusieurs scénarios d'évolutions possibles d'un marché étranger et s'y préparer fait la différence entre réussite et échec de l'acte d'exporter.

En 3<sup>ème</sup> lieu, il faut connaître l'environnement des affaires et tous les dispositifs réglementaires et mener une veille sectorielle ciblée ; qui dit veille dit veille stratégique, c'est-à-dire, être dans l'anticipation pour évaluer le potentiel dans la durée :

l'exportation est une entrée en matière dans le processus d'internationalisation. Le plus important réside dans la capacité à accroître le positionnement concurrentiel de l'entreprise exportatrice.

En définitive, il faut commencer par rendre visible les opportunités commerciales, ensuite rendre les PME accessibles à une connaissance ciblée et à une information actualisée permettant de révéler les opportunités à saisir.

Les dispositifs de soutien axés sur l'opérationnel sont nécessaires mais ils doivent être précédés par des phases de réflexion pré-export et pré-investissement : la phase amont c'est-à-dire la détection des opportunités et des menaces de l'international est un moyen pour identifier les signes de bouleversement de la donne commerciale.

Bref, il faut :

1/ des connaissances stratégiques en croisant les données mondiales et locales.

2/ des connaissances utiles à la prise de décision.

Ces fonctions de veille et d'aide à la prise de décision sont appelées à être remplies par le CNCE qui est entrain de mettre en place un observatoire du commerce extérieur :

- Fournir une aide à la décision, c'est fournir une information pertinente et à valeur ajoutée dans les domaines commercial, réglementaire et statistique.

En s'appuyant sur les informations collectées, l'observatoire pourra jouer un rôle d'assistance et de conseil en répondant à des demandes ponctuelles.

Ainsi, l'observatoire serait un médiateur du monde économique dont la mission trouve son prolongement au niveau de la veille commerciale qui peut être fournie à l'entreprise exportatrice : elle est l'œuvre des assureurs crédit comme la SMAEX qui avant d'accorder une garantie sur un client étranger commence par sa sélection en recherchant et en traitant l'information de solvabilité ; autrement dit, il s'agit d'évaluer sa capacité à honorer ses engagements.

La prévention, le principe de précaution est donc au cœur de l'assurance crédit qui couvre le risque de non paiement d'une exportation.

La deuxième étape de la prévention concerne la surveillance permanente du client étranger ; en effet, la SMAEX dispose d'une base de données importante d'acheteurs étrangers constamment actualisée et elle en relation avec des réseaux de correspondants à travers le monde. En cas de dégradation de la solvabilité de l'acheteur, l'assuré est informé et la garantie peut être réduite ou supprimée.

Le 2ème service offert par la SMAEX concerne L'assurance-crédit publique qui garantit ce que le marché ne couvre pas : les risques politiques et le crédit à moyen terme, le temps étant l'ennemi du recouvrement.

Si techniquement, cette assurance couvre le risque d'insolvabilité du client, sa dimension est plus politique que commerciale car elle est l'outil de promotion des exportations et des investissements. C'est pourquoi elle est souvent l'émanation du pouvoir politique.

**Le 1er défi est d'organiser les réseaux d'information sur les entreprises africaines. Il s'agit, entre autres, d'impliquer la diplomatie économique, les banques et autres institutions dans la collecte de l'information et la mise en relation des opérateurs.**

Ce défi de l'information mérite d'être relevé, parce qu'il y a une articulation entre l'assurance crédit et le développement. L'assurance crédit est créatrice de valeur parce qu'elle permet au crédit de trouver la place qui est la sienne dans le financement de l'économie :

1/ L'assurance-crédit est une courroie pour formaliser le secteur informel : L'assureur crédit est le preneur de risque en dernier ressort et permet aux entreprises structurées d'accéder plus facilement au crédit bancaire et aux entreprises informelles d'intégrer le circuit de financement formel.

2/ L'assurance-crédit permet de desserrer l'étau du financement des PME en particulier : en effet le crédit interentreprises constitue une soupape de sécurité en cas de resserrement des crédits bancaires.

**Le deuxième défi est donc d'organiser le binôme financement-garantie** et mettre à profit la présence des banques marocaines dans plusieurs pays africains.

Cela suppose d'organiser l'évaluation du risque ; celle-ci se fait à travers un système de notation des pays qui permet de mesurer la capacité moyenne des entreprises d'un pays à respecter leurs engagements. Il s'agit du risque moyen présenté par les entreprises dans le cadre de leurs transactions commerciales à court terme. Pour cela, il faut combiner les perspectives économiques et politiques d'un pays, l'environnement des affaires et l'expérience de paiement de l'assureur-crédit.

En général, les notes se situent sur une échelle de 7 niveaux A1, A2, A3, A4, B, C, D dans l'ordre croissant du risque.

Cette notation reste, donc, tributaire de l'appréciation de l'assureur crédit qui l'établit or les définitions du risque politique peuvent être diverses, elles peuvent être liées à l'idée qu'on se fait de l'instabilité d'un gouvernement, au risque de conflit géopolitique ou encore à l'incapacité des gouvernements à mener à bien les politiques économiques ou aux lacunes en matière de gouvernance publique en privée.

A titre d'exemple, le Nigéria est très mal notée (D) malgré sa forte croissance économique, son potentiel en hydrocarbures et agricole, et ce, à cause des carences institutionnelles et politiques. La côte d'Ivoire est également, notée (D) malgré la normalisation progressive de la situation politique.

Le 3ème défi consiste à développer notre propre système de notation en combinant l'expérience des banques et des assureurs crédit.

Celui-ci devrait reposer sur des analyses qui reflètent une autre perception du risque dans un pays donné ; c'est dans ce cadre que le CNCE s'est fixé comme objectif de préparer un guide risque pays, notamment, pour les pays africains.