

LES CLÉS **DE** L'INTERNATIONAL



Notre conviction

1

L'international,

Un vecteur de croissance pour les PME et les ETI françaises



L'international, c'est
une nouvelle terre de conquête

L'international, c'est
un facilitateur pour recruter des talents

L'international, c'est aussi
une opportunité pour...

... réduire la dépendance de votre entreprise
au marché domestique et à ses soubresauts

... vous inspirer d'idées nouvelles
et stimuler la créativité de votre entreprise

Les performances des entreprises internationalisées en 3 chiffres

+ INNOVANTES
25 %

des entreprises exportatrices ont introduit un nouveau produit sur le marché français entre 2012 et 2014 contre seulement 6 % pour les entreprises uniquement présentes sur le marché français⁽¹⁾.

+ COMMUNICANTES
52 %

des entreprises françaises présentes à l'international ont développé de nouveaux outils commerciaux (plaquettes, sites internet, documents marketing en langue étrangère) contre 23 % pour les entreprises non exportatrices⁽²⁾.

+ EFFICACES
11 %

des entreprises exportatrices connaissent une productivité supérieure de 11 % en moyenne à leurs homologues uniquement présents sur le marché domestique⁽³⁾.

⁽¹⁾ INSEE - L'information-communication et l'industrie sont les secteurs les plus innovants entre 2012 et 2014.

⁽²⁾ CCI International - Les PME et ETI françaises et l'internationalisation - (juin 2016).

⁽³⁾ M. Crozet, I. Méjean, S. Zignago - Plus grandes, plus fortes, plus loin. Performances relatives des firmes exportatrices françaises -, CEPii (2008).

LES CLÉS DE L'INTERNATIONAL



01. Présentation de Bpifrance

02. Vos interlocuteurs

03. Les Solutions Proposées

01.

Présentation de Bpifrance



LE GROUPE BPIFRANCE



Sous le contrôle
et avec la garantie
du Parlement français

50 %

50 %

bpi**france**

100 %

90 %

100 %

bpifrance
INVESTISSEMENT

bpifrance
FINANCEMENT

bpifrance
ASSURANCE EXPORT

Depuis 2017,
Bpifrance Assurance
Export est la nouvelle
agence de crédit
à l'export française

ACTIONNAIRES

ORGANISATION

02

Vos interlocuteurs

Bpifrance Un Réseau de Proximité

17,8 Md€ de financements directs
8,7 Md€ de prêts bancaires garantis
7,5 Md€ de crédits d'investissement
1,2 Md€ en aides à l'innovation
65 Md€ en garanties à l'export
80.000 entreprises accompagnées

90% des décisions prises en région

48 implantations régionales Bpifrance

100 référents export à la rencontre des entreprises



VOS INTERLOCUTEURS

à l'étranger



Jan Koscinski

jan.koscinski@bpifrance.fr



Marine Richermoz

Amérique du Nord

marine.richermoz@ext.bpifrance.fr



**Marianne Wlassewitch
et Guillaume Eichene**

Asean

Tel +65 98 25 83 94
marianne.wlassewitch@bpifrance.fr
Tel +65 68 80 78 68
guillaume.eichene@bpifrance.fr



Cliquer sur le tél pour les coordonnées de votre contact



**Alban D'Herbes
et Marie Desjonqueres**

Tel +52 559171 9808
marie.desjonqueres@ext.bpifrance.fr
alban.dherbes@bpifrance.fr



**Romain Bauret
et Christophe Plastre**

Tel +225 20 20 75 34
romain.bauret@bpifrance.fr
christophe.plastre@bpifrance.fr



**Emmanuel Brechard
et Inès Taki**

Tel +971 44 08 4995
emmanuel.brechard@bpifrance.fr
Tel +971 585 76 7640
ines.taki@bpifrance.fr

02.

Les solutions Proposées



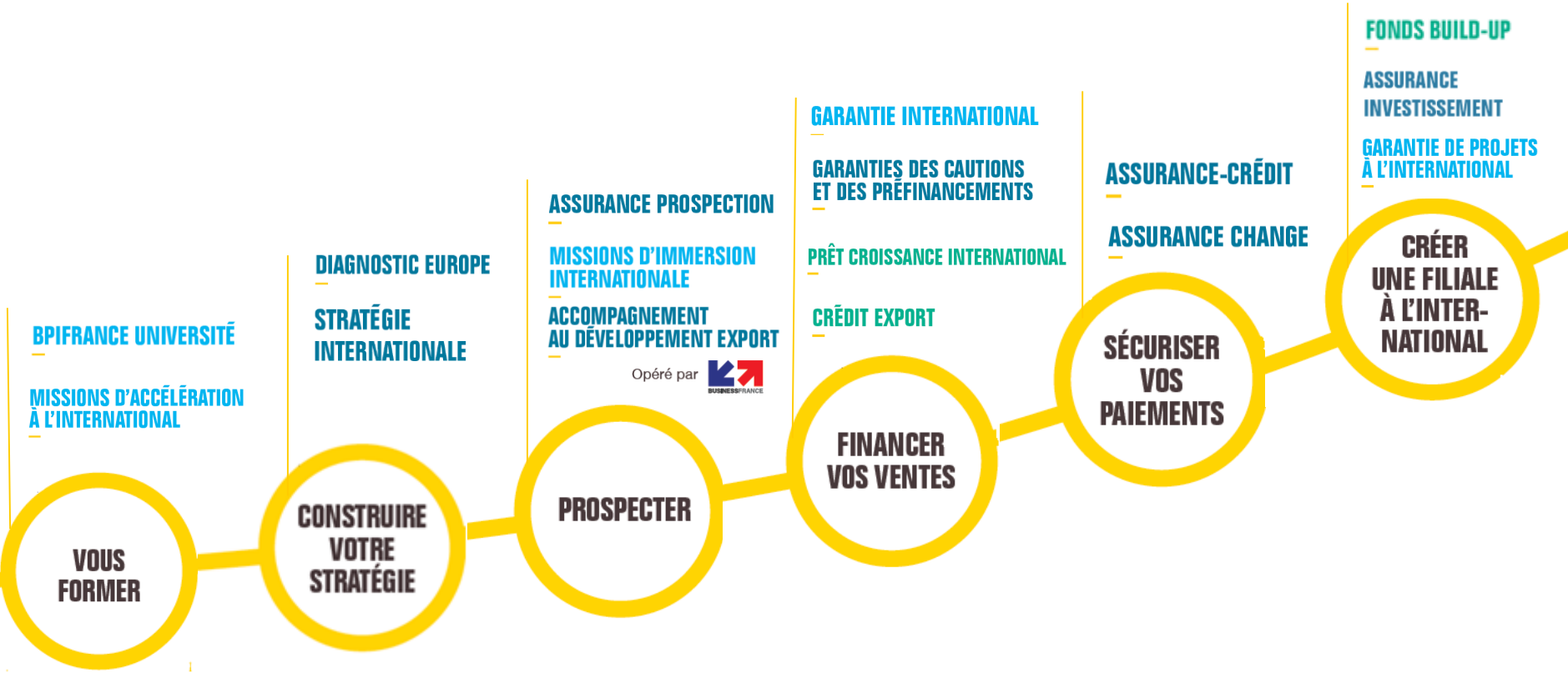
Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes de votre développement international

- 1 ACCOMPAGNEMENT
- 2 CONSEIL

- 3 FINANCEMENT
- 4 GARANTIE

- 5 ASSURANCE
- 6 INVESTISSEMENT





ACCELERATEUR INTERNATIONAL

MISSIONS D'ACCÉLÉRATION À L'INTERNATIONAL

Le programme
EN UN CLIN D'ŒIL

30 PME - ETI
sélectionnées
pour leur potentiel
de développement
à l'international

et leur ambition
**DE CONQUÉRIR
LE MONDE**

C'EST PARTI POUR

18 MOIS
D'ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL ET COLLECTIF !



STRATEGIC REVIEW

Définition fine
de vos plans
de conquête
internationaux
avec des experts



UNIVERSITÉ

Révision
des fondamentaux
en 6 séminaires



COACHING CONTINU

par des chargés d'affaires
internationaux pour l'exécution
de vos plans de conquêtes



NETWORKING

Accès à un large
réseau de partenaires
dans le monde



ESPRIT DE PROMO

Favoriser les retours
entre pairs partageant
les mêmes ambitions
à l'international

Les 4 piliers

DE VOTRE PROGRAMME



CONSEIL

1 diagnostic stratégique

de vos activités export pour prioriser les pays cibles



Des modules focus complémentaires

- Organisation export
- Focus pays cibles et plan de conquête

5 jours + 15 jours d'intervention de consultants et d'experts

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



PLAN DE CONQUÊTE

Prestations sur mesure

de mise en œuvre du plan de conquête

Exploration des pays cibles

(voir exemples de prestations pages 8 à 11)

UNIVERSITÉ

6 séminaires thématiques en partenariat avec des experts

- Conférences
- Tables rondes
- Ateliers « boîte à outils »
- Études de cas
- Codéveloppement

6 séminaires de 2 jours à Paris ouverts aux chefs d'entreprises et à un membre de leur comité de direction

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF



MISE EN RELATION

Business France

Connexions dans 70 pays

Bpifrance Excellence

Réseau pour partager les bonnes pratiques, identifier les synergies business et échanger des contacts

Welcome

Échange de m² contre neurones en France comme à l'étranger

Mentorat

Accompagnement par un entrepreneur bénévole ayant à son actif une réussite majeure

Des services et des événements transverses

Mise en œuvre du plan de conquête

QUELQUES EXEMPLES DE PRESTATIONS

PROSPECTION SUR MESURE

CONFRONTER
votre offre au marché ciblé

RENCONTRER
les acheteurs intéressés

NOUS CONFIER
le suivi de vos contacts

BUSINESS DÉVELOPPEMENT

**RECHERCHE, ÉVALUATION
ET SÉLECTION
DE PARTENAIRES :**

partenariats industriels,
joint-ventures, acquisitions
ou agents, distributeurs
et importateurs

ASSISTANCE
à la négociation avec un support
commercial, linguistique, juridique
et fiscal

SUIVI DE CONTACTS

NOUS CONFIER
le suivi de vos contacts :

- entretien des relations d'affaires initiées lors d'une mission de prospection
- relance des prospects et approfondissement de la qualification
- présentation de votre offre, envoi de documentation, recueil d'intérêts
- suivi du partenaire local jusqu'à concrétisation

PROJETS ET APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX

DÉTECTER
de nouvelles opportunités
d'affaires sur les marchés
publics

PARTICIPER
à une délégation pour rencontrer
les décideurs des Marchés
Publics Internationaux (MPI)

ACQUISITIONS TRANSFRONTALIÈRES

IDENTIFICATION
et sélection de cibles
d'acquisitions potentielles

INTÉGRATION
et support post-acquisition

CONSEIL
sur la stratégie
de négociation
et de fusion-acquisition

RÉGLEMENTATION INTERNATIONALE

ANTICIPER
les contraintes
réglementaires

COMPRENDRE
les formalités
douanières

CONNAÎTRE
les conditions
de mise sur le marché

RELATIONS PRESSE À L'INTERNATIONAL

**GAGNER
EN VISIBILITÉ**
dans la presse
internationale
et les médias sociaux

**ACCROÎTRE
VOTRE NOTORIÉTÉ**
pour soutenir
vos distributeurs

FINANCE, COMPTABILITÉ ET IMPOSITION

GESTION
comptable, fiscale et administrative
de la filiale :

- fournir un administrateur local
- préparation des rapports annuels et des déclarations fiscales avec les auditeurs (CPA)
- reporting financier mensuel et consolidation vers la société mère

COCKTAIL NETWORKING

RENFORCER
vos réseaux professionnels
à l'étranger :

- Invitations de décideurs économiques et institutionnels, de journalistes dans un cadre prestigieux : ambassades, consulats, grands hôtels...
- Création et/ou entretien de votre réseau d'affaires local
- Mise en lumière de votre actualité : nouveau distributeur, lancement de produit...

Une démarche

FONDÉE SUR LE VOLONTARIAT
ET DES ENGAGEMENTS MUTUELS

LES ENGAGEMENTS DE BPIFRANCE ET BUSINESS FRANCE

Une expérience collective de 18 mois

- Un chargé de mission dédié pour créer l'esprit de corps et suivre chaque entreprise
- Des experts pendant 6 séminaires à Paris
- Des événements **Bpifrance** transverses
- Des outils de *networking*

Un suivi individuel sur-mesure

- 20 jours des consultants et experts pays : diagnostic stratégique (5) et modules focus (15)
- Des points d'étapes réguliers avec un chargé d'affaires international de votre région

Et la consolidation des marchés existants

- L'expertise des Directeurs pays du réseau Business France et leur écosystème local
- Des mises en relation avec des partenaires locaux en fonction de vos besoins spécifiques

46 000 € HT
SUR 18 MOIS*

Ticket d'entrée :

- Diagnostic stratégique (5 J)
- Accompagnement collectif
- Suivi personnalisé

28 000 €

Modules Focus
complémentaires
sur vos pays cibles (15 J)

18 000 €

Mise en œuvre
du plan de conquête
et exploration
(12 mois suivants)

Coût variable selon
vos besoins spécifiques

LES ENGAGEMENTS DES ENTREPRISES PARTICIPANTES

La conviction du fort potentiel de développement international de l'entreprise et la motivation pour libérer ce potentiel de croissance

La disponibilité du dirigeant pour s'investir dans le programme

- Présence assidue du dirigeant au séminaire et si besoin d'un membre de son comité de direction
- Implication du dirigeant et de son équipe lors des missions de conseil



ASSURANCE PROSPECTION

ASSURANCE PROSPECTION

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Engager des dépenses (non récurrentes) liées à la prospection export : frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale commerciale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

Son entreprise

- ✓ PME ● < à 3 ans
- ✓ ETI ● > à 3 ans
- Grande entreprise

Entreprise française de tous secteurs (hors négoce international) ayant un chiffre d'affaires inférieur à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois

NOTRE SOLUTION

Apporter un soutien en trésorerie aux entreprises pour leurs démarches de prospection, en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.

