



RENSEIGNEMENTS GENERAUX

L'Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank) est un organisme autonome de l'administration américaine qui facilite le financement des ventes de biens et services américains destinées à l'étranger. En une soixantaine d'années, les soutiens de l'Ex-Im Bank ont porté sur plus de 300 milliards de dollars d'exportations américaines.

QUELLE EST LA MISSION DE L'EX-IM BANK ?

La mission de l'Ex-Im Bank est de créer des emplois grâce aux exportations. Elle fournit des garanties de prêts de fonds de roulement pour les exportateurs américains ; elle garantit le remboursement de prêts ; ou encore, elle consent des prêts aux acheteurs étrangers de biens et services américains. L'Ex-Im Bank fournit également une assurance crédit qui protège les exportateurs américains contre les risques de défaut de paiement par les acheteurs étrangers pour des raisons politiques ou commerciales. L'Ex-Im Bank ne fait pas concurrence aux prêteurs commerciaux, mais elle assume les risques qu'ils ne sauraient accepter. L'Ex-Im Bank doit toujours conclure à une assurance raisonnable de remboursement pour chaque transaction financée grâce à son intervention.

QUAND L'EX-IM BANK PEUT-ELLE VOUS AIDER ?

L'Ex-Im Bank joue pour les exportateurs américains un rôle égalitaire en apportant un contrepoint aux subventions au crédit à l'exportation des autres pays. Elle fournit également un financement aux acheteurs étrangers souverains et privés solvables en l'absence de financement privé. Pour pouvoir bénéficier du soutien financier de l'Ex-Im Bank, le produit ou service doit contenir une part américaine d'au moins 50 %, et il ne doit pas avoir d'effet défavorable sur l'économie américaine.

L'Ex-Im Bank soutient les ventes d'exportations américaines dans le monde entier. Ces dernières années, son attention s'est surtout portée sur les pays en développement, dont l'expansion économique est deux fois plus rapide que celle des pays déjà industrialisés.

L'Ex-Im Bank finance l'exportation de tous types de biens ou de services, y compris les produits de base, à condition qu'ils n'aient aucun rapport avec la défense nationale (il existe certaines exceptions). Deux des principaux objectifs de l'Ex-Im Bank sont d'accroître l'exportation de biens et services environnementaux (dont la demande est très forte parmi les pays en développement) et d'augmenter le nombre de petites et moyennes entreprises américaines faisant appel aux programmes de l'Ex-Im Bank.

Bien que l'Ex-Im Bank ne soit pas une agence d'aide au développement ni d'aide étrangère, ses programmes aident souvent les exportateurs américains à participer à des projets de développement. L'Ex-Im Bank a cofinancé des projets avec l'Agence des États-Unis pour le Développement International, la Banque Mondiale et des banques régionales de développement.

QUELS SONT LES PROGRAMMES OFFERTS PAR L'EX-IM BANK ?

1. *Les garanties de fonds de roulement* couvrent 90 % du principal et des intérêts sur les prêts commerciaux aux petites et moyennes entreprises solvables ayant besoin de capitaux pour acheter ou produire des biens ou services américains à l'exportation. Les exportateurs peuvent solliciter un Engagement Préliminaire -- lettre de l'Ex-Im Bank énonçant les conditions dans lesquelles elle fournira une garantie -- qu'ils peuvent utiliser pour obtenir les meilleures conditions de financement auprès d'un prêteur privé. Le prêteur pourra également solliciter directement une autorisation définitive. Les garanties peuvent porter sur une seule transaction ou sur une ligne de crédit rotative. Les prêts garantis ont généralement des échéances de 12 mois et sont renouvelables. Certains prêteurs ayant l'expérience du programme, ont reçu un mandat qui les autorise à engager la garantie de l'Ex-Im Bank.

2. *Les polices d'assurance crédit à l'exportation* protègent le vendeur contre les risques politiques et commerciaux d'un défaut de paiement par l'acheteur étranger. Ces polices d'assurance sont disponibles pour des ventes d'exportation uniques ou répétées, et pour des crédits-baux. Les polices à court terme couvrent généralement 100 % du principal pour les risques politiques et 90-95 % pour les risques commerciaux ainsi qu'un certain pourcentage des intérêts. Elles servent au financement de la vente de biens de consommation, de matières premières et de pièces de rechange pour des durées allant jusqu'à 180 jours, ainsi que de denrées en vrac, de biens de consommation durables et de biens d'équipement pour des durées allant jusqu'à 360 jours.

Les biens d'équipement peuvent être assurés pour un maximum de cinq ans, selon la valeur du contrat, au moyen d'une police à moyen terme couvrant 100 % du principal et des intérêts sur la partie financée.

L'assurance crédit de l'Ex-Im Bank permet aux exportateurs de financer leurs créances plus facilement en cédant au prêteur le produit de la police d'assurance.

3. *Les garanties de prêts commerciaux aux acheteurs étrangers de biens ou services américains* couvrent 100 % du principal et des intérêts contre les risques politiques et commerciaux de défaut de paiement. Les garanties à moyen terme couvrent la vente de biens d'équipement tels que camions et matériels de construction, appareils scientifiques, machines de transformation alimentaire, matériels médicaux, ou encore les prestations de services dans le cadre de projets (y compris les services d'architecture, de conception industrielle et d'ingénierie). Des garanties à long terme sont disponibles pour les gros projets, les gros biens d'équipement et/ou les prestations de

services dans le cadre de projets. Les Facilités de Garantie de Crédits de l'Ex-Im Bank peuvent également être utilisées pour aider des acheteurs de biens d'équipement et de services américains à obtenir des crédits à moyen terme auprès de banques commerciales dans certains marchés étrangers.

4. *Les prêts directs* fournissent aux acheteurs étrangers des financements compétitifs, à taux fixe, pour leurs achats auprès d'entreprises américaines.

Les prêts, garanties et polices d'assurance à moyen terme de l'Ex-Im Bank couvrent 85 % du prix du contrat (100 % de la partie financée). L'acheteur étranger est tenu d'effectuer un versement comptant de 15 %. Les commissions demandées par l'Ex-Im Bank pour ses programmes sont calculées en fonction de l'évaluation des risques de l'acheteur étranger ou du garant, du pays de l'acheteur et de la durée du crédit. Les commissions de l'Ex-Im Bank sont tout à fait compétitives par rapport à celles demandées par les organismes de crédit à l'exportation des autres pays exportateurs.

Les exportateurs peuvent obtenir de l'Ex-Im Bank une Lettre d'Intérêt pour les aider dans leurs négociations avec un éventuel acheteur étranger. La lettre d'intérêt indique que l'Ex-Im Bank est disposée à envisager une offre de financement si le contrat de vente est signé. Une Lettre d'Intérêt, valable pour six mois, peut également être fournie dans les sept jours suivant la demande de financement.