

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE  
POUR FAIRE GRANDIR VOTRE ENTREPRISE

APEX

MEDINSOFT  
DIGITAL TRANSFORMATION CLUSTER

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

MASTERCLASS N°4

# FINANCER & SÉCURISER SON PROJET À L'INTERNATIONAL



**MARIE FABREGAT**



**TINY DOUCENDE RAMIREZ**



1. Les questions clés / L'accompagnement des primo-exportateurs
2. Typologie des risques
3. Les solutions bancaires : Crédocs / LC, garanties, Couverture de change, Avances en devises
4. L'accompagnement / le dispositif BPI

## PARTIR EN PROSPECTION À L'INTERNATIONAL



## REMPORTER DE NOUVEAUX MARCHÉS



## FINANCER L'IMPORT COMME L'EXPORT



## SÉCURISER LES TRANSACTIONS

### BESOINS :

- S'informer sur des pays pour se développer à l'international
- Financer les premières dépenses de prospection
- Trouver des partenaires

### SOLUTIONS :

- Assurance Prospection BPI France
- Partenariat Business France (VIE ...), TEAM France Export

### BESOINS :

- Honorer un contrat export pour attester de sa capacité à l'exécuter : des garanties pour chaque étape de l'appel d'offre au règlement final

### SOLUTIONS :

- Des garanties pour chaque étape de l'appel d'offre au règlement final
- Des modalités de règlement compétitives
- Assurance Export BPI France

### BESOINS :

- Financer le projet global : investissements matériels, immatériels, augmentation du besoin en fond de roulement, opérations de croissance externe ...
- Financer les délais de fabrication
- Financer les délais de paiement

### SOLUTIONS :

- Financer les investissements matériels, ou immatériels, : Prêt croissance international & crédit export cofinancé ou non avec Bpifrance
- Financer les délais de paiement : avance en devises, financement de credocs,...
- Financer le BFR de fabrication: Crédit de Préfinancement, ...

### BESOINS :

- Se protéger du risque de défaillance de l'acheteur
- Se couvrir du risque pays / banque
- Sécuriser l'exécution d'un contrat ou d'une obligation
- Garantir le règlement des transactions dans le cadre de courant d'affaires réguliers
- Couvrir les risques de change

### SOLUTIONS :

- Crédits documentaires
- SBLC
- Garanties de paiement
- Couvertures de change

**ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE**

# LES QUESTIONS CLÉS / L'ACCOMPAGNEMENT DES PRIMO EXPORTATEURS

# LES QUESTIONS À SE POSER

## EXPORT

- Vers quel pays ? (risques, embargo, ...)
- Qui seront les clients finaux (B to B ou B to C) ?
- Clients occasionnels ou récurrents ?
- Montant moyen (ou mini-maxi) des factures à l'export
- Cycle de fabrication, délais, perception d'acomptes ... ?
- Comment vais-je sécuriser ces flux financiers ?
- Comment vais-je couvrir mon besoin de trésorerie ?
- Projet de création de filiales, bureaux dans d'autres pays ?
- Filiales à l'étranger ? Rôle ?

## CHANGE

- Dans quelles devises travaillez-vous ?
- Est-ce à l'achat ou à la vente ?
- Quels sont les volumes/montants concernés ?
- Avez-vous des comptes en devise ?
- Mettez-vous en place des couvertures ?

## DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

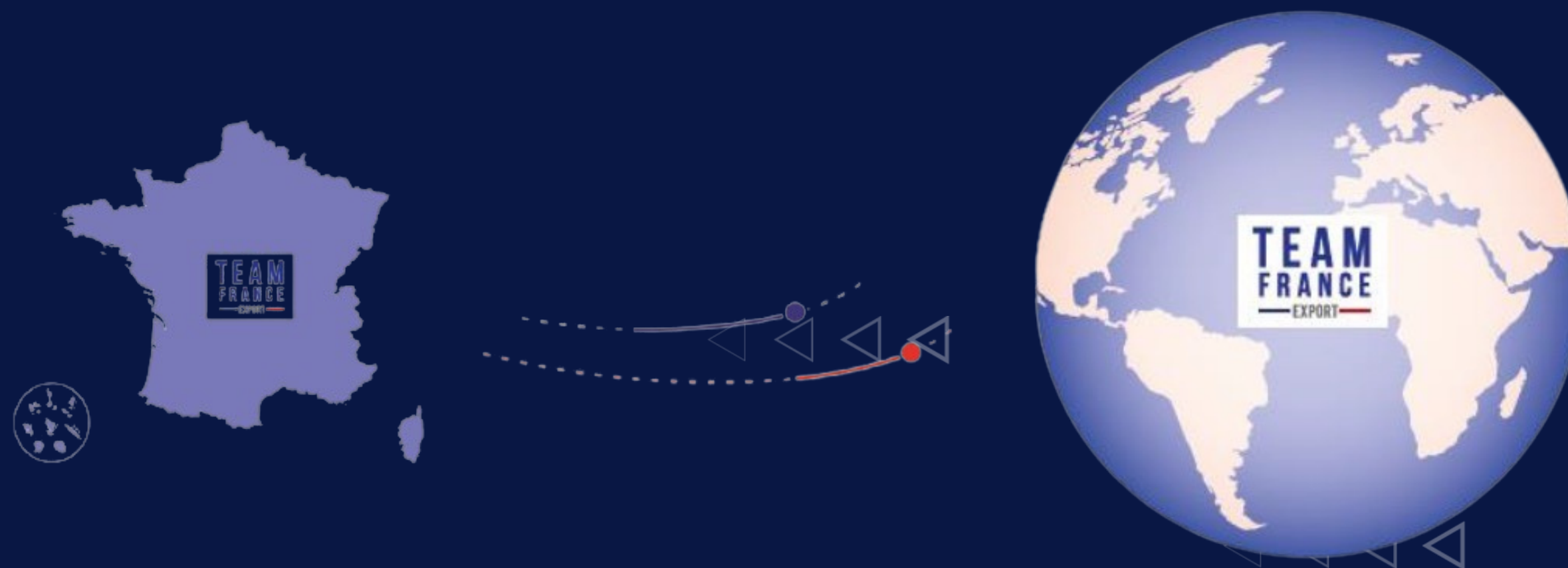
- Volonté de se développer à l'export vers de nouveaux pays ?
- Lesquels ? Comment ? Avec Qui ?
- Filiales à l'étranger ? Rôle ?
- Solution Cash management, cash-pooling ?
- Projet de création de filiales, bureaux dans d'autres pays ?

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

bpifrance

# UN DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT SIMPLIFIÉ

Pour vous faire gagner à l'International, Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance créent TEAM FRANCE EXPORT. Ils mettent en commun l'ensemble de leurs solutions pour vous donner les bons leviers à l'export.



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

bpifrance

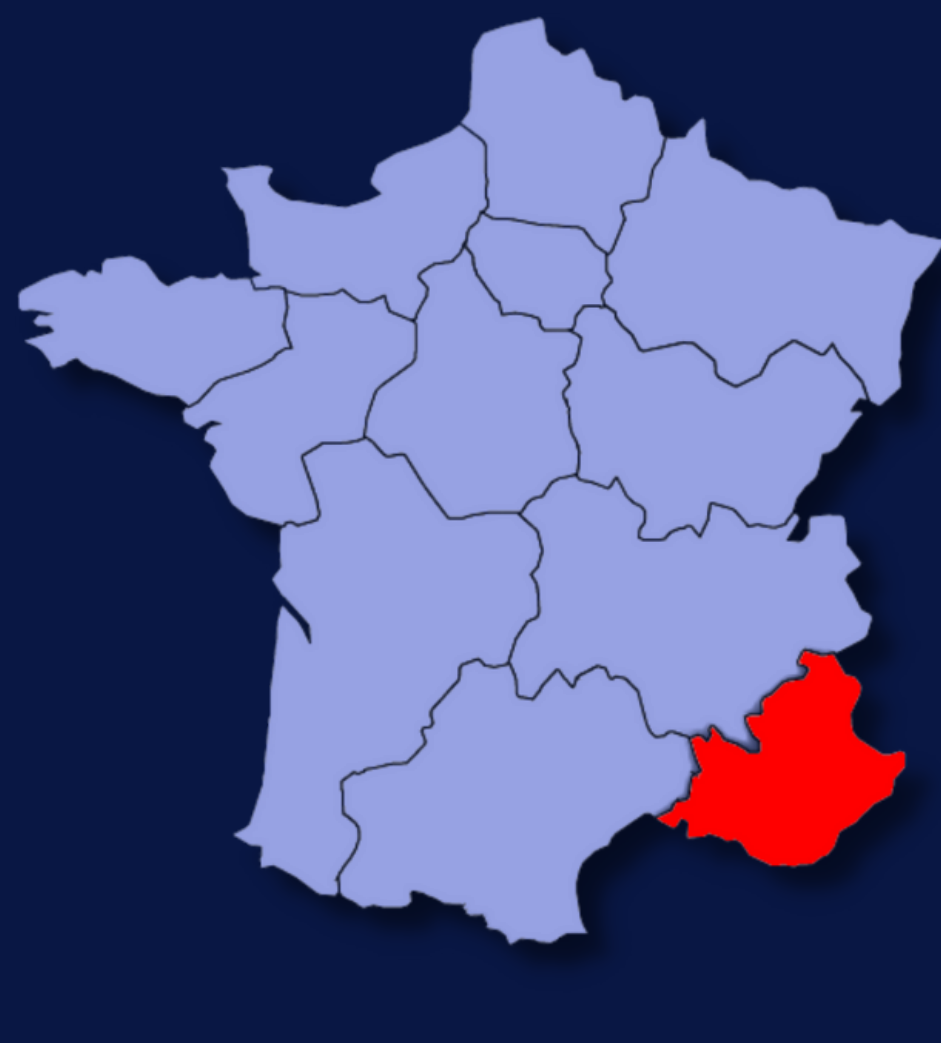


# ÉQUIPE DES CONSEILLERS INTERNATIONAUX

## TEAM FRANCE EXPORT SUD PACA

14 Conseillers Internationaux + 2 Chargés d'Affaires Internationaux

Répartition par filière des CI :