Dépenses prises en compte

- Foires, salons, missions collectives
- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements
- Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, documentation, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché
- Création d'un service export en interne, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiale)

Durée

- 7 ou 9 ans
- 3 périodes successives :
 - prospection : 2 ou 3 ans ;
 - franchise : 2 ans ;
 - remboursement : 3 ou 4 ans.

Montant

- Minimum : 30 000 €
Le montant de l'avance est au plus égal au montant des fonds propres et des quasi-fonds propres du bénéficiaire
- Quotité garantie : 65 %
- Versement de 50 % à la signature du contrat et le solde versé dans le délai maximum de la période de prospection

Remboursement

Remboursement en fonction du chiffre d'affaires à l'export réalisé pendant les 4 ou 5 premières années.

Remboursement Forfaitaire Minimum (RFM) de 30 % des indemnités versées, quel que soit le chiffre d'affaires export généré, à l'issue de la période de franchise puis :

- si le chiffre d'affaires export est inférieur à 3 fois la somme des indemnités versées, le remboursement est limité au RFM (constat d'échec) ;
- si le chiffre d'affaires export est supérieur ou égal à 10 fois la somme des indemnités versées, remboursement de l'intégralité des indemnités versées ;
- dans les autres cas, le remboursement est calculé en fonction du chiffre d'affaires export générés.

Conditions financières

Prime unique de 3 % appliquée au montant du budget garanti et prélevée sur le montant du 1^{er} versement.

ASSURANCE PROSPECTION 2018

FINANCER SES DÉPENSES DE PROSPECTION ET S'ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC À L'EXPORT

DÉPENSES ÉLIGIBLES :

- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements
- Création d'un service export, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel
- Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché...
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)
- Foires, salons, missions collectives...

DÈS 30 000 €

**TPE - PME - ETI
CA < 500 M€**

**Prospection :
2 ou 3 ans**

Franchise : 2 ans

**Remboursement :
3 ou 4 ans**

selon CA réalisé sur zone garantie
avec un minimum de 30 %

**Quotité
Garantie
de 65 %**

**1^{er} versement
de 50 %
à la signature
du contrat**

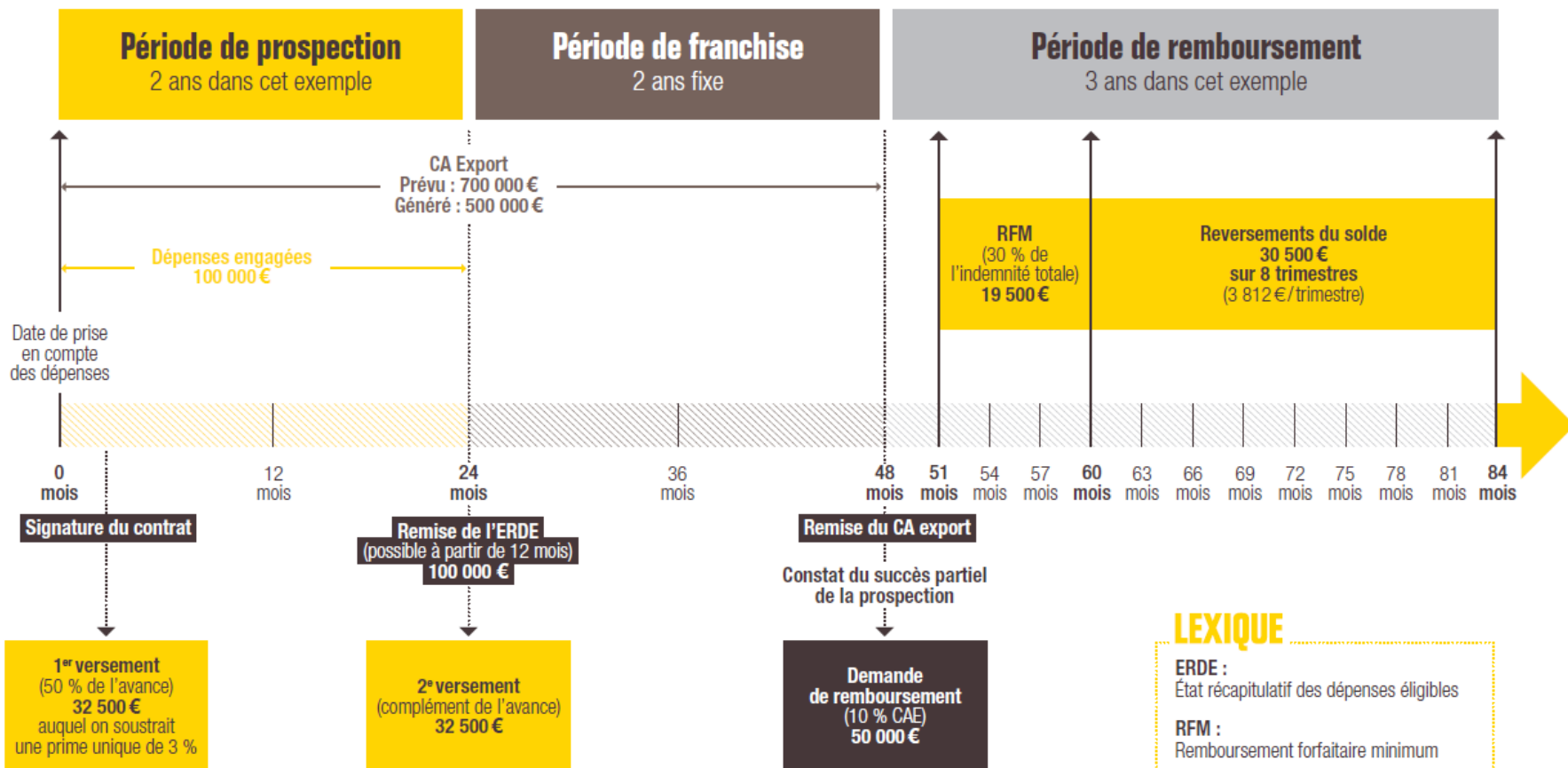
Tous pays

sauf exclusion
Politique Assurance-Crédit

**Dépôt en ligne :
bpifrance.fr**

EXEMPLE D'APPLICATION ASSURANCE PROSPECTION

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



01. Prenons un exemple

02. Fonctionnement de l'Assurance Prospection

03. En synthèse

04. Comment en bénéficier ?

05. Ce qui a changé

01. L'Assurance Prospection : Exemple

Prenons le cas d'une société française qui commercialise une ligne de produits cosmétiques



- ✓ Entreprise familiale
- ✓ Créée en 2007 il y a 10 ans
- ✓ Avec un effectif de 7 personnes
- ✓ Elle a enregistré un CA de 2.250 KE sur 2018



- L'entreprise s'est développée en France en commercialisant sous sa marque une ligne de crèmes, de soins auprès d'instituts de beauté.
- Devant la demande de ses clients, elle a complété son offre par une communauté de petits fabricants français (labo...) et elle a développé un site de vente en ligne.
- Fort de son succès, l'entreprise décide d'engager une réflexion et de se développer à l'Export



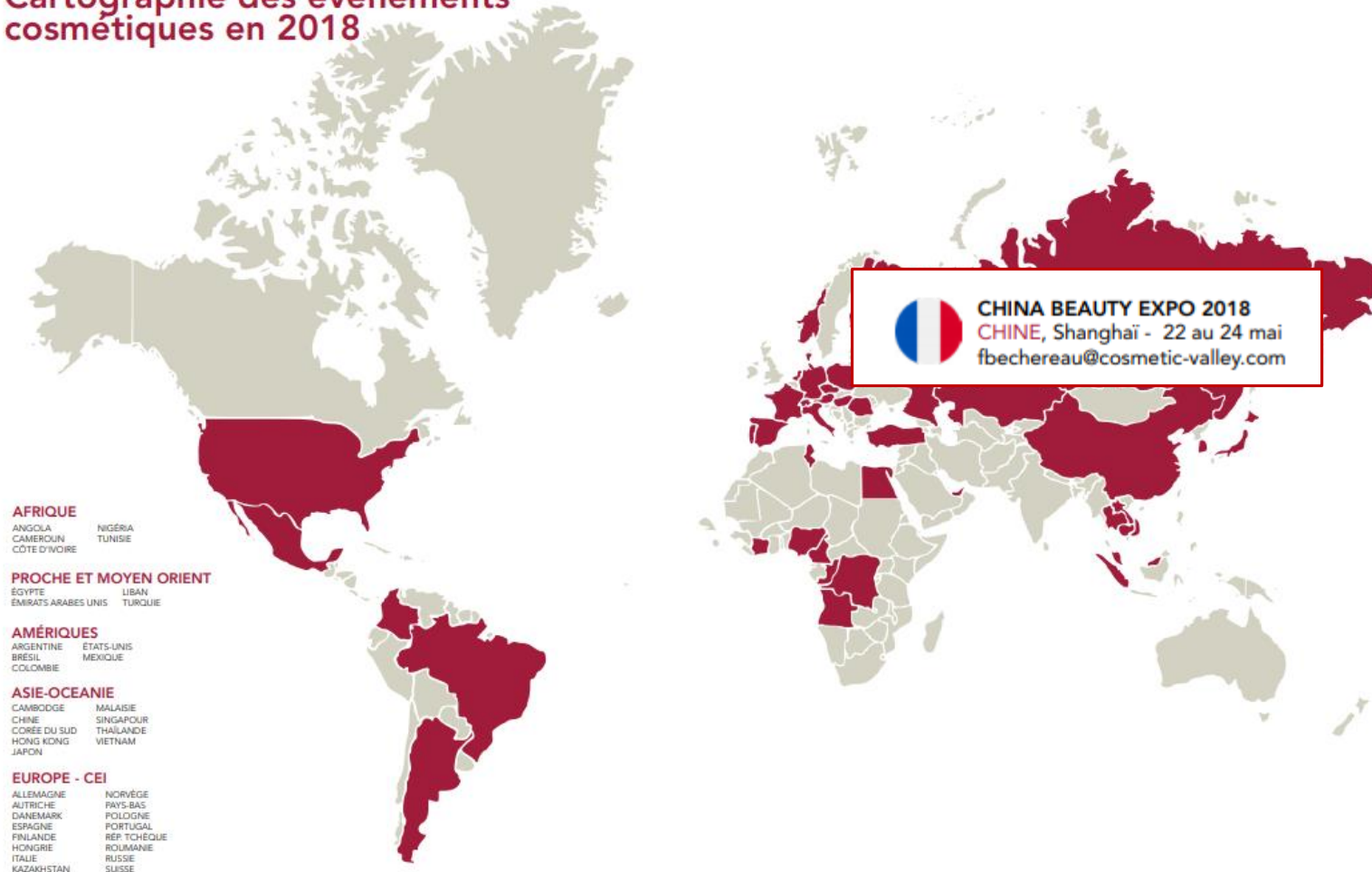
L'Assurance Prospection : Exemple

L'entreprise a décidé de commercialiser ses produits sur la Chine et de s'inscrire au salon China Beauty Expo

✓ Après avoir réalisé une étude de marché



Cartographie des événements cosmétiques en 2018



L'Assurance Prospection : Exemple

L'entreprise a décidé de commercialiser ses produits sur la Chine et de s'inscrire au salon China Beauty Expo

Les dépenses éligibles

✓ Après avoir réalisé une étude de marché

✓ Elle participera à deux salons sur l'année

✓ Elle envisage de se déplacer avec ses collaborateurs
✓ et Séjourner sur place environ une semaine

✓ Elle va adapter, et faire traduire sa doc. commerciale
✓ Venir avec des échantillons
✓ Et envisage de communiquer, être visible

✓ Organise des rendez vous avec des futurs clients ou agents
✓ et bénéficie de la présence d'un interprète.

➤ Frais d'études de marché
➤ Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion

➤ Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles

➤ Frais de voyages des salariés de l'entreprise
➤ Frais de séjour et déplacement locaux des salariés de l'entreprise
➤ Rémunération de ces salariés pendant la durée de leurs séjours

➤ Frais d'adaptation, de traduction
➤ Frais de publicité sous toutes ses formes
➤ Frais de collection
➤ Frais d'échantillons gratuits

➤ Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion
➤ Frais d'interprète

L'Assurance Prospection : Exemple

L'entreprise a décidé de commercialiser ses produits sur la Chine et de s'inscrire au salon China Beauty Expo

Les dépenses éligibles

✓ 30.700 €

✓ 4.000 €

- Frais d'études de marché
- Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion

✓ 4.500 €

- Frais de participation à des manifestations commerciales professionnelles

✓ 3.500 €
✓ 4.200 €
✓ 3.000 €

- Frais de voyages des salariés de l'entreprise
- Frais de séjour et déplacement locaux des salariés de l'entreprise
- Rémunération de ces salariés pendant la durée de leurs séjours

✓ 1.500 €
✓ 2.000 €
✓ 2.000 €
✓ 1.500 €

- Frais d'adaptation, de traduction
- Frais de publicité sous toutes ses formes
- Frais de collection
- Frais d'échantillons gratuits

✓ 3.500 €
✓ 1.000 €

- Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion
- Frais d'interprète

L'Assurance Prospection : Exemple

Grâce à ces premières actions, l'entreprise décroche un contrat avec un distributeur Chinois et envisage d'accélérer ses ventes

- ✓ Elle adapte son produit aux normes locales
- ✓ Elle prépare une offre commerciale
- ✓ Décide de protéger sa marque et certains brevets
- ✓ Et rédige un contrat et ses CGV

- ✓ Elle décide de faire traduire en mandarin son site internet et son espace clients tout en digitalisant son catalogue produits.

- ✓ Elle retourne plusieurs fois sur place

- ✓ Et surtout décide d'envoyer un VIE qui pourra pourquoi pas à la fin de sa mission être embauché comme le spécialiste export de la Zone

Les dépenses éligibles

- Frais d'adaptation du produit aux normes et exigences des marchés prospectés
- Frais de dépôt de marques ou de brevets sur la zone garantie
- Frais de conseils juridiques

- Frais de création et de développement d'un site internet

- Frais de voyages et de séjour

- Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie

L'Assurance Prospection : Exemple

Grâce à ces premières actions, l'entreprise décroche un contrat avec un distributeur Chinois et envisage d'accélérer ses ventes en ligne

Les dépenses éligibles

Ce qui est garanti à ce stade c'est que son **cout de Prospection** dès la 1^o année sera de :

69.300 €

+

30.700 €

=

100.000 €

- ✓ 2.000 €
- ✓ 2.000 €
- ✓ 1.800 €
- ✓ 2.000 €

- Frais d'adaptation du produit aux normes et exigences des marchés prospectés
- Frais de dépôt de marques ou de brevets sur la zone garantie
- Frais de conseils juridiques

- ✓ 2.000 €

- Frais de création et de développement d'un site internet

- ✓ 14.000 €

- Frais de voyages et de séjour

- ✓ 2.500 €
- ✓ 43.000 €

- Salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté pour les besoins de la prospection de la zone garantie

Ce qui l'est moins c'est son retour sur investissement !

Constat :

Prospecter à l'International **prend souvent du temps et reste couteux.**
L'entreprise ne sait pas si ses actions seront couronnées d'une réussite.
quel en sera le retour sur investissement et à quel horizon ?

Elle assume seule **ce risque commercial** et hésite à se lancer
au regard du budget important.



L'Assurance prospection vise à rassurer l'entreprise en apportant un **soutien de trésorerie** et en prenant en charge une grande partie (près de 2/3 : 65 %) des frais liés au développement export.

Comment :

- ✓ L'entreprise va identifier **les pays cible** (1 ou plusieurs)
- ✓ L'entreprise va choisir **sa durée de prospection** (2 ou 3 ans)
- ✓ L'entreprise au regard de ses actions va estimer ses dépenses de prospection et nous communiquer **le budget souhaité**

notre exemple

Chine

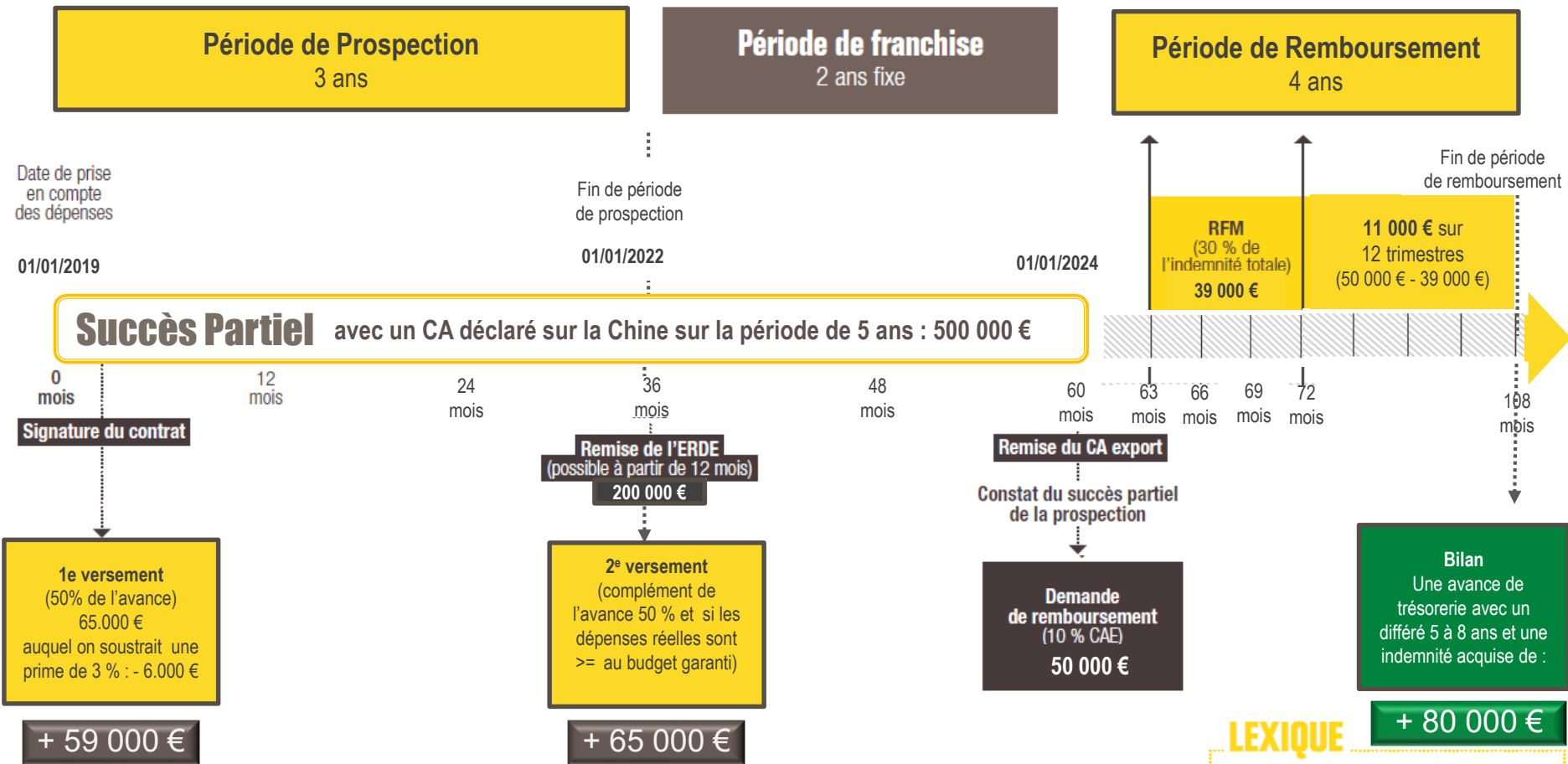
3 Ans

100.000 € en N+1
200.000 € sur 3 ans

02. L'Assurance Prospection : Fonctionnement

le budget garanti est de **200 000 €**
 pour une indemnité prévisionnelle de **130 000 € (65%)**

Sur 1 pays :
 la Chine



LEXIQUE

ERDE :
 État récapitulatif des dépenses éligibles

03. L'Assurance Prospection : un soutien réel à l'exportation

- ✓ **En cas de réussite commerciale** : L'entreprise aura alors bénéficié au maximum sur 5 ans d'une avance remboursable d'environ 2/3 de ses dépenses de prospection.
- ✓ **En cas d'échec commercial** : L'entreprise aura alors perçue une indemnité qui se transformera en produit exceptionnel

04. Comment en bénéficier ?

- ✓ Etre une entreprise française (y compris de groupe étranger)
- ✓ Quel que soit son secteur d'activité (hors négoce international)
- ✓ Réaliser un chiffre d'affaires significatif et inférieur à 500 millions d'euros
- ✓ Disposer d'un bilan de 12 mois minimum
- ✓ Une aide limitée au montant des fonds propres
- ✓ Avoir une Part Française supérieure à 20%

05. Une demande en ligne simplifiée

Dès 30 000 euros de budget garanti.

Vous prospectez des marchés à l'export ?
Nous vous assurons contre le risque d'échec commercial et vous apportons un soutien financier

Un site dédié :
<http://assurance-export.bpifrance.fr/>



DEMANDEZ VOTRE
NOUVELLE ASSURANCE PROSPECTION

Offre exclusivement réservée aux départements Nord et Pas-de-Calais

Ce nouveau produit Assurance prospection est mis à disposition des entreprises dans votre département.
Il remplace le précédent.

L'offre en détail

Imprimer en PDF

	La nouvelle Assurance Prospection c'est quoi ?	+
	Quel est son montant ?	+
	Quelles sont les dépenses couvertes ?	+
	Puis-je en bénéficier ?	+
	Comment en bénéficier ?	+
	Quand ces indemnités me seront-elles versées ?	+
	Quelles sont les modalités de remboursement ?	+

Tout ouvrir

Vous connaissiez l'assurance prospection



Ce qui a changé :

06. Ce qui a changé

Pour l'entreprise, un nouveau produit...

• Plus attractif

- Avance de trésorerie dès la mise en place du contrat
- 50 % calculée sur l'indemnité globale

• Plus juste

- Le budget global accordé sur la période est garanti

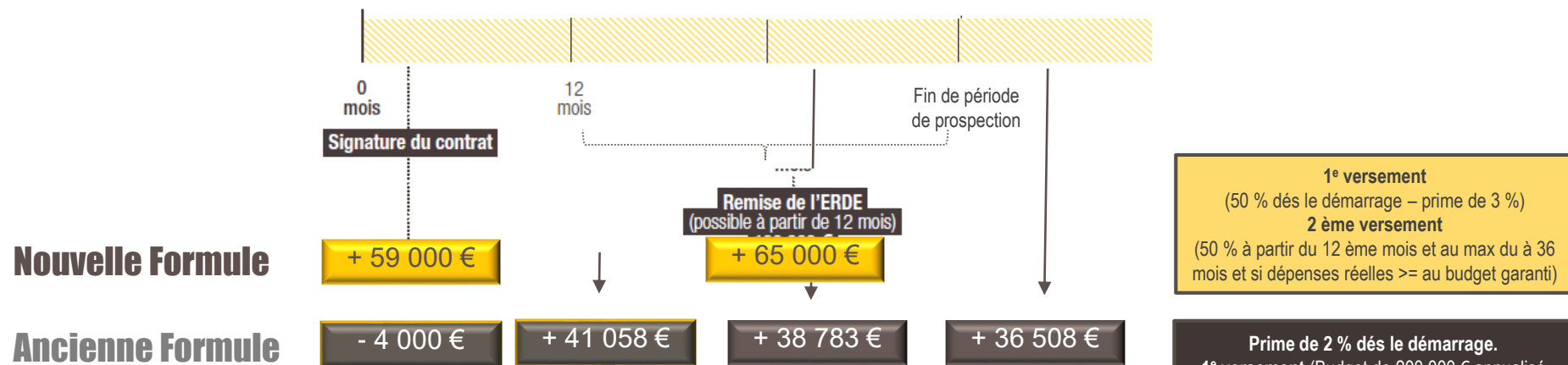
Alors qu'auparavant avec l'ancienne formule :

- ☹ Il fallait attendre 14-15 mois pour percevoir l'indemnité
- ☹ et qui plus est que de la 1^{ère} année

- ☹ pas de diminution du budget pendant la période de prospection lié soit à la décision de l'instructeur ou soit à l'amortissement.

Exemple pour un budget garanti de 200 000 € Et pour une indemnité prévisionnelle de 130 000 € (65%)

Et un CA sur la zone ciblée de : 50 KE en N+1 100 KE en N+2 150 KE en N+3



1^{er} versement
(50 % dès le démarrage – prime de 3 %)
2^{ème} versement
(50 % à partir du 12^{ème} mois et au max du à 36 mois et si dépenses réelles >= au budget garanti)

Prime de 2 % dès le démarrage.
1^{er} versement (Budget de 200 000 € annualisé soit 66 666 € réduit de l'amortissement de 7 % lié au CA réalisé soit 63 166 x 65 % versé autour du 14^{ème} mois après liquidation.
Idem pour les 2^{ème} et 3^{ème} versement

06. Ce qui a changé

Pour l'entreprise, un nouveau produit...