**Arts de vivre - Santé**

2 conseillers internationaux

**Agrotech**

3 conseillers internationaux

**Industrie & Cleantech**

4 conseillers internationaux

**Tech & Services**

4 conseillers internationaux

**Multisectoriel**

2 chargés d'affaire international & 1 conseillers internationaux

# UNE GAMME COMPLÈTE DE SOLUTIONS



## INFORMATION

- Produits éditoriaux payants et gratuits
- teamfrance-export.fr



## PRÉPARATION

- Aide au montage d'Assurance
- Prospection Bpifrance
- Diagnostics Export
- Formations
- Élaboration d'un plan d'actions export



## CONSEILS ACCÈS MARCHÉS

- Priorisation marchés
- Études de marché
- Règlementation internationale: publications



## PROSPECTION DE MARCHÉ

- Préparation sur-mesure d'une action à l'étranger
- Séquence de prospection sur-mesure
- Le pavillon Français
- Rencontres BtoB
- Vendre à un grand compte
- Accompagnement marchés publics



## COMMUNICATION

- Relation presse international
- Communication Digitale
- Cocktail de Networking
- Kit de présentation Excel



## ACCÉLÉRATION MARCHÉ

- V.I.E
- Programmes d'immersion et accélération

# LES TYPOLOGIES DE RISQUE À L'INTERNATIONAL

# LES RISQUES ENCOURUS

## RISQUE COMMERCIAL

Retard ou défaut de paiement,  
insolvabilité définitive du débiteur

## INTERRUPTION DE MARCHÉ

Un exportateur se soucie :

- D'être couvert contre le **risque de non-paiement** de ses exportations
- De vendre des biens et services tout en étant sûr d'être **payé à la date prévue** (y compris en cas d'octroi de délais de paiement)

VENDEUR/  
EXPORTATEUR



CONTRAT

LIVRAISON

PAIEMENT

ACHETEUR/  
IMPORTATEUR



## RISQUES CONTEXTUELS

### RISQUES PAYS

Économique, politique, juridique,  
linguistique, culturel, ...

### RISQUES MONÉTAIRES

- Non convertibilité de la devise locale
- Non transfert des fonds

### RISQUE DE CHANGE

## RISQUE COMMERCIAL

Non respect du contrat commercial  
(quantité, prix, qualité, livraison et  
délais, origine des marchandises)

## RISQUE DE NON LIVRAISON

Un importateur se soucie :

- De la qualité des marchandises
- Du bon acheminement de ces marchandises
- Des **délais de livraison**
- D'obtenir des **délais de paiement**

**LES SOLUTIONS BANCAIRES : CRÉDOCS / LC,  
GARANTIES, COUVERTURE DE CHANGE,  
AVANCES EN DEVISES**

---

# SÉCURISER ET RASSURER

## Comment ?

Evaluer les risques en amont Risque Pays, Risque Client

- Se renseigner auprès des organismes comme COFACE
- Assurer son poste clients avec un assureur crédit : COFACE, EULER, ALTRADIUS etc...

Moyens de paiement :

- Garanties
- Ou bien les 2 : Crédit Documentaire

Rassurer les partenaires :

- Emission de garanties à l'international :

Soumission,

Restitution d'acompte,

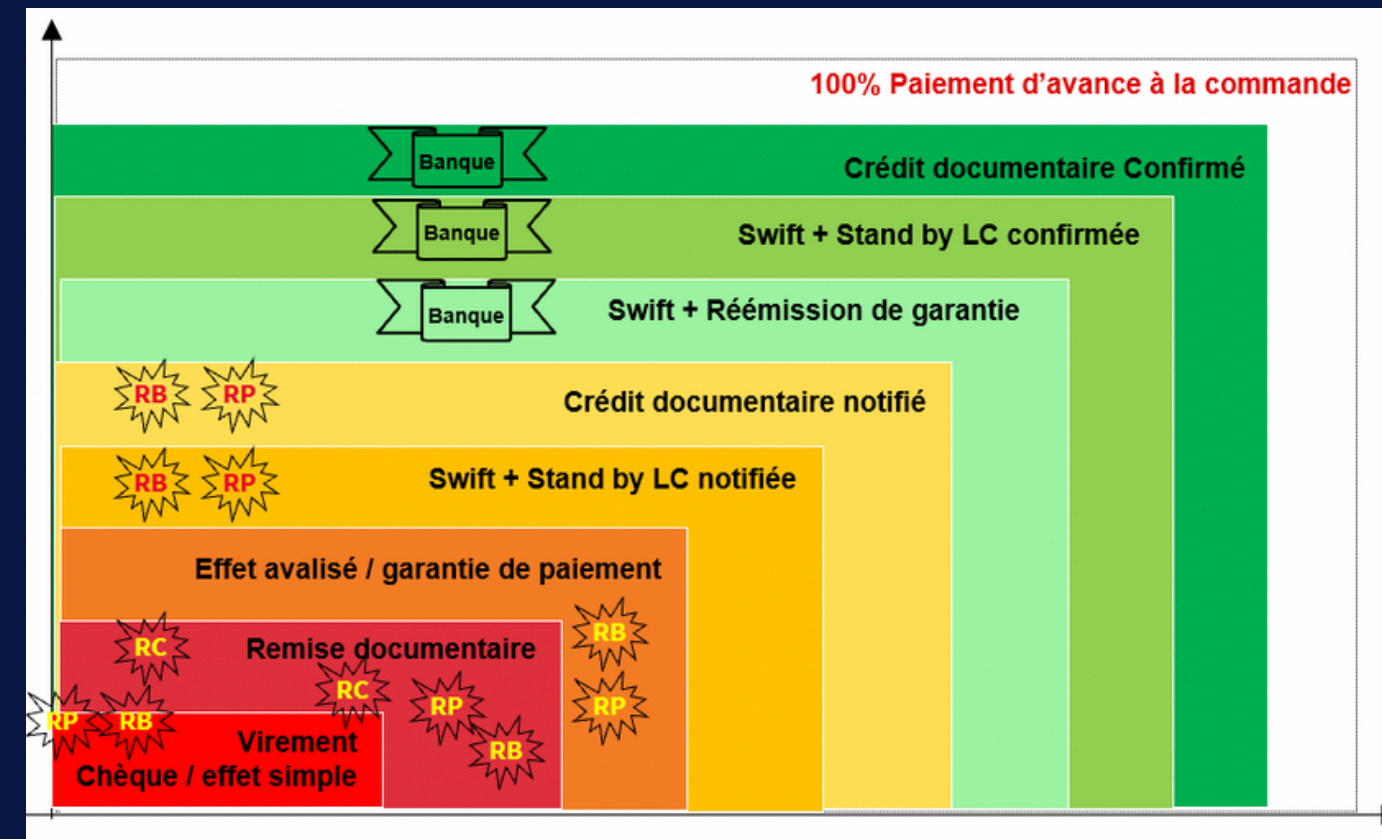
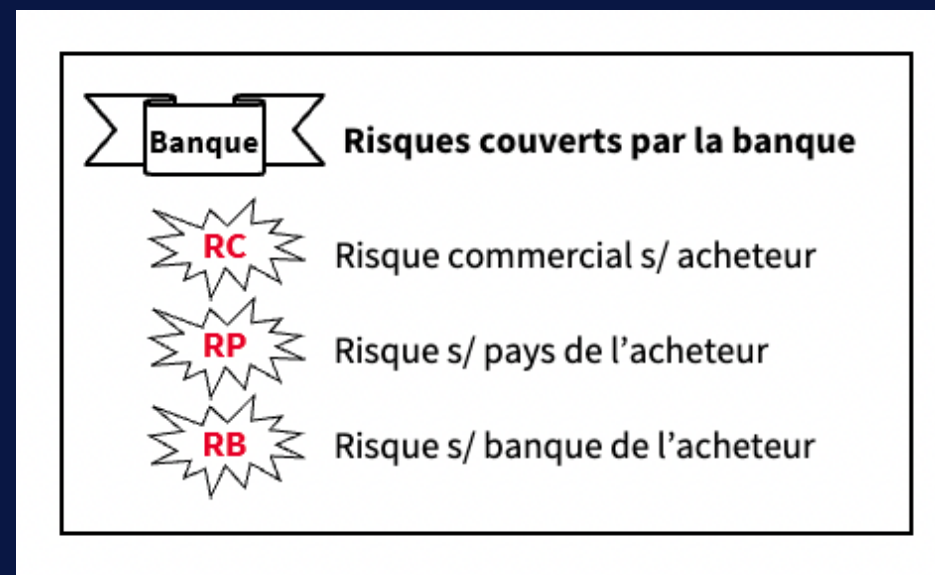
Bonne exécution,

Etc...