• Plus attractif

- Avance de trésorerie dès la mise en place du contrat
- 50 % calculée sur l'indemnité globale

• Plus juste

- Le budget global accordé sur la période est garanti

• Plus simple

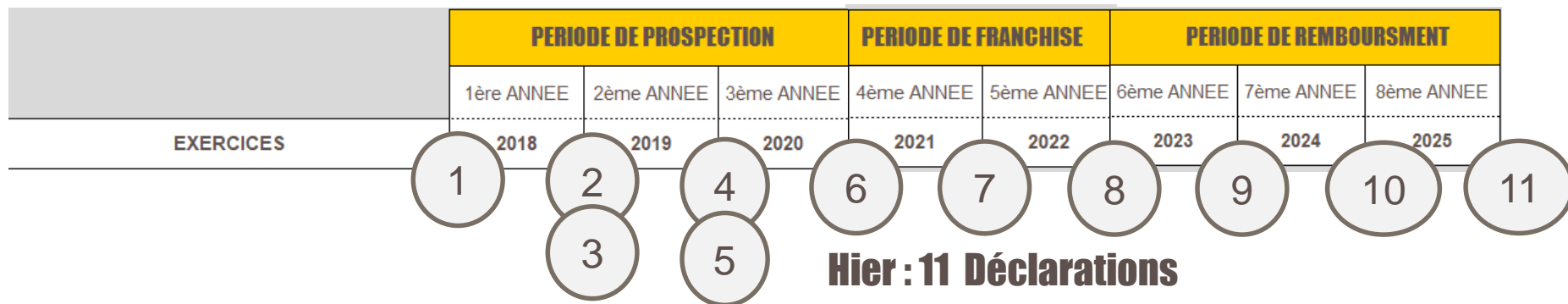
- avec une seule déclaration de dépenses
- Un seul constat de l'échec ou du succès
- Des Prélèvements automatiques

Alors qu'auparavant avec l'ancienne formule :

- ☹ Il fallait attendre 14-15 mois pour percevoir l'indemnité
- ☹ et qui plus est que de la 1 ère année

- ☹ pas de diminution du budget pendant la période de prospection lié soit à la décision de l'instructeur ou soit à l'amortissement.

- ☹ 6 déclarations de liquidation et de renouvellement
- ☹ 5 déclarations de recettes.
- ☹ Appel de factures et gestion des encaissements



06. Ce qui a changé

Pour l'entreprise, un nouveau produit...

- **Plus attractif**
 - Avance de trésorerie dès la mise en place du contrat
 - 50 % calculée sur l'indemnité globale
- **Plus juste**
 - Le budget global accordé sur la période est garanti
- **Plus simple**
 - avec une seule déclaration de dépenses
 - Un seul constat de l'échec ou du succès
 - Des Prélèvements automatiques
- **Plus incitatif**
 - Une assiette de remboursement qui ne dépassera pas la 5^{ème} année avec un RFM de 30 %
- **Plus de réactivité**
 - Un délai de traitement de 15 jours
- **Avec plus de proximité**
 - Force du réseau Bpifrance
 - Liens avec les partenaires de l'export : CCI- BF

Alors qu'auparavant avec l'ancienne formule :

- ☹ Il fallait attendre 14-15 mois pour percevoir l'indemnité
- ☹ et qui plus est que de la 1^{ère} année

- ☹ pas de diminution du budget pendant la période de prospection lié soit à la décision de l'instructeur ou soit à l'amortissement.

- ☹ 6 déclarations de liquidation et de renouvellement
- ☹ 5 déclarations de recettes.
- ☹ Appel de factures et gestion des encaissements

- ☹ Un remboursement annuel qui allait jusqu'à 8 ans

- ☹ Des délais constatés dépassant le mois.

GARANTIE INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financer son développement à l'international (besoins immobiliers, matériels ou immatériels), exporter

Son entreprise

-  PME  < à 3 ans
-  ETI  > à 3 ans
-  Grande entreprise

Les bénéficiaires doivent être éligibles à la garantie de **Bpifrance**

NOTRE SOLUTION

Modalités

Le prêt bancaire peut financer des nouveaux programmes d'investissement à l'export.

Plafond de risque

[encours toutes banques confondues]

1,5 M€ sur une même entreprise ou un groupe d'entreprises (en consolidé).

Concours garantis

- Financements Moyen et Long Terme (MLT)** : prêt à moyen ou long terme, crédit-bail mobilier ou immobilier, location financière
- Engagements par signature** :
 - caution ou garantie à première demande (GAPD) délivrées par une banque française au profit d'une banque étrangère octroyant un découvert local ou un financement à moyen / long terme à la filiale d'une entreprise française, avec la caution de la société mère française ;
 - crédits documentaires import ou lettres de crédit *stand-by* : réservés aux entreprises dont le ratio valeur ajoutée / CA > 20 %

	FINANCEMENTS MOYEN / LONG TERME ET EPS	CRÉDITS DOCUMENTAIRES ET CRÉDITS <i>STAND-BY</i>
QUOTITÉ MAXIMUM	60 %	60 %
COMMISSION	0,80 % l'an	0,60 % l'an sur opération ponctuelle 0,35 % l'an sur montant autorisé dans le cadre d'une ligne Ramenés respectivement à 0,50 % l'an et 0,30 % l'an en cas de création <i>ex nihilo</i> ⁽¹⁾



ASSURANCE CAUTION EXPORT ET GARANTIE DES PREFINANCEMENTS

GARANTIES DES CAUTIONS ET DES PRÉFINANCEMENTS

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Doit obtenir des cautions ou a besoin d'un crédit de préfinancement pour ses contrats export

Son entreprise



PME



ETI



Grande entreprise

Exportateurs français (et sous-traitants français sous conditions pour les préfinancements)

NOTRE SOLUTION

- La garantie des cautions couvre l'émetteur, en cas d'appel de la caution par l'acheteur étranger, contre le risque de non-remboursement des sommes dues par l'entreprise française
- La garantie des préfinancements couvre la banque prêteuse contre le risque de non-remboursement du crédit de préfinancement par l'entreprise française en situation de carence ou d'insolvabilité

Modalités

- Les risques couverts sont la carence ou l'insolvabilité judiciaire de l'entreprise
- La quotité garantie est de 80 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 150 M€ et de 50 % pour les autres entreprises
- En cas de carence, le délai constitutif de sinistre est de 3 mois. En cas d'insolvabilité, le sinistre est constitué à la date d'ouverture de la procédure collective
- La gestion est intégralement assurée par l'émetteur / banque à travers une police cadre préalablement signée

Cautions et préfinancements éligibles

- Cautions éligibles : tous types d'engagement de cautions (hors offset), liés à un contrat d'exportation, libellés en toutes devises,

sur tous pays, à l'exception des pays interdits ou couverts sous conditions par la politique d'assurance-crédit en vigueur, étant précisé que la demande doit être déposée au plus tard dans les 4 mois de l'émission de la caution

- Crédits de préfinancement éligibles : crédits en euros liés à des contrats export et sous conditions à des contrats de sous-traitance sur tous pays à l'exception des pays interdits ou couverts sous conditions par la politique d'assurance-crédit en vigueur, étant précisé que la demande doit être déposée au plus tard dans les 4 mois de la mise en place du crédit

Conditions financières

- Aucun coût pour l'entreprise
- Cautions :
 - coût : taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir ;
 - la prime est payable par trimestrialités d'avance par l'émetteur et pour chaque ligne sur la base du montant des engagements déclarés en vigueur, à hauteur de la quotité garantie.
- Préfinancements :
 - coût : 90 % du taux de rémunération de la banque ;
 - la prime est payable par la banque mensuellement pour chaque prêt garanti sur la base du montant de chaque utilisation du crédit déclarée par la banque, à hauteur de la quotité garantie.

ASSURANCE CAUTION EXPORT

REPONDEZ AUX APPELS D'OFFRES A L'EXPORT
SECURISEZ VOS ACHETEURS ETRANGERS
FAITES BENEFICIER VOS BANQUES DE NOTRE GARANTIE

**PME
ETI
Grands Comptes**

**Tous
Secteurs d'activités**
sauf négoce international

Tous pays
sauf exclusion Politique
Assurance Crédit
Toutes devises

**Tous types de
cautions de
marché export**

soumission, restitution
d'acompte, bonne exécution,
retenue de garantie...

**Pré-accord revolving
d'un an pour sécuriser vos
contrats export**

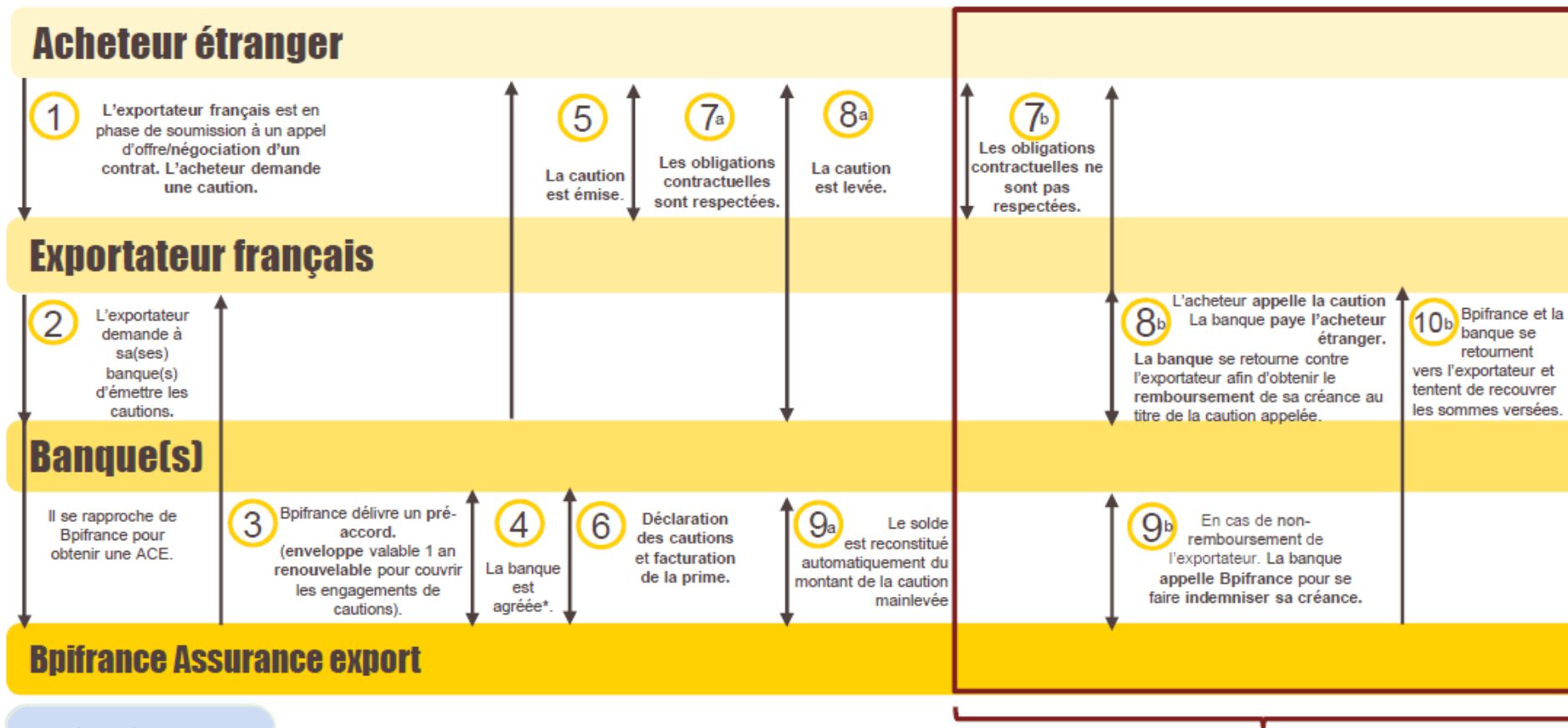
**Couverture
jusqu'à 80%**

**Prime facturée à la
banque à l'utilisation**

**L'exportateur choisit les
banquiers bénéficiaires
de la garantie**

**Contactez votre
Direction
Régionale Bpifrance
ou
Bpifrance.fr**

LES GRANDES LIGNES

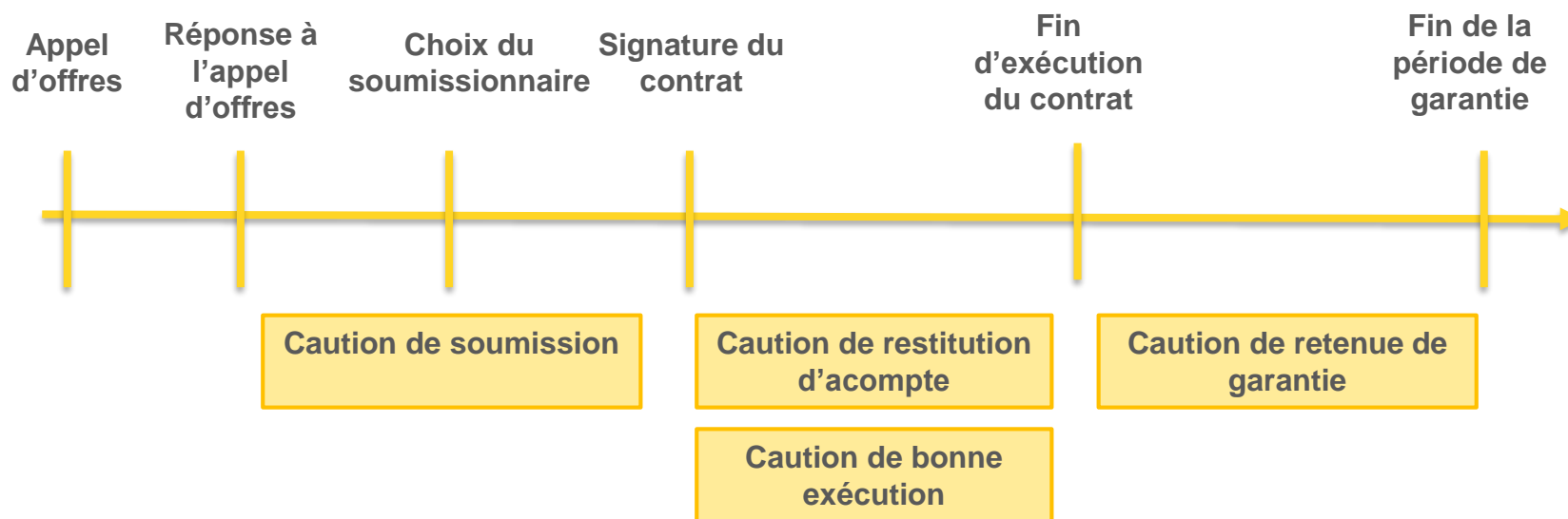


*En préalable à toute ouverture de ligne, la banque doit avoir adhéré aux conditions générales par le biais de la signature d'une police cadre.