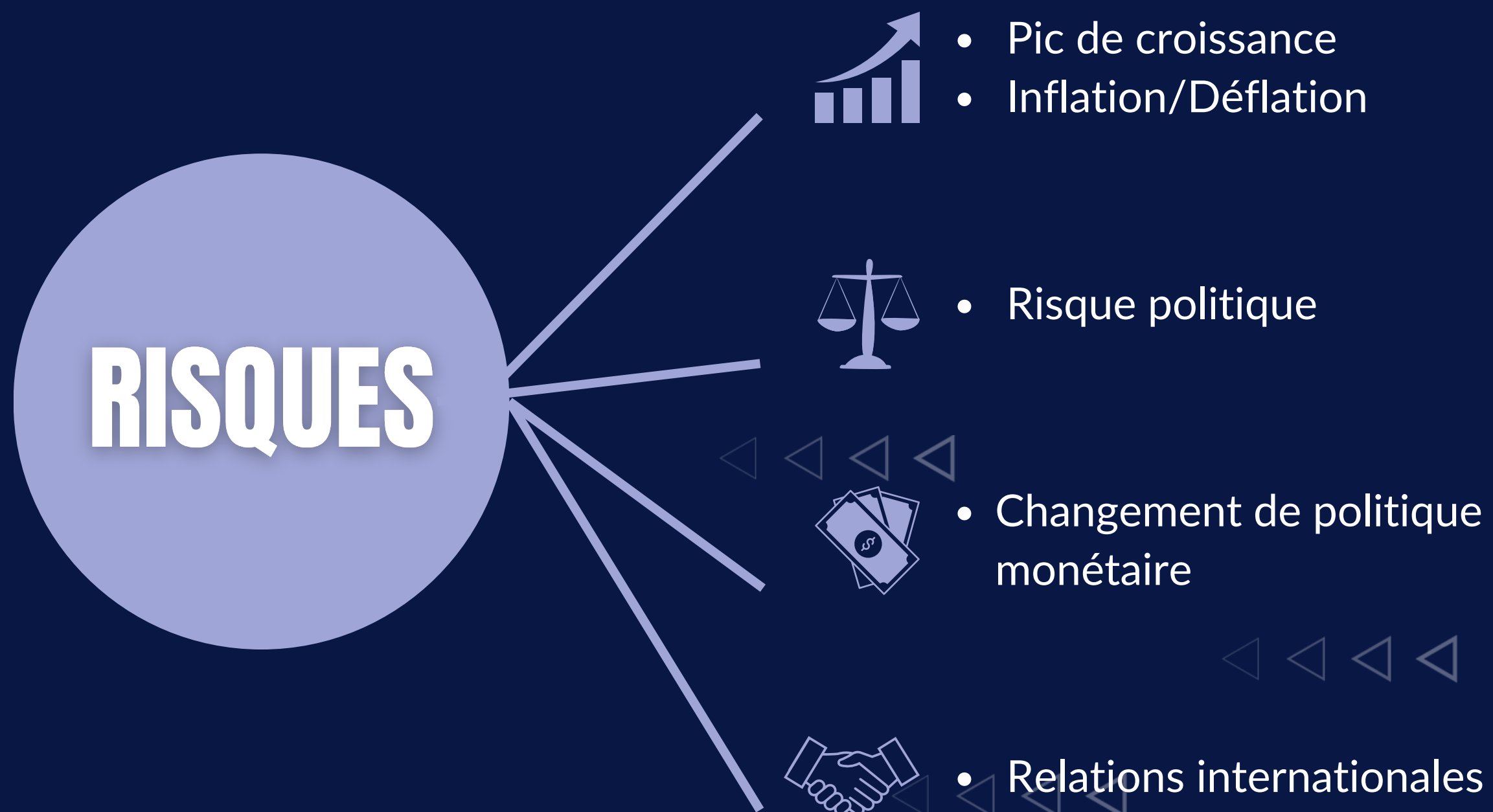
# VOUS AIDER À... VOUS PRÉMUNIR CONTRE LES RISQUES DE NON-PAIEMENT



« Sécuriser et maîtriser les risques de vos transactions à l'international »

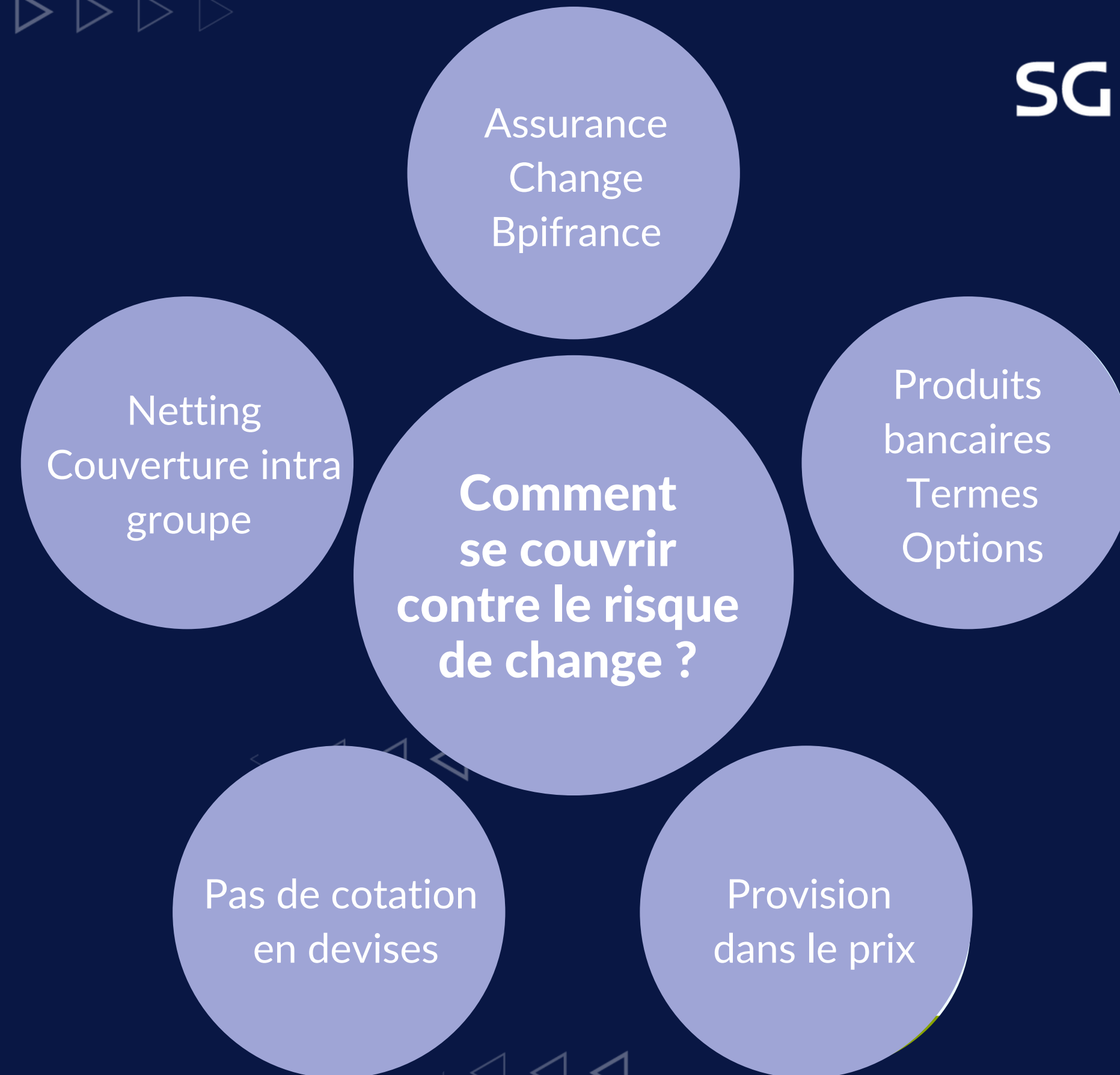


# RISQUES IMPACTANT LE COURS D'UNE DEVISE





# RISQUE DE CHANGE : PLUSIEURS RÉPONSES



# L'ACCOMPAGNEMENT / LE DISPOSITIF BPI



# BPIFRANCE EXPORT

Toute l'offre publique en matière d'accompagnement et de financement à l'international !



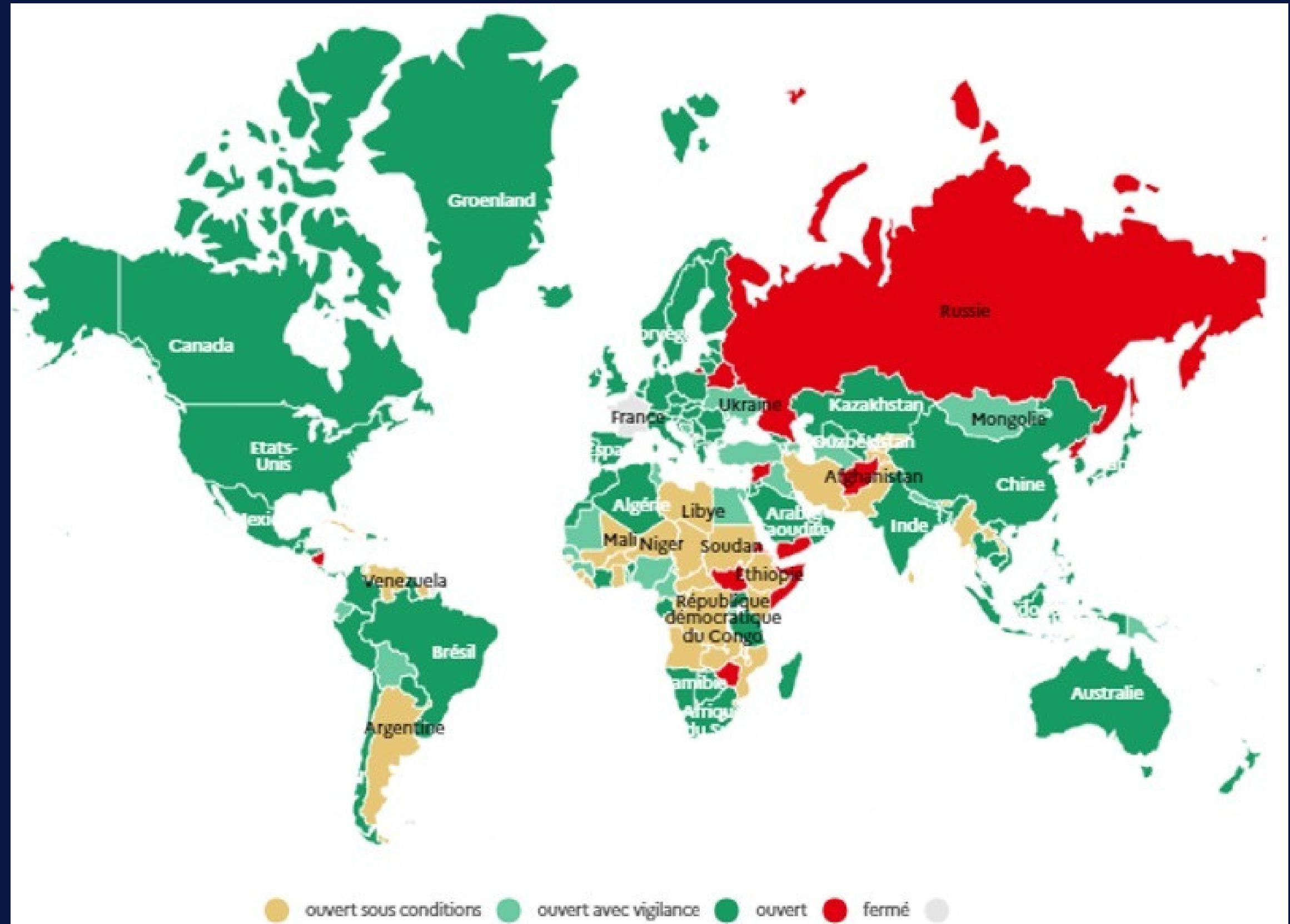
Produits proposés par Bpifrance Assurance Export, qui assure, au nom et sous le contrôle de l'Etat, l'activité export.

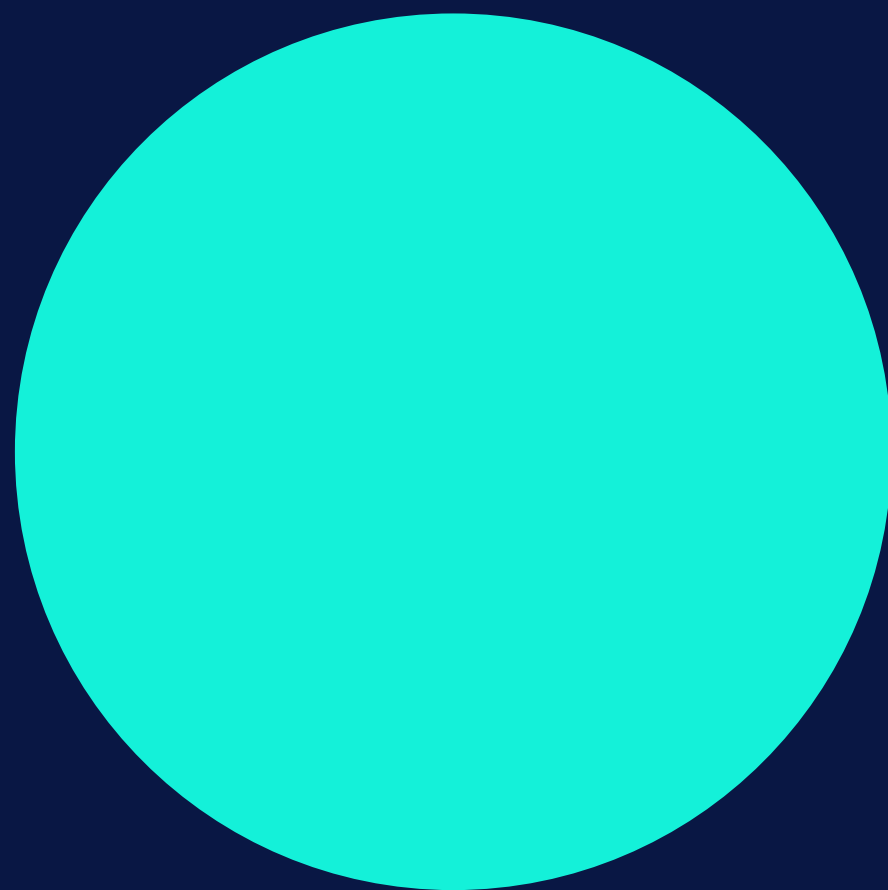
A noter que pour tous les produits proposés par Bpifrance Assurance Export, une part française minimale de 20% est demandée. Tous les secteurs d'activité sont éligibles sauf le négoce international.