Scénario dans lequel la caution est appelée.

01. Les cautions garanties

Toutes les cautions (sauf offset) à émettre ou émises dans les 4 mois précédant la demande d'agrément, en toutes devises, liées à un contrat d'exportation sur tous pays sauf pays fermés.



Eligibilité

- Entreprises de droit français
- Part Française de 20 %
 - Entreprises dont le CA est \leq à 150 M€ : Quotité garantie de 80 %
 - Entreprises dont le CA est $>$ à 150 M€ : Quotité garantie de 50 %

02. Les bénéfices de l'assurance caution

Les bénéfices

Exportateur



- Faciliter la mise en place des cautions
- Développer le CA Export
- Gestion intégralement assurée par la banque



- **Aucune prime** n'est facturée à l'exportateur par Bpifrance Assurance Export

Banque



- Partenariat renforcé avec son client
- Prendre plus d'engagements en limitant ses risques



- **Taux de commission** retenu par la banque appliqué au montant déclaré x **Quotité Garantie**

01. Caractéristiques de la garantie des préfinancements Export

Constat



- L'exportateur qui doit concevoir, fabriquer avant de livrer son client étranger et rencontre le plus souvent un besoin de préfinancement de son opération commerciale.

Objectifs



Cette garantie facilite la mise en place de **crédits de préfinancement** dans le cadre de contrat export **en sécurisant la banque** contre le risque de défaillance financière de l'exportateur

Bénéficiaire



Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'UE.



02. Les crédits garantis

Les crédits de préfinancements en euros liés à des opérations d'exportation sur tous pays sauf pays fermés.

Eligibilité

- **Entreprises de droit français**
- **Part Française de 20 %**
 - Entreprises dont le **CA est ≤ à 150 M€** : Quotité garantie de **80 %**
 - Entreprises dont le **CA est > à 150 M€** : Quotité garantie de **50 %**

Exclusion

Négoce International

Contrats cadres flux de commandes

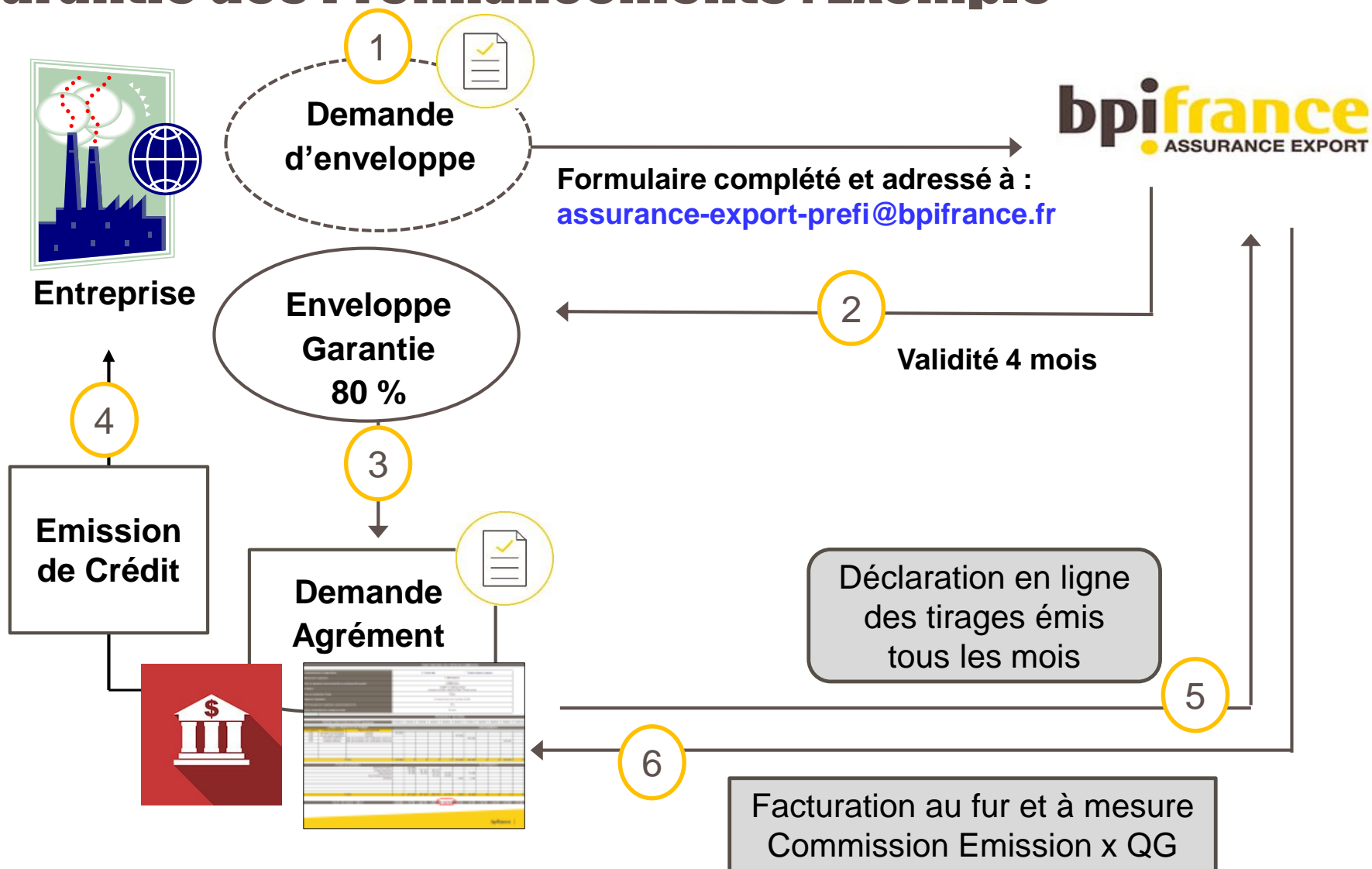
Crédit fournisseur ou acheteur à paiements progressifs internes

Sans exonération de TVA

PAC

Durée du préfi supérieure à la durée d'exécution du contrat

Garantie des Préfinancements : Exemple



03. Les bénéfices de la garantie des Préfinancements

Les bénéfices

Exportateur



- Pallier à l'insuffisance d'acomptes consentis au client étranger
- Développer le CA Export
- Gestion intégralement assurée par la banque
- **Aucune prime** n'est facturée à l'exportateur par Bpifrance Assurance Export



Banque



- Partenariat renforcé avec son client
- Prendre plus d'engagements en limitant ses risques
- **Pour le prêteur : taux de rémunération** de la banque (hors coût du financement) **minoré de 10% appliqué au montant de chaque utilisation du crédit x QG payable mensuellement**





PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL

PRÊT CROISSANCE INTERNATIONALE

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Financement des investissements immatériels et du besoin en fonds de roulement liés au développement à l'international

Son entreprise

- ✓ **PME** ● < à 3 ans
- ✓ **ETI** ✓ > à 3 ans
- **Grande entreprise**

PME selon la définition européenne, éligibles à la garantie de **Bpifrance** et/ou ETI indépendantes

NOTRE SOLUTION

Modalités

L'assiette est constituée par :

- des investissements immatériels ;
- des investissements corporels à faible valeur de gage ;
- des opérations de croissance externe ;
- l'augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement international.

Garantie

- Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant
- Seule une retenue de garantie de 5 % du montant du prêt est prélevée. Elle est restituée après complet remboursement du prêt, augmentée des intérêts qu'elle a produits
- Une assurance décès / perte totale et irréversible d'autonomie sur la tête du dirigeant peut être requise

NOTRE SOLUTION

Montant

- Minimum : 30 000 €
- Maximum : 5 M€

Le montant du prêt est au plus égal au montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'emprunteur.

Durée / Amortissement

- 5 ans sans différé ou 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital
- Suivis de 20 échéances trimestrielles à terme échu
- Amortissement linéaire du capital

Conditions financières

- Taux fixe ou variable (convertible à taux fixe) selon barème en vigueur
- Frais de dossier : 0,40 % du montant du prêt

Partenariats bancaires

Montant jusqu'à 150 000 € par exercice fiscal : partenariat facultatif.

Montant supérieur à 150 000 € : obligatoirement associé à un partenariat financier, à raison de 1 pour 1 :

- concours bancaire d'une durée de 5 ans minimum ;
- apports des actionnaires et/ou des sociétés de capital développement et/ou des apports en quasi-fonds propres (Prêts Participatifs, obligations convertibles en actions).

Ces financements doivent porter sur le même programme de développement réalisé depuis moins de 6 mois.

Les financements bancaires associés, au profit des PME, peuvent bénéficier d'une intervention en garantie de **Bpifrance** selon les règles et conditions de taux en vigueur.



CREDIT EXPORT

CRÉDIT EXPORT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Offrir une solution de financement à son acheteur étranger public ou privé dans le cadre d'un contrat d'exportation de biens d'équipement ou de services

Son entreprise



PME⁽¹⁾



ETI⁽¹⁾



Grande entreprise

⁽¹⁾Y compris filiales de grands groupes

● < à 3 ans

● > à 3 ans

NOTRE SOLUTION

Modalités

Il s'agit d'une solution de financement à moyen terme d'un contrat commercial d'exportation qui se décline en 2 produits :

- le crédit acheteur qui est un crédit octroyé par **Bpifrance** au client étranger de votre exportateur ;
- le crédit fournisseur qui est octroyé par l'exportateur à son client, puis racheté sans recours par **Bpifrance**.

L'assiette du financement porte sur les biens objet du contrat commercial.

Montant

- Crédit acheteur : compris entre 5 et 25 M€ en prêteur seul et jusqu'à 75 M€ (part **Bpifrance**) en cofinancement
- Crédit fournisseur : de 1 à 25 M€
- Devise : euros uniquement

Durée

De 3 à 10 ans.

Quotité

85 % maximum de la part « exportée » du contrat commercial.

Garantie

Ces crédits font l'objet d'une couverture de **Bpifrance**.



ASSURANCE CREDIT

02. Une Assurance Crédit adaptée à votre besoin



**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
DES CONTRATS COMMERCIAUX**

**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
DES CRÉDITS FOURNISSEURS**

**GARANTIES DES FILIALES
LOCALES**

**GARANTIE DES PROJETS
STRATEGIQUES**

**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
DES PRESTATIONS DE SERVICES
ET BIENS IMMATÉRIELS**

**SÉCURISER
VOS
PAIEMENTS**

**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
DE LA CONFIRMATION DES CRÉDITS
DOCUMENTAIRES**

**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
DES ESCOMPTES ET DES CESSIONS
DE CRÉDITS FOURNISSEURS**

GARANTIE REHAUSSEE

**ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE
CRÉDITS ACHETEURS**



ASSURANCE-CRÉDIT GARANTIE DES CONTRATS COMMERCIAUX

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Sécuriser les dépenses engagées en cas d'interruption du contrat export et le paiement (comptant ou crédit)

Son entreprise



PME



ETI



Grande entreprise

Entreprise française exportatrice

bpifrance GARANTIE DES CONTRATS COMMERCIAUX SÉCURISER LA RÉALISATION ET LE PAIEMENT DES CONTRATS D'EXPORTATION		
PME / ETI / GRANDS COMPTES FRANÇAIS EXPORTANT • Des mandats payables • Des lettres de crédit • La réalisation des mandats • Le paiement des lettres	CONTRAT COMMERCIAL Tous pays et toutes devises Tous pays et toutes devises Tous pays et toutes devises	QUOTITÉ GARANTIE : 95 % SIMULATEUR DE PRIME™ DÉLAI CONSTITUTIF DU SINISTRE 5 mois Maximum 2 mois Maximum 2 mois
ASSIETTE GARANTIE • Commercial • Catastrophes naturelles • Politique • Guerre • Révolution • Émeute • Catastrophes naturelles	FAITS GÉNÉRATEURS DE SINISTRE • Commercial • Catastrophes naturelles • Politique • Guerre • Révolution • Émeute • Catastrophes naturelles	Contactez votre conseiller auprès de votre banque ou auprès de Bpifrance.fr



NOTRE SOLUTION

Couvrir le risque d'interruption et/ou de non-paiement pour tous les contrats individuels d'exportation, payables au comptant ou financés.