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

# POLITIQUE FINANCEMENT EXPORT 2023

bpifrance





# **SOUTENIR LA PROSPECTION**

**GAMME ASSURANCE  
PROSPECTION**

**NEW : PLAN RELANCE**

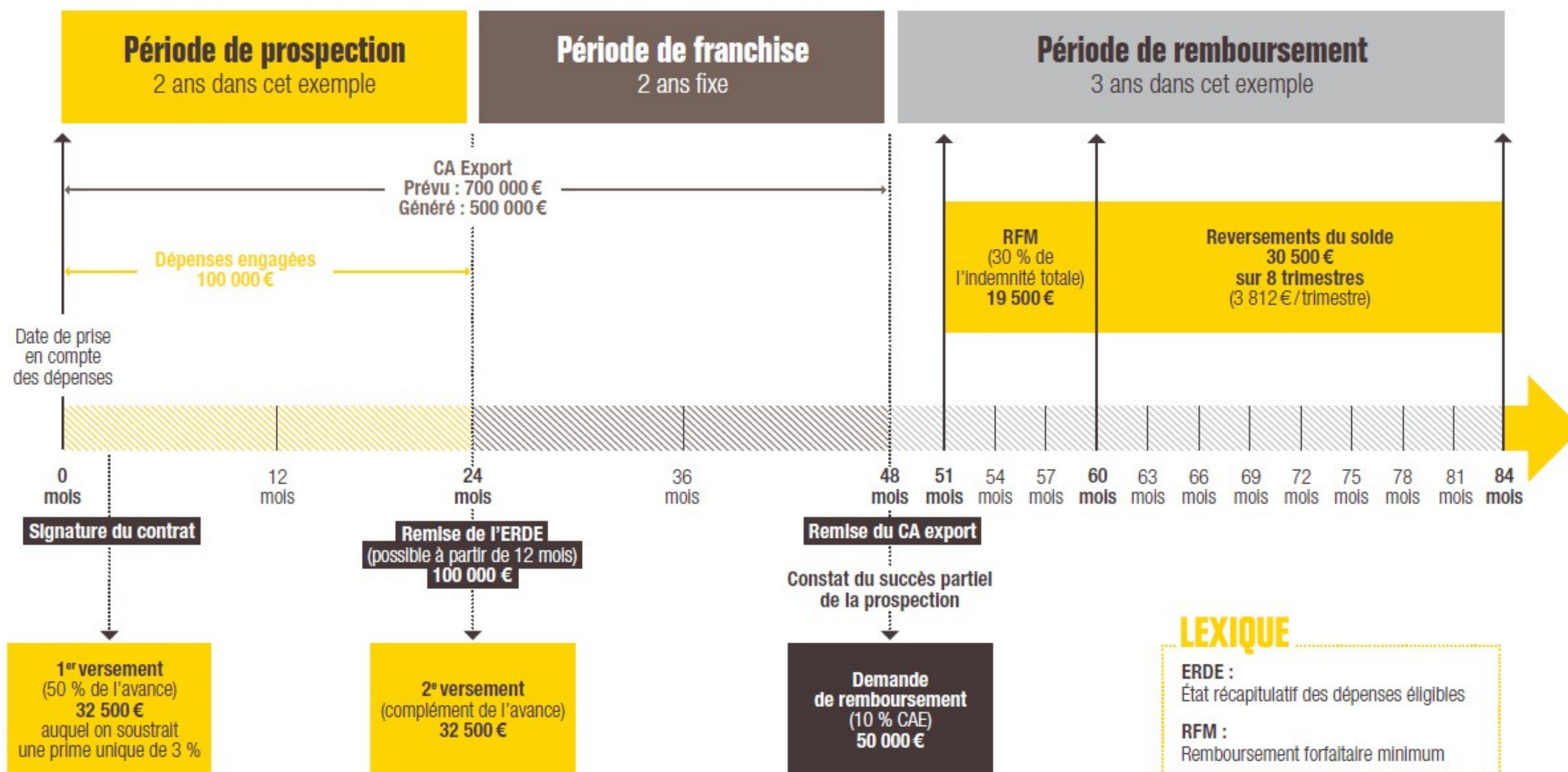
**ASSURANCE PROSPECTION  
ACCOMPAGNEMENT**

# APA VS AP QUEL DISPOSITIF CHOISIR ?

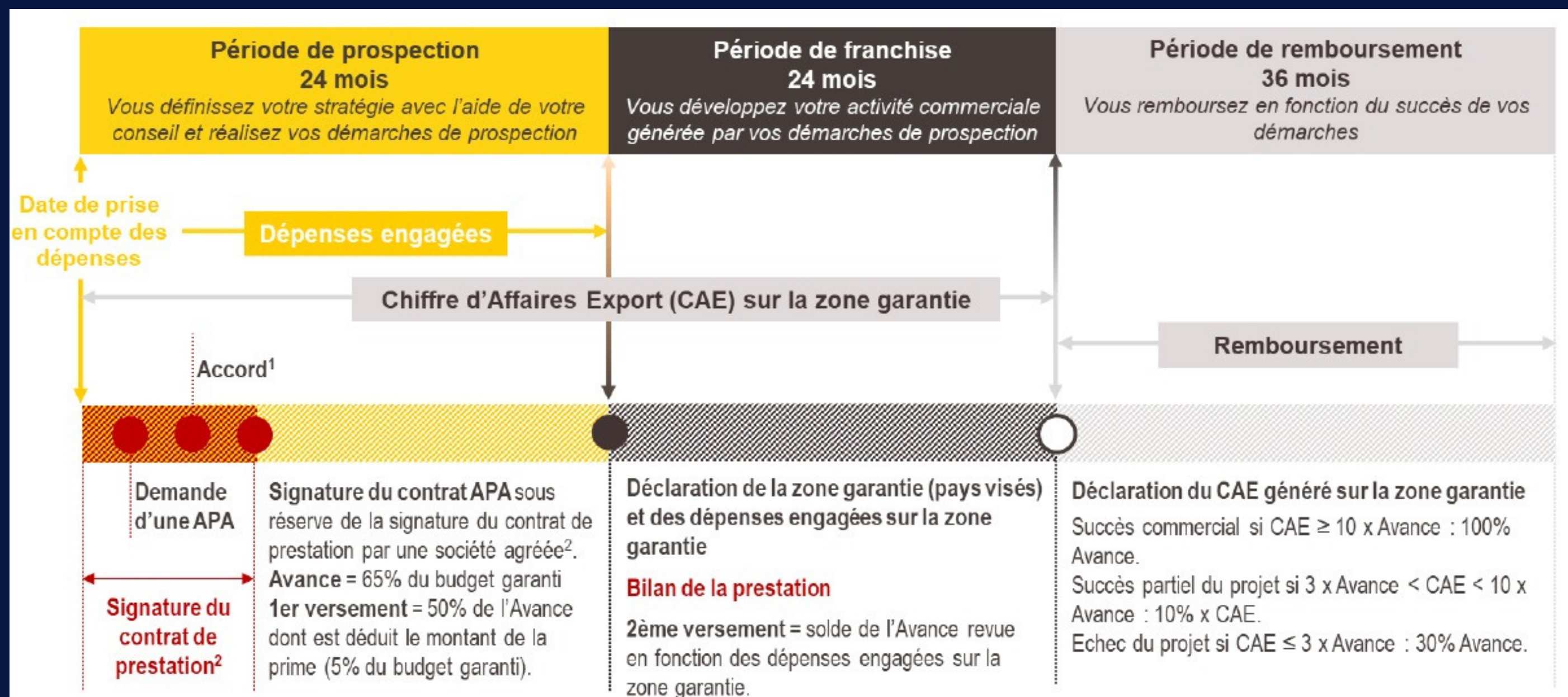
	APA <sup>(1)</sup>	AP <sup>(1)</sup>
Bénéficiaires	TPE et PME primo exportatrices	PME et ETI
Projet	Volonté d'aller à l'international mais sans projet précis et sans expérience	Stratégie export définie et pays identifié(s), maturité à l'export
Dépenses éligibles	Dépenses prioritaires sur les premières démarches export Accompagnement obligatoire	Prospection et développement export (hors production)
Budget	Plafonné à 40 000€	À partir de 30 000 €
Avance totale	(65 % du budget) limitée au montant des fonds propres	(65 % du budget) limitée au montant des fonds propres
Durée	Durée : 7 ans	Durée : entre 7 à 9 ans (jusqu'à 10 ans en 2021 dans le cadre du Plan de Relance)

# EXEMPLE D'APPLICATION ASSURANCE PROSPECTION

• Hypothèse de succès partiel : ici, le budget garanti est de 100 000 €



# ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT



**Exclusivement :** frais de voyage (dépl et séjour), formation linguistique, manifestations commerciales (dont digitalisées) & missions collectives d'entreprises, étude de marché, traduction de documentation commerciale et site internet + prestation d'accompagnement réalisée par un conseils préalablement agréé (audit et diagnostic export, structuration stratégie export, priorisation et études des marchés, prestations de prospection individuelle)

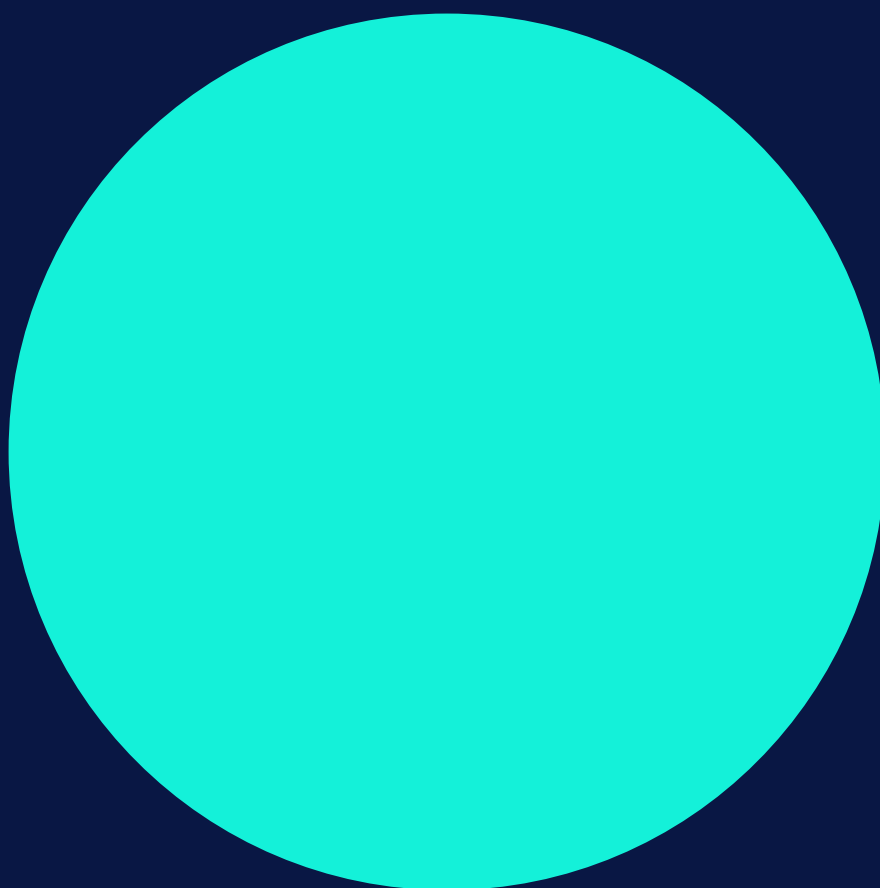
(1) Sous réserve du résultat de l'étude du dossier.