Modalités

Risques couverts :

- en période d'exécution du contrat : garantie du risque d'interruption du contrat ou garantie d'une enveloppe de créances (cf. fiche Garantie des Prestations de Service) et les engagements de caution ;
- à l'issue de la période d'exécution : garantie des créances sur les termes payables à la fin d'exécution du contrat ou au-delà et à crédit en cas de crédit fournisseur ;
- l'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit, respecter le seuil d'éligibilité de part française et comporter une durée d'exécution ou de financement supérieure à 2 ans sur les pays à « hauts revenus » ;
- réalisation d'un fait générateur de sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, survenance hors de France d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles, etc.) ;
- la quotité garantie est de 95 % et peut être portée à 100 % pour les PME et les ETI (pour les crédits fournisseurs).

Conditions financières

Taux de prime en fonction de la garantie sollicitée (prime interruption du contrat, prime non-paiement, prime cautions).

GARANTIE DES CONTRATS COMMERCIAUX

SÉCURISER LA RÉALISATION ET LE PAIEMENT DES CONTRATS D'EXPORTATION

PME / ETI / GRANDS COMPTES FRANÇAIS EXPORTANT

- des biens d'équipements
- des ensembles industriels
- des prestations de services ou des biens immatériels
- ou exécutant des marchés de travaux publics

ASSIETTE GARANTIE

- **Interruption du contrat**
Couverture des pertes subies dans la limite d'un plafond défini par l'exportateur
- **Non paiement**
Couverture d'une enveloppe de créances définie par l'exportateur

CONTRAT COMMERCIAL

Part française $\geq 20\%$
ou **Pass Export**

ACHETEUR

Privé, public, souverain

TOUS PAYS

sauf exclusion PAC⁽²⁾

QUOTITÉ GARANTIE : 95 %

SIMULATEUR DE PRIME⁽³⁾

DÉLAI CONSTITUTIF DU SINISTRE

6 mois

d'interruption du marché

Maximum 3 mois

à compter de l'échéance de la créance impayée

FAITS GÉNÉRATEURS DE SINISTRE

- **Commercial** (carence et/ou insolvabilité - Pour le risque d'interruption = résiliation arbitraire au cas par cas)
- **Politiques, catastrophiques et non-transfert**

Contactez
votre Direction
Régionale Bpifrance ou
Bpifrance.fr

⁽¹⁾ La durée totale d'exécution et de remboursement du contrat doit être ≥ 2 ans pour les pays de l'UE, l'Australie, le Canada, les États-Unis, l'Islande, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Norvège et la Suisse

⁽²⁾ PAC : Politique d'Assurance Crédit - www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit

⁽³⁾ Lien vers simulateur Bpifrance Assurance Export : bpifrance.fr/MCTP + Notice calcul de prime consultable sur le site internet.

GARANTIE DES ESCOMPTEES OU CESSIONS DE CRÉDITS FOURNISSEURS

FACILITER L'ESCOMPTE OU LA CESSION D'UN CRÉDIT FOURNISSEUR
≥ À 2 ANS, GARANTI PAR BPIFRANCE, ACCORDÉ À UN ACHETEUR ÉTRANGER

BÉNÉFICIAIRES

Banques françaises
ou étrangères⁽¹⁾

CONTRAT COMMERCIAL

- Part française ≥ 20 % ou Pass Export
- Escompté ou cédé sans recours⁽²⁾
(par avenant tripartite)

QUOTITÉ GARANTIE : 95 %
ENTREPRISES CA ≤ 150 M€ : 100 %

PRIME

- **Pas de prime additionnelle** : en cas d'escompte
(prime déjà payée par l'exportateur)
- **Prime complémentaire forfaitaire** : en cas de cession sans recours

ASSIETTE GARANTIE

Créances matérialisées par :

- une **approbation** de livraison, de facture,
d'échéancier
- des **effets de commerce**

ACHETEUR

Privé, public, souverain

TOUS PAYS

sauf exclusion PAC⁽³⁾

DÉLAI CONSTITUTIF DU SINISTRE

Maximum 3 mois à compter de l'échéance de la créance impayée

RISQUE COUVERT

Non paiement

FAITS GÉNÉRATEURS DE SINISTRE

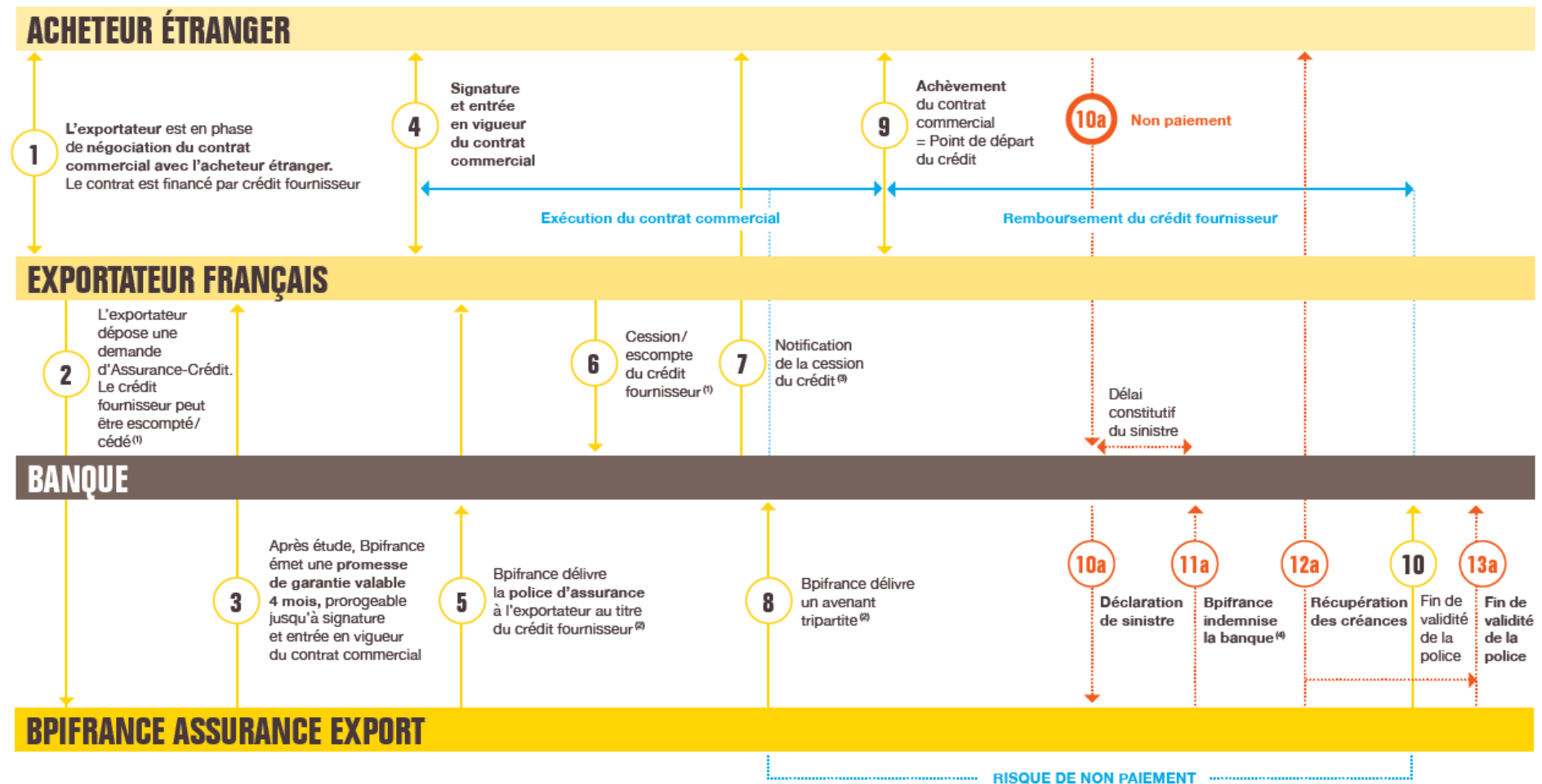
- **Commercial** (carence et/ou insolvabilité)
- **Politiques, catastrophiques et de non-transfert**

Contactez
votre Direction
Régionale Bpifrance ou
Bpifrance.fr

⁽¹⁾ Banques qui escomptent ou rachètent des créances commerciales sans recours

⁽²⁾ Dans le cas de l'escompte simple, par transfert du droit aux indemnités de la police crédit fournisseur au profit de la banque escompteuse

⁽³⁾ PAC : Politique d'Assurance Crédit - www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit



Bpifrance Assurance Export agissant au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat - Document non contractuel - sous réserve de l'étude du dossier - Mai 2019.

⁽¹⁾ Le crédit fournisseur peut être cédé à tout moment mais le paiement par la banque de la créance cédée/escomptée ne peut intervenir qu'après naissance de chaque créance. L'exportateur peut solliciter un préfinancement auprès de sa banque (voir Garantie des préfinancements).

⁽²⁾ Sous réserve de la transmission de la documentation nécessaire à l'établissement de la police/de l'avenant.

⁽³⁾ Pas nécessaire pour l'escompte qui est matérialisé par des effets de commerce.

⁽⁴⁾ Selon les conditions de la garantie souscrite et après étude.

NB : Les escomptes simples peuvent également être couverts par transfert du droit aux indemnités de la police fournisseur.

GARANTIE DES CRÉDITS FOURNISSEURS

- SÉCURISER LE PAIEMENT DES CRÉDITS ACCORDÉS AUX ACHETEURS ÉTRANGERS
- FACILITER L'ESCOMPTE OU LA CESSION DU CRÉDIT FOURNISSEUR PAR UNE BANQUE

PME / ETI / GRANDS COMPTES FRANÇAIS EXPORTANT

- des biens d'équipements
- des ensembles industriels
- ou exécutant des marchés de travaux publics

ASSIETTE GARANTIE

Montant en principal et intérêts de remboursement de la créance que l'exportateur détient sur le débiteur

RISQUE COUVERT

Non paiement

CONTRAT COMMERCIAL

Part française $\geq 20\%$
ou Pass Export

CRÉDIT ≥ 2 ANS

ACHETEUR

Privé, public, souverain

TOUS PAYS

sauf exclusion PAC⁽¹⁾

FAITS GÉNÉRATEURS DE SINISTRE

- Commercial (carence et/ou insolvabilité)
- Politiques, catastrophiques et non-transfert

QUOTITÉ GARANTIE : 95 %
ENTREPRISES CA ≤ 150 M€ : 100 %

SIMULATEUR DE PRIME⁽²⁾

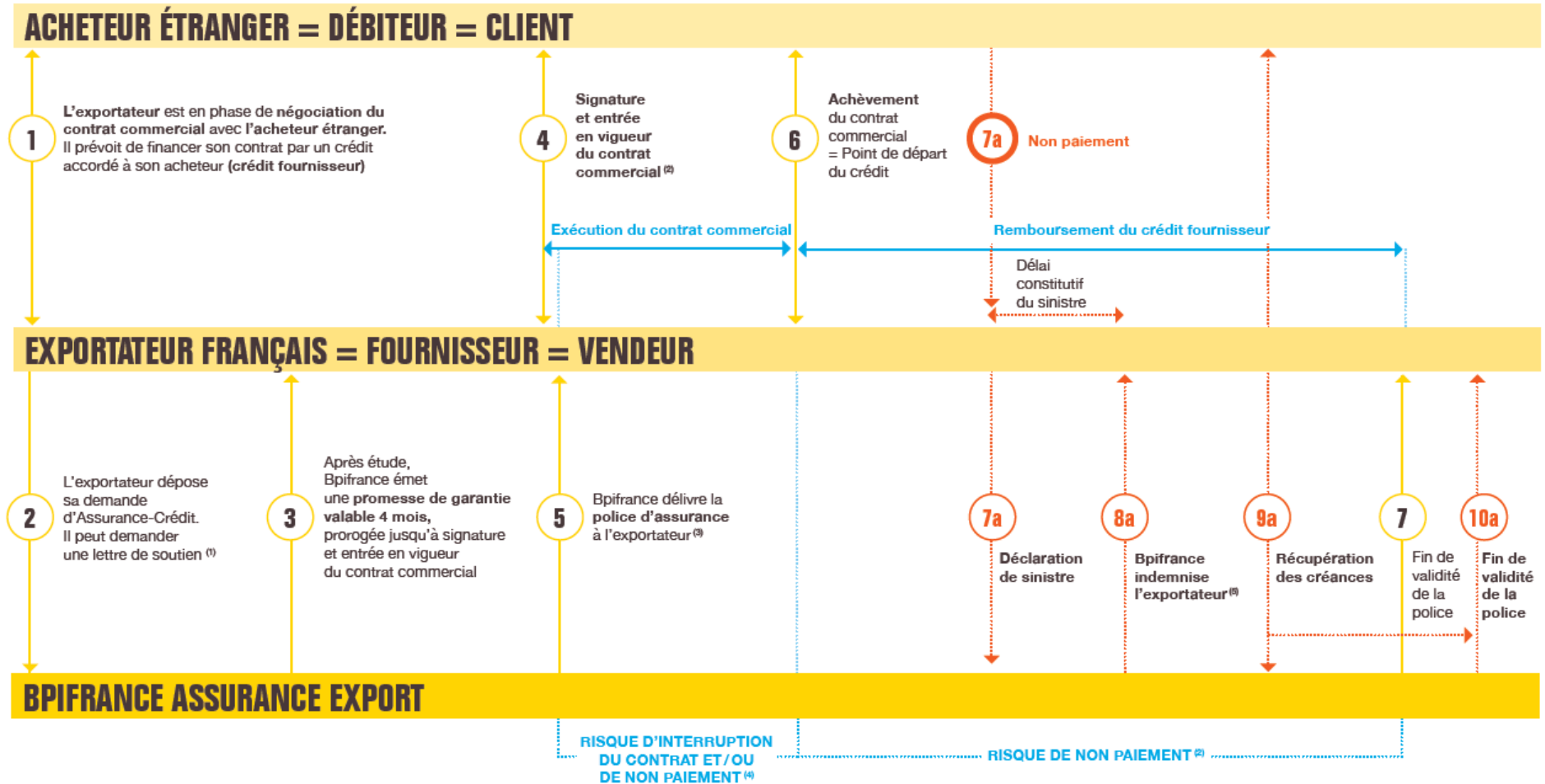
DÉLAI CONSTITUTIF DU SINISTRE

Maximum 3 mois à compter de l'échéance de la créance impayée

Contactez
votre Direction
Régionale Bpifrance ou
Bpifrance.fr

⁽¹⁾ PAC : Politique d'Assurance Crédit - www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-credit-a-l-international/Assurance-credit

⁽²⁾ Lien vers simulateur Bpifrance Assurance Export : bpifrance.fr/MCTP + Notice calcul de prime consultable sur le site internet.



⁽¹⁾ Non engageante (ne se substitue pas à la promesse, ni à la police d'assurance).
⁽²⁾ Le crédit fournisseur peut être cédé ou escompté auprès d'une banque ; la garantie d'escompte / cession de crédit fournisseur peut couvrir la banque.
⁽³⁾ Sous réserve de la transmission de la documentation nécessaire à l'établissement de la police.
⁽⁴⁾ La garantie des crédits fournisseurs peut couvrir en même temps le risque d'interruption et de non paiement.
⁽⁵⁾ Selon les conditions de la garantie souscrite et après étude.

OBJECTIF :

VALORISER LA CONTRIBUTION DE L'ENTREPRISE À L'INTÉRÊT NATIONAL

CHAMP D'APPLICATION

L'opération garantie doit tenir compte d'au moins un des critères suivants :

- Filière essentielle à la sécurité nationale, à l'apport en ressources énergétiques et de matières premières
- L'absence de réalisation de l'opération représenterait un risque pour l'économie nationale, un secteur ou une filière économique
- Générer un avantage compétitif pour le pays
- Développement de l'activité des entreprises françaises
- Pénétration d'un marché sectoriel ou géographique à fort potentiel de croissance

PROJETS ÉLIGIBLES

Projets portés par une entreprise française ou sa filiale locale dont le siège social est en France et qui agit en tant que :

- Fournisseur
- Investisseur
- Exploitant
- Prestataire
- Sous-traitant
- Financier
- Client ou concessionnaire



ASSURÉS

- Banques françaises et étrangères
- Investisseurs
- Entreprises exportatrices et importatrices

MODALITÉS

- Montant minimum de l'opération : **10 M€**
- Quotité garantie : **80 %**
- Prime : conforme au prix du marché
- Couverture du risque de non-paiement au titre d'un contrat commercial, d'un prêt d'actionnaires ou d'un prêt bancaire
- Faits générateurs de sinistres : politiques, catastrophiques, de transfert ou commercial

- **Pas de minimum de part française requis**
- **Pas nécessairement de contrat d'exportation**

OBJECTIF : faciliter l'octroi de la garantie pour des contrats conclus par des filiales locales d'entreprises françaises

CONDITION PRÉALABLE

Le recours à la filiale locale doit :

- être imposé par la législation locale du pays de destination
- **ou** constituer un facteur déterminant pour la sélection de l'offre

Applicable à :

- l'assurance-crédit
- la garantie des projets stratégiques
- l'assurance des cautions export et la garantie des préfinancements



Filiale éligible

- Filiale locale contrôlée par la maison-mère française pendant toute la durée d'exécution / de tirages en cas de financement
- Filiale située dans un pays non membre de l'arrangement OCDE

GESTION DE LA POLICE EN FRANÇAIS ASSURÉE PAR LA MAISON-MÈRE

lorsque le bénéficiaire est l'entité locale

Conditions de garantie

- Conformément aux conditions applicables à chaque produit
- Dans le respect du cadre réglementaire
- Analyse juridique requise sur :
 - la validité du recours subrogatoire
 - le droit d'émettre une garantie au profit d'une entité locale

ASSURANCE INVESTISSEMENT

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Investir durablement dans une société nouvelle ou déjà existante à l'étranger
- Obtenir un prêt bancaire d'accompagnement

Son entreprise

- ✓ **PME**
- ✓ **ETI**
- ✓ **Grande entreprise**

Toute société de droit français

NOTRE SOLUTION

Favoriser les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant, contre les risques politiques.

Modalités

- La quotité garantie est de 95 %
- La durée de la garantie peut être de 3 à 20 ans

Investissements éligibles

- Les formes d'investissement garanties sont :
 - participation en capital ;
 - prêt d'actionnaire ou prêt bancaire long terme ;
 - caution sur prêt ;
 - redevances ;
 - revenus de l'investissement.
- L'existence de mécanismes de protection de l'investissement et de recours dans le pays étranger (Accord bilatéral de protection des investissements, ratification du CIRDI...) est un critère d'éligibilité

Assiette de la garantie

- Capital donnant droit à la couverture automatique des dividendes : l'assiette est fixée annuellement par l'entreprise dans la limite d'un plafond incluant les apports et les revenus réinvestis

- Prêts bancaires ou d'actionnaires et avances sur compte courant bloqué : l'assiette est adossée à l'échéancier en principal et intérêts (taux de 10 % maximum)
- Cautions : l'assiette est adossée à l'échéancier du prêt bancaire (en principal et intérêts)
- Redevances : accord portant sur la concession d'une licence, de savoir-faire, de procédés et de marques

Risques politiques couverts

- Atteinte à la propriété : impossibilité d'exercer des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, empêchement de fonctionner normalement
- Non-paiement et/ou non transfert des sommes garanties dues à l'investisseur
- En option, non-respect d'engagements contractuels spécifiques pris par les autorités du pays en faveur de l'investissement étranger

Conditions financières

- Le taux de prime est fixé entre 0,2 % et 0,8 % en fonction du pays d'accueil et des caractéristiques de l'investissement
- La prime est payable annuellement sur la base de la déclaration annuelle faite par l'entreprise
- Tarification ad hoc pour les engagements spécifiques



ASSURANCE EXPORT GARANTIE CHANGE

ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Remettre une offre commerciale dans une devise étrangère

Son entreprise

- ✓ PME
- ✓ ETI
- ✓ Grande entreprise

Entreprise française exportatrice, face à une concurrence avérée (projets d'exportation ponctuels)

NOTRE SOLUTION

Se protéger contre la baisse de la devise, dès la remise de l'offre commerciale, et permettre de profiter également de la hausse de la devise pendant la période de négociation grâce à la variante « Intéressement ».

Modalités

Devises garanties : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne.

Devises sous conditions : Couronne tchèque, Dollar taïwanais, Dollar australien, Forinthongrois, Leu roumain, Livre turque, Peso chilien, Peso colombien, Peso mexicain, Rand sud-africain, Réal brésilien, Renminbi chinois, Ringgit malais, Rouble russe, Roupie indienne, Rouble indonésienne, Won coréen et Zloty polonais.

- Montant garanti par transaction en fonction des devises et cours à terme garanti déterminé à partir du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours et de la durée de négociation nécessaire à l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat
- Garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti
- Couverture de 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti

- Variante avec Intéressement : Intégration de 50 % ou 70 % de la différence entre le cours au comptant initial et le cours au comptant le jour de la révision, jusqu'à la conclusion du contrat commercial
- L'opération doit se situer dans un pays ouvert au sens de la politique d'assurance-crédit et respecter le seuil d'éligibilité de part française
- Rapidité : prise de décision en 48h
- Gestion en mode déclaratif dans le cadre d'une police d'abonnement signée par l'exportateur

Conditions financières

- Taux de prime en fonction de la devise garantie, de la durée de validité et des conditions d'intéressement éventuellement choisis
- Prime payable dès la fixation du cours garanti
- Prime remboursable partiellement en cas d'échec des négociations

L'ASSURANCE CHANGE

NÉGOCIER ET EXPORTER EN DEVISES EN NEUTRALISANT LE RISQUE DE CHANGE

**PME
ETI
Grands
comptes**

**1 seul
cours
garanti**

de la remise de
l'offre jusqu'au
dernier paiement

**Garantie délivrée
« en live »**

**Indemnisation
100 %** de la perte de change

**Opérations individuelles
d'exportation**

**+ de 30
devises éligibles⁽¹⁾**
sans montant minimum

**Prime
restituable**
partiellement
en cas d'échec

**Amélioration
du cours
jusqu'à 70 %**

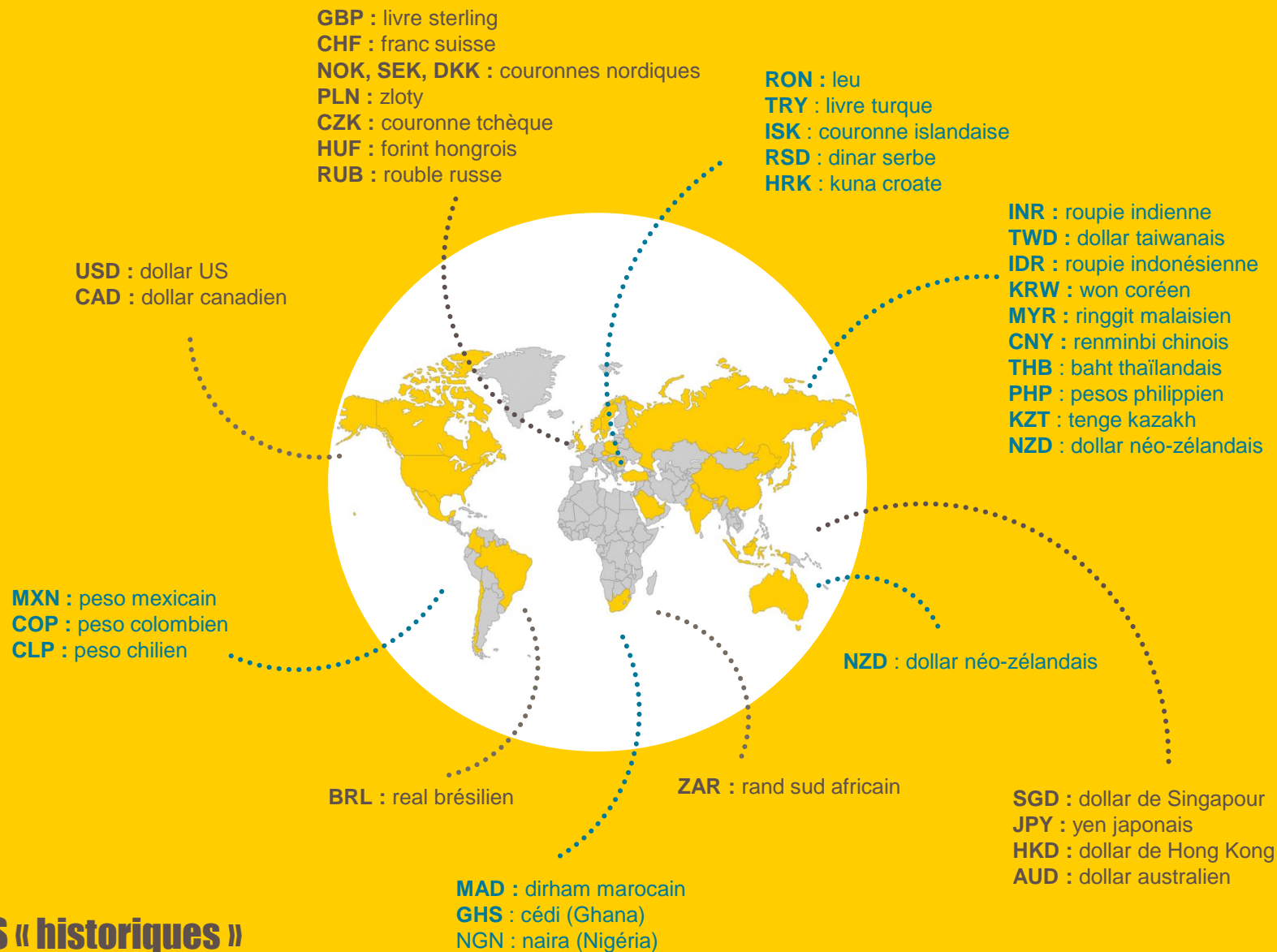
Tous pays
sauf exclusion politique
assurance-crédit

**Simulateur de
cotation en ligne**

DEVISES

⁽¹⁾Dollar américain (USD) - Livre sterling (GBP) - Franc suisse (CHF) - Dollar canadien (CAD) - Dollar de Hong Kong (HKD) - Dollar australien (AUD) - Réal brésilien (BRL) - Peso chilien (CLP) - Yuan (CNY) - Peso colombien (COP) - Couronne tchèque (CZK) - Couronne danoise (DKK) - Forint (HUF) - Roupie indonésienne (IDR) - Roupie indienne (INR) - Yen (JPY) - Won sud-coréen (KRW) - Peso mexicain (MXN) - Ringgit (MYR) - Couronne norvégienne (NOK) - Zloty (PLN) - Leu roumain (RON) - Rouble russe (RUB) - Couronne suédoise (SEK) - Dollar de Singapour (SGD) - Livre turque (TRY) - Dollar de Taiwan (TWD) - Rand (ZAR). Devises indexées au Dollar : Riyal saoudien (SAR) - Dirham des Emirats arabes unis (AED) - Dinar koweïtien (KWD) - Riyal qatarien (QAR).