(2) Le contrat de prestation doit être transmis. Il doit être signé par l'Assuré et le prestataire de service. Ce dernier doit obligatoirement et au préalable avoir été agréé par Bpifrance au titre des prestations de l'Assurance Prospection Accompagnement. Le contrat de prestation peut être signé jusqu'à 3 mois avant l'accord et 2 mois après l'accord.

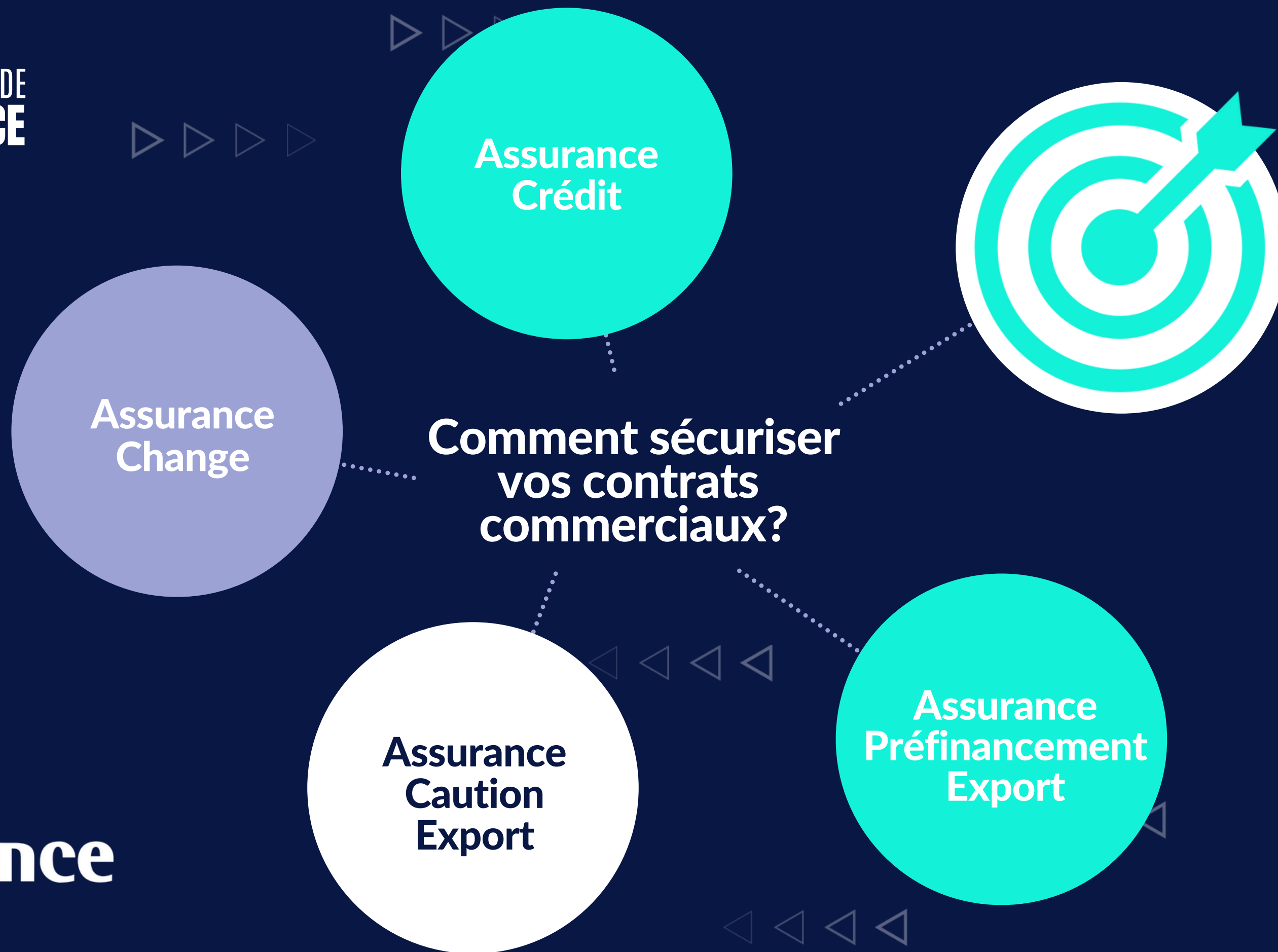


**ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE**

**bpifrance**



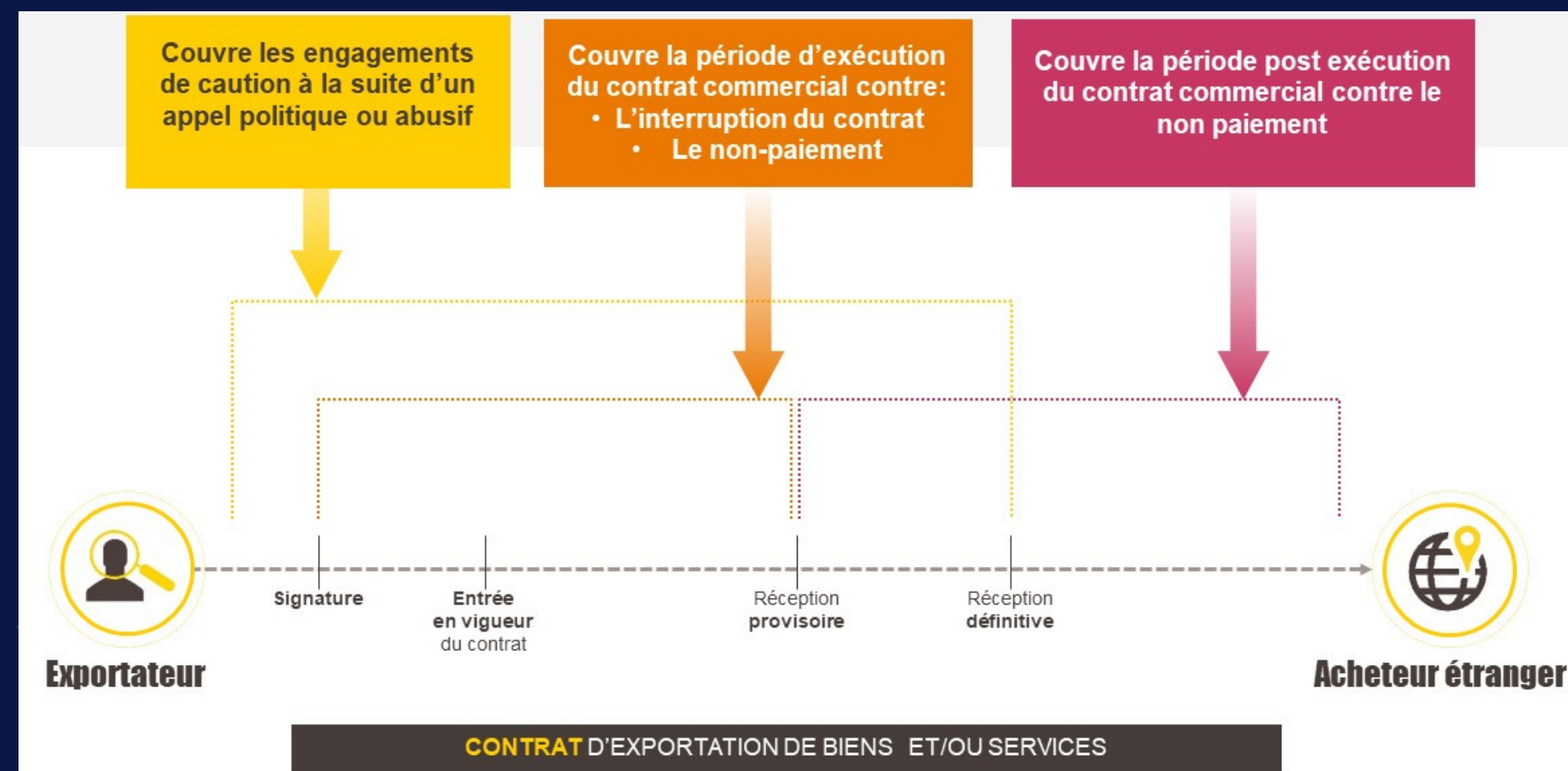
# **SÉCURISATION DES CONTRATS COMMERCIAUX**



# L'ASSURANCE CRÉDIT

Une assurance pour votre contrat d'exportation –  
quotité garantie 95%

- Protéger des risques encourus au titre de l'exécution du contrat ou de son paiement, qu'il s'agisse:
  - d'un contrat payable au comptant (SWIFT) ayant une durée d'exécution > à 2 ans pour pays OCDE et toute durée d'exécution pour pays hors OCDE
  - d'un contrat réglé à crédit (> à 2 ans) consenti par l'exportateur (crédit fournisseur) ou par une banque (crédit acheteur ou rachat de crédit fournisseur)
  - d'un contrat sécurisé par Credoc avec la garantie de la confirmation de crédoc
- MeJ: sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, non-transfert, embargo, guerre, révolution ou émeute, catastrophe naturelle...)