Devises concernées



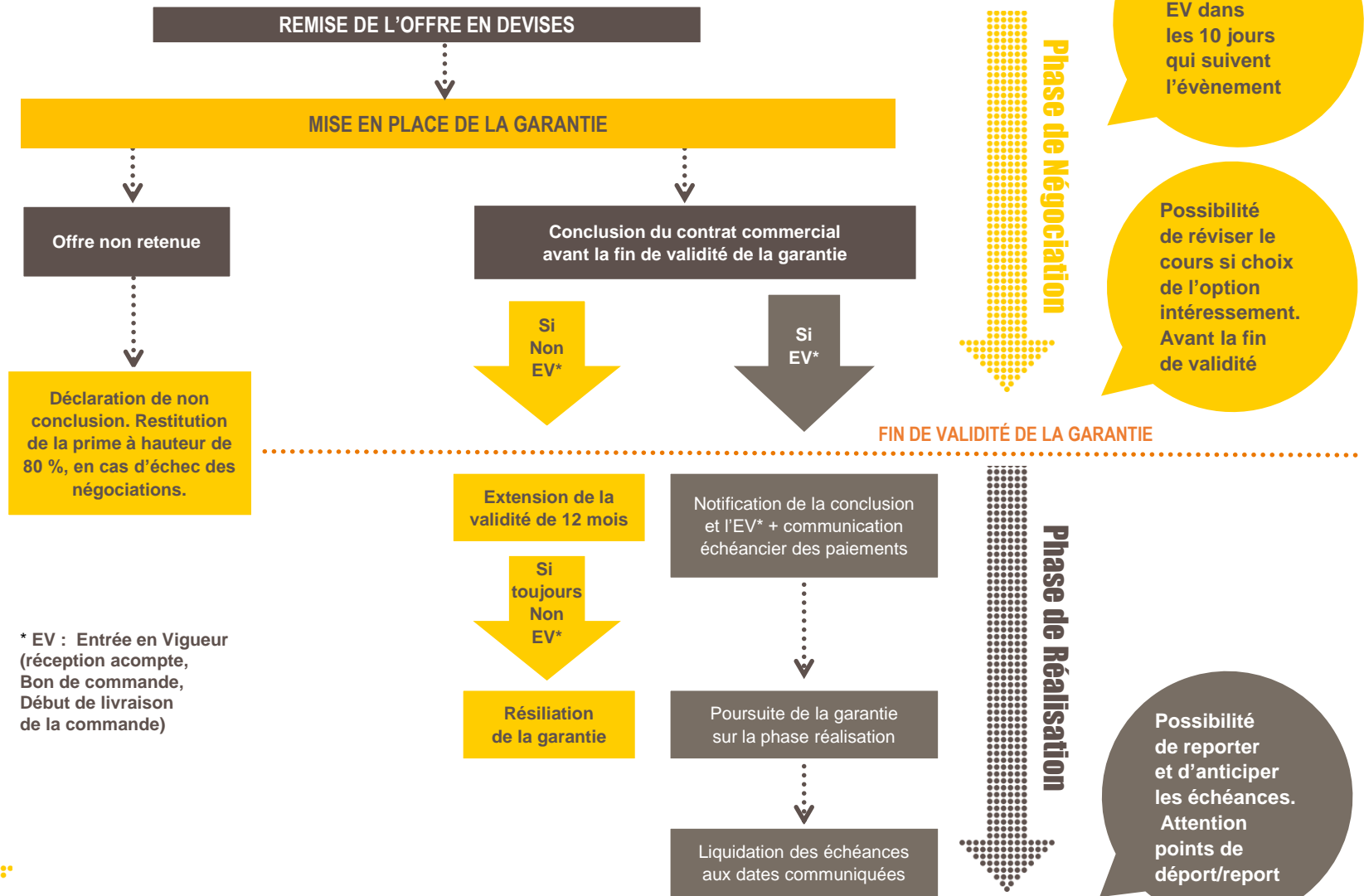
ÉLIGIBLES « historiques »
NOUVELLES DEVISES

Risques impactant le cours d'une devise



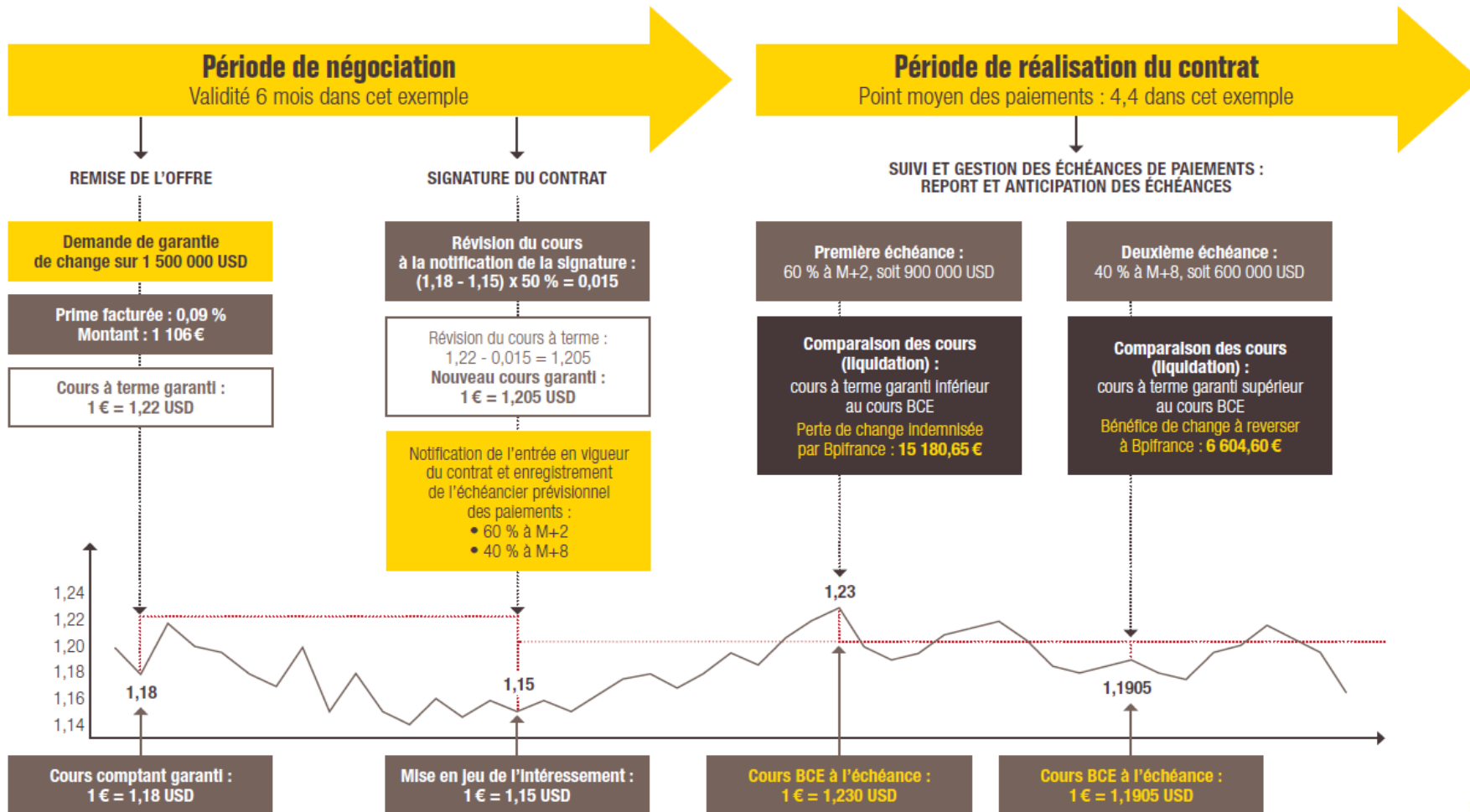
Schéma de fonctionnement de la garantie

Un cours garanti sur toute la durée de l'opération. Le cours est figé



* EV : Entrée en Vigueur (réception acompte, Bon de commande, Début de livraison de la commande)

EXEMPLE⁽¹⁾ D'UNE GARANTIE DE TYPE NÉGOCIATION AVEC 50 % DE RÉVISION À LA SIGNATURE DU CONTRAT



(1) Exemple non contractuel rédigé à titre informatif et indicatif.

Assurance **CONTRAT** :

outil de stabilisation des recettes à l'export

**Bpifrance
propose**

UNE DÉCLINAISON DE LA « NEGO »

pour les opérations
plus matures (*en phase
finale de négociation
avec une signature récente*)
qui permet :

● **de figer le cours de conversion**
pour **stabiliser les recettes** en
gérant les dernières incertitudes :

- fluctuation du cours
- délai de mise en vigueur du
contrat commercial

● à **Bpifrance** de se **substituer**
à la banque fortement
engagée sur l'entreprise

● à **Bpifrance** de **partager** le risque
avec la banque de l'entreprise sur
des projets significatifs

... pour protéger
contre la baisse
la devise pendant
toute la durée du risque
et accompagner
l'entreprise sur
les décalages
d'échéancier
de paiement



FOND BUILD UP

FONDS BUILD-UP INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- À la recherche de partenaires pour accompagner son projet de développement par croissance externe à l'international

Son entreprise

- ✔ PME
- ✔ ETI
- Grande entreprise

Entreprises françaises, rentables, réalisant un chiffre d'affaires entre 20 M€ et 1,5 Md€, souhaitant acquérir des entreprises solides sur leur marché à l'étranger pour des valeurs entre 10 M et 150 M€

NOTRE SOLUTION

Modalités

D'une taille de 200 M€, le Fonds Build-up International est souscrit par le SGPI (Secrétariat général pour l'investissement) dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir et géré par **Bpifrance**.

Montant

Le fonds peut co-investir des montants compris entre 3 M€ et 30 M€ en fonds propres.

Autre

Au-delà du cofinancement du projet, le Fonds Build-up International offre un accompagnement sur mesure : participation à l'identification de cibles, étude des opportunités d'acquisition, choix des conseils éventuels notamment pour les *due diligences*, structuration financière et juridique de l'investissement, recherche éventuelle d'investisseurs locaux et mise en place de programmes d'intégration post-acquisition...



GARANTIE DE PROJET INTERNATIONAL

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

VOTRE CLIENT

Son besoin

- Garantir les apports en fonds propres permettant l'implantation par création, rachat ou développement d'une filiale hors espace économique européen

Son entreprise

-  PME  < 3 ans
-  ETI  > 3 ans
-  Grande entreprise

La société mère française doit réaliser un CA annuel inférieur à 460 M€. Elle ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement, par des intérêts hors Communauté européenne

NOTRE SOLUTION

Modalités

- La garantie couvre le risque économique de la filiale étrangère, à l'exclusion du risque politique
- La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française
- Cette garantie peut être déléguée aux banques finançant les apports de la maison mère française
- Les apports de la maison mère doivent avoir pour objet :
 - l'achat ou la souscription d'actions ou de titres convertibles en actions ;
 - les avances d'actionnaires bloquées pour plus de 3 ans ;
 - les prêts participatifs.
- Sont éligibles les opérations de création, de rachat ou de développement de filiales étrangères situées dans tous les pays, à l'exception de ceux de l'espace économique européen (28 pays de l'Union Européenne plus l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse)

Durée

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

⁽¹⁾ En pourcentage l'an de l'encours de crédit et prélevé en une seule fois.

Quotité et commission

- Quotité maximum** : 50 %
- Commission⁽¹⁾** : 0,50 % l'an du montant des apports garantis

Plafond de risque (encours toutes banques confondues)

1,5 M€ sur une même entreprise ou un groupe d'entreprises.

Motif de mise en jeu de la garantie

- Ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de l'entreprise implantée à l'étranger
- Cession de titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport en fonds propres, sur la base de la moins-value réalisée
- Arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet (avec l'accord de Bpifrance)

ENTREPRENEURS,

ALLEZ VOUS FAIRE VOIR AILLEURS

#EXPORTetvous



bpifrance.fr

Financement - Assurance Export* - Conseil - Mise en Réseau

*bpifrance Assurance Export assure, au nom de sa filiale cotisée (FII), votre entreprise.

1000000000

Merci de votre attention

Avez-vous des questions ?