# L'ASSURANCE CHANGE MULTICOMMANDES

SÉCURISER VOTRE COURANT D'AFFAIRES EN NEUTRALISANT LE  
RISQUE DE CHANGE

<b>PME ETI GRANDS COMPTES</b>	<b>1</b> <b>SEUL COURS GARANTI</b> de la remise de prix jusqu'à l'encaissement des commandes	<b>SOUPLESSE</b> en cas de décalage des paiements de l'acheteur	<b>OPÉRATIONS DE COMMERCE COURANT</b> (hors négoce international)
<b>POUR UN ACHETEUR, DISTRIBUTEUR OU UNE FILIALE LOCALE</b>	<b>Part française ≥ 20 % ou Pass Export</b>	<b>INDEMNISATION 100 % DE LA PERTE DE CHANGE</b>	<b>\$ USD - £ GBP</b>
		<b>TOUS PAYS</b> sauf exclusion politique financement export	<b>DÉLIVRANCE D'UNE ENVELOPPE GARANTIE JUSQU'À 12 MOIS</b>
			<b>SIMULATEUR DE COTATION EN LIGNE <sup>(1)</sup></b>

# L'ASSURANCE CHANGE **NEGOCIATION**

! Négocier et exporter en devise en neutralisant le risque de change afin de protéger sa marge commerciale, à un coût maîtrisé

<b>PME ETI Grands comptes</b>	<b>1 seul cours garanti</b> de la remise de l'offre jusqu'au dernier paiement	<b>Garantie délivrée « en live »</b>	<b>Opérations individuelles d'exportation</b>
<b>Prime restituable</b> partiellement en cas d'échec	<b>Amélioration du cours jusqu'à 70 %</b>	<b>Indemnisation 100 %</b> de la perte de change	<b>+ de 40 devises éligibles<sup>(1)</sup></b> sans montant minimum
	<b>Tous pays</b> sauf exclusion politique assurance-crédit	<b>Contrat Commercial Part française ≥ 20 % ou Pass Export</b>	<b>Simulateur de cotation en ligne</b>

# DEVISES ÉLIGIBLES

à la Garantie  
de Change Négociation



## AMÉRIQUE DU NORD

**USD** : dollar US  
**CAD** : dollar canadien

## AMÉRIQUE LATINE

**MXN** : peso mexicain  
**COP** : peso colombien  
**CLP** : peso chilien  
**PEN** : sol péruvien  
**BRL** : real brésilien

## EUROPE

**GBP** : livre sterling  
**CHF** : franc suisse  
**NOK, SEK, DKK** : couronnes nordiques  
**PLN** : zloty polonais  
**CZK** : couronne tchèque  
**HUF** : forint hongrois  
**RON** : leu roumain  
**TRY** : livre turque  
**ISK** : couronne islandaise  
**RSD** : dinar serbe  
**HRK** : kuna croate

## AFRIQUE

**MAD** : dirham marocain  
**GHS** : cedi ghanéen  
**NGN** : naira nigérian  
**ZAR** : rand sud africain

## MOYEN ORIENT

**SAR** : rial saoudien  
**AED** : dirham des Émirats Arabes Unis  
**EGP** : livre égyptienne  
**ILS** : shekel israélien

## ASIE

**SGD** : dollar de Singapour  
**JPY** : yen japonais  
**HKD** : dollar de Hong Kong  
**INR** : roupie indienne  
**TWD** : dollar taiwanais  
**IDR** : roupie indonésienne  
**KRW** : won coréen  
**MYR** : ringgit malaisien  
**CNY** : renminbi chinois  
**THB** : baht thaïlandais  
**PHP** : peso philippin  
**KZT** : tenge kazakh

## OCÉANIE

**AUD** : dollar australien  
**NZD** : dollarnéo-zélandais

# ASSURANCE CAUTION EXPORT

Faciliter la mise en place des cautions demandées dans le cadre de contrat export

<b>PME ETI GRANDS COMPTES</b>	<b>TOUS TYPES DE CAUTIONS DE MARCHÉ EXPORT</b>  Soumission, restitution d'acompte, bonne exécution, retenue de garantie à l'exception des cautions d'offset <b>Avec une part française <math>\geq</math> 20%</b>	<b>QUOTITÉ GARANTIE : 80 % ENTREPRISE DONT LE CA <math>\geq</math> 150M€ : 50 %</b>
<b>PRÉ-ACCORD REVOLVING D'UN AN</b>	<b>TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉS</b> sauf négoce international	<b>PRIME FACTURÉE À LA BANQUE À L'UTILISATION</b>
<b>BÉNÉFICIAIRES sélectionnés par l'exportateur</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Banques<sup>(1)</sup></li><li>• Compagnies d'assurance ayant signé une police cadre</li></ul>	<b>TOUS PAYS</b> sauf exclusion PFE <sup>(2)</sup>	<b><u>DEMANDE EN LIGNE</u></b>
<b>RISQUE COUVERT</b>  Défaillance de l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire	<b>TOUTES DEVISES</b>	<b>Contactez votre direction régionale Bpifrance ou <u>Bpifrance.fr</u></b>

<sup>(1)</sup> Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.

<sup>(2)</sup> PFE : Politique Financement Export - [www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit](http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit)

# GARANTIE PREFINANCEMENT EXPORT

Faciliter la mise en place des crédits de préfinancement nécessaires à la bonne exécution des contrats

<b>PME ETI GRANDS COMPTES</b>	<b>TOUS TYPES DE CAUTIONS DE MARCHÉ EXPORT</b>  Soumission, restitution d'acompte, bonne exécution, retenue de garantie à l'exception des cautions d'offset <b>Avec une part française <math>\geq 20\%</math></b>	<b>QUOTITÉ GARANTIE : 80 % ENTREPRISE DONT LE CA <math>\geq 150M\text{€}</math> : 50 %</b>
<b>PRÉ-ACCORD REVOLVING D'UN AN</b>	<b>TOUS SECTEURS D'ACTIVITÉS</b> sauf négoce international	<b>PRIME FACTURÉE À LA BANQUE À L'UTILISATION</b>
<b>BÉNÉFICIAIRES sélectionnés par l'exportateur</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Banques<sup>(1)</sup></li><li>• Compagnies d'assurance ayant signé une police cadre</li></ul>	<b>TOUS PAYS</b> sauf exclusion PFE <sup>(2)</sup>	<b><u>DEMANDE EN LIGNE</u></b>
<b>RISQUE COUVERT</b>  Défaillance de l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire	<b>TOUTES DEVISES</b>	<b>Contactez votre direction régionale Bpifrance ou <u><a href="http://Bpifrance.fr">Bpifrance.fr</a></u></b>

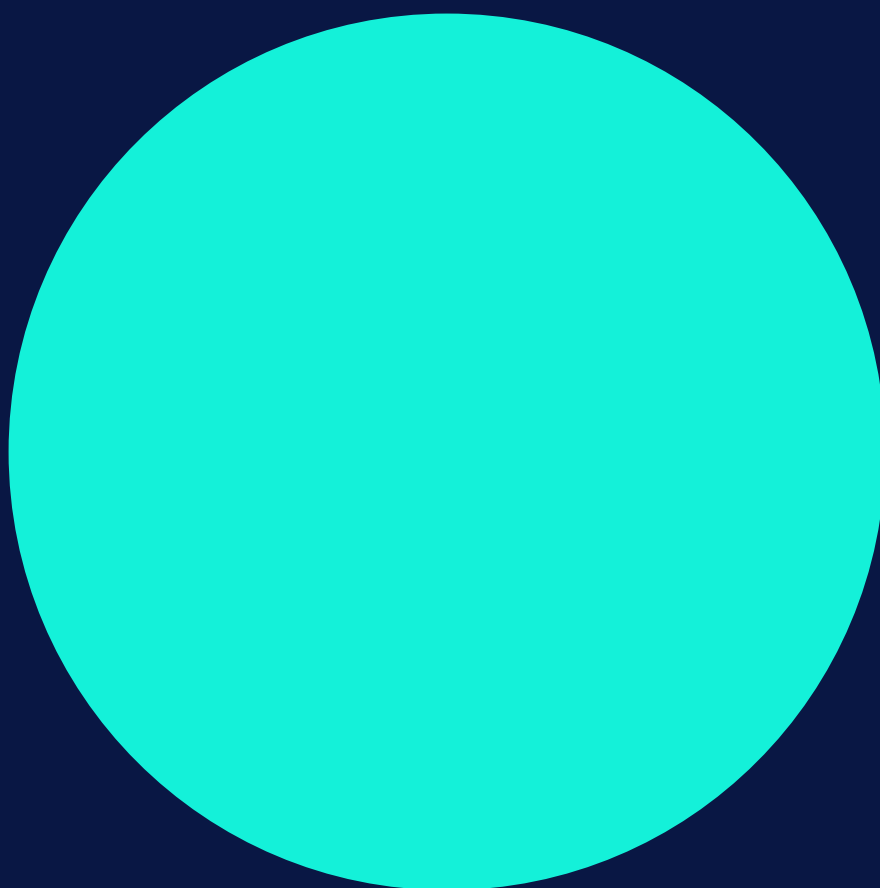
<sup>(1)</sup> Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.

<sup>(2)</sup> PFE : Politique Financement Export - [www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit](http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit)

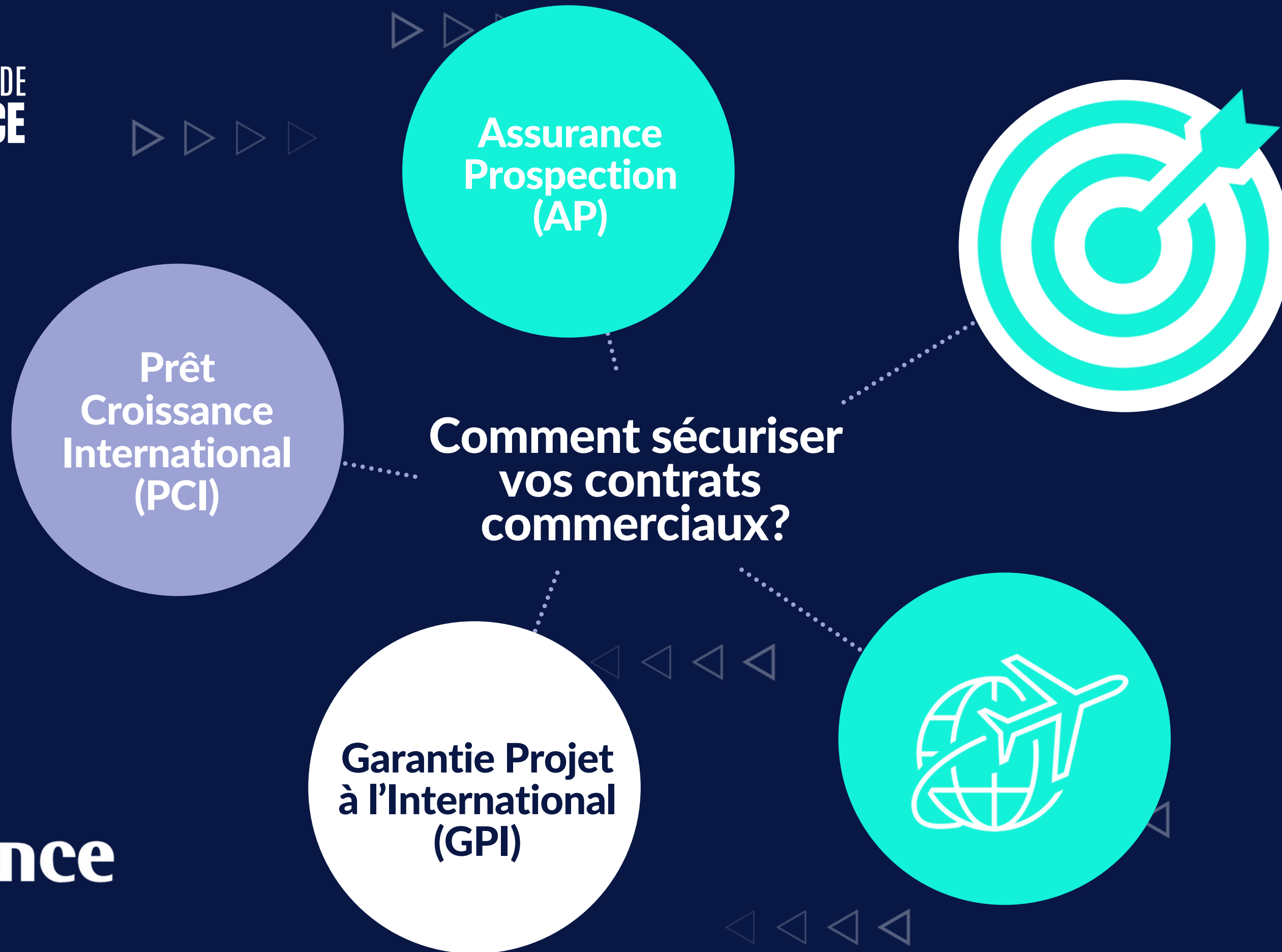


**ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE**

**bpifrance**



# IMPLANTATION ET CROISSANCE EXTERNE



# GARANTIE PROJET À L'INTERNATIONAL

| Implantation par création, recapitalisation ou rachat d'une filiale à l'étranger

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ PME et ETI françaises</li><li>▪ Actionnariat majoritairement européen</li></ul>	<b>Tous pays<sup>(1)</sup></b>	<b>Risque de défaillance économique de vos filiales à l'étranger</b>
<b>Couverture jusqu'à 50% des apports en fonds propres</b> Jusqu'à 2M€ / exercice fiscal Plafond d'encours de risque : 1,5M€	<b>Types d'apports garantis :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions</li><li>▪ Prêts participatifs</li><li>▪ Avances d'actionnaires (comptes courants) bloquées pour plus de trois ans</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Liquidation judiciaire</li><li>▪ Arrêt volontaire de l'activité économique</li><li>▪ Cession des titres</li></ul>
<b>Commission : 0,50% à 2% l'an</b> En fonction du risque pays défini par l'OCDE	<b>Délégation aux banques qui financent les apports</b>	<b>Durée de la garantie Entre 3 et 7 ans</b>
		<b>Contactez votre Direction Régionale Bpifrance ou <a href="http://bpifrance.fr">bpifrance.fr</a></b>

(1) Sous réserve qu'ils ne soient pas exclus par le dispositif de sécurité financière de Bpifrance.

# PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL

## TYPES D'INVESTISSEMENT :

- ✓ **Prise de participation majoritaire ou minoritaire à l'étranger**
- ✓ **Investissements corporels ou incorporels et augmentation du BFR de la filiale étrangère**
- ✓ **Investissements corp., incorp., BFR dédiés au dev international de la sté fcse**

## PARTENARIAT FINANCIER ASSOCIE:

- ✓ **Seul jusqu'à 150 K€**
- ✓ **Au-delà, partenariat avec un cofinanceur privé obligatoire:**
  - # Banque
  - # Réseau d'accompagnement
  - # Investisseur en FP (yc actionnaire)
  - # Crowdfunding

**MONTANT: 30 K€ À 5 M€**  
**LIMITE: FP EMPRUNTEUR**  
**DURÉE: 3 À 7 ANS**  
**DIFFERE: 0, 6, 12 OU 24 MOIS**

## COÛT:

- Taux fixe: fonction cotation BDF
- Frais dossier: 0,4%

## BENEFICIAIRES:

- ✓ **PME et ETI (jusqu'à 1,5 Mds € de CA et 5,000 salariés)**
- ✓ **Créée depuis + 3 ans et ayant au - 2 bilans (hormis sté constituée pour réaliser la croissance externe)**
- ✓ **Financièrement saine (exclu statut Entreprise Difficulté)**

## GARANTIE:

- ✓ **Aucune Garantie Réelle sur actif de l'entreprise ou patrimoine dirigeant/actionnaire**
- ✓ **Retenue garantie 5% (déduite du montant décaissé / peut être financée)**
- ✓ **Assurance Décès/PTIA si coefficient perso élevé**

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

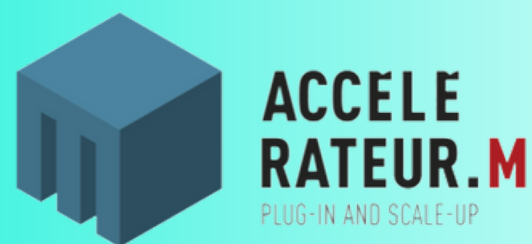
MERCI POUR VOTRE  
ÉCOUTE !

SG  SMC

bpifrance

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

SOUTENUE PAR LE COLLECTIF DE L'INTERNATIONAL



AFRICAlink

APEX



#LEHV



ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

# MASTER CLASS 4

APEX

MEDINSOFT  
DIGITAL TRANSFORMATION CLUSTER