

LES CLÉS **DE** L'INTERNATIONAL



Notre conviction

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

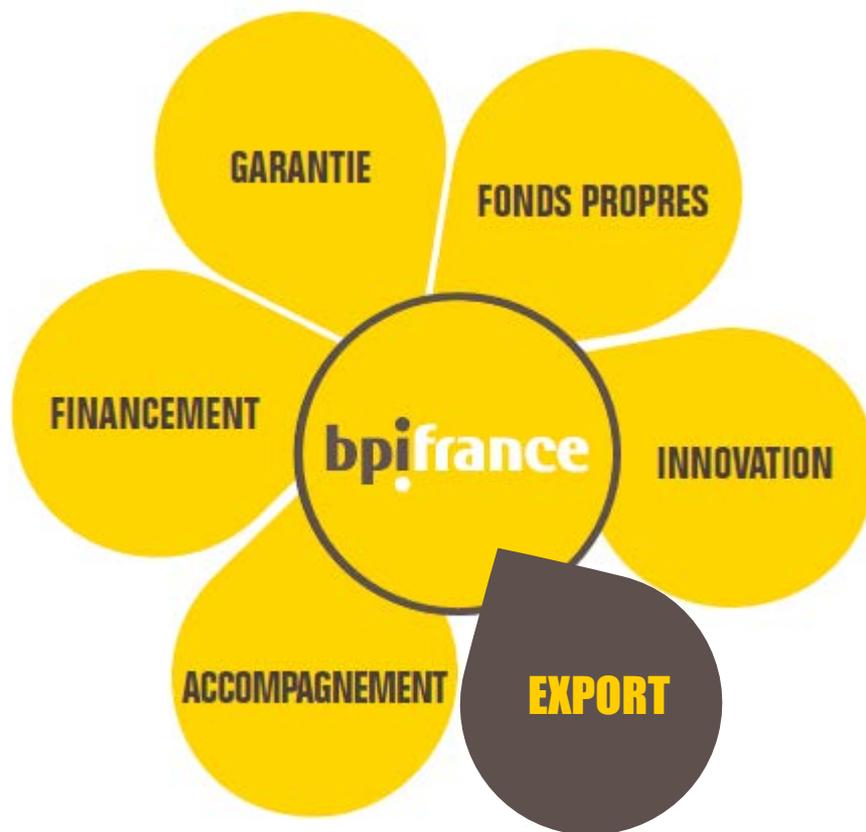


**Emmanuel Brechard
et Inès Taki**

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

03.

Les solutions Proposées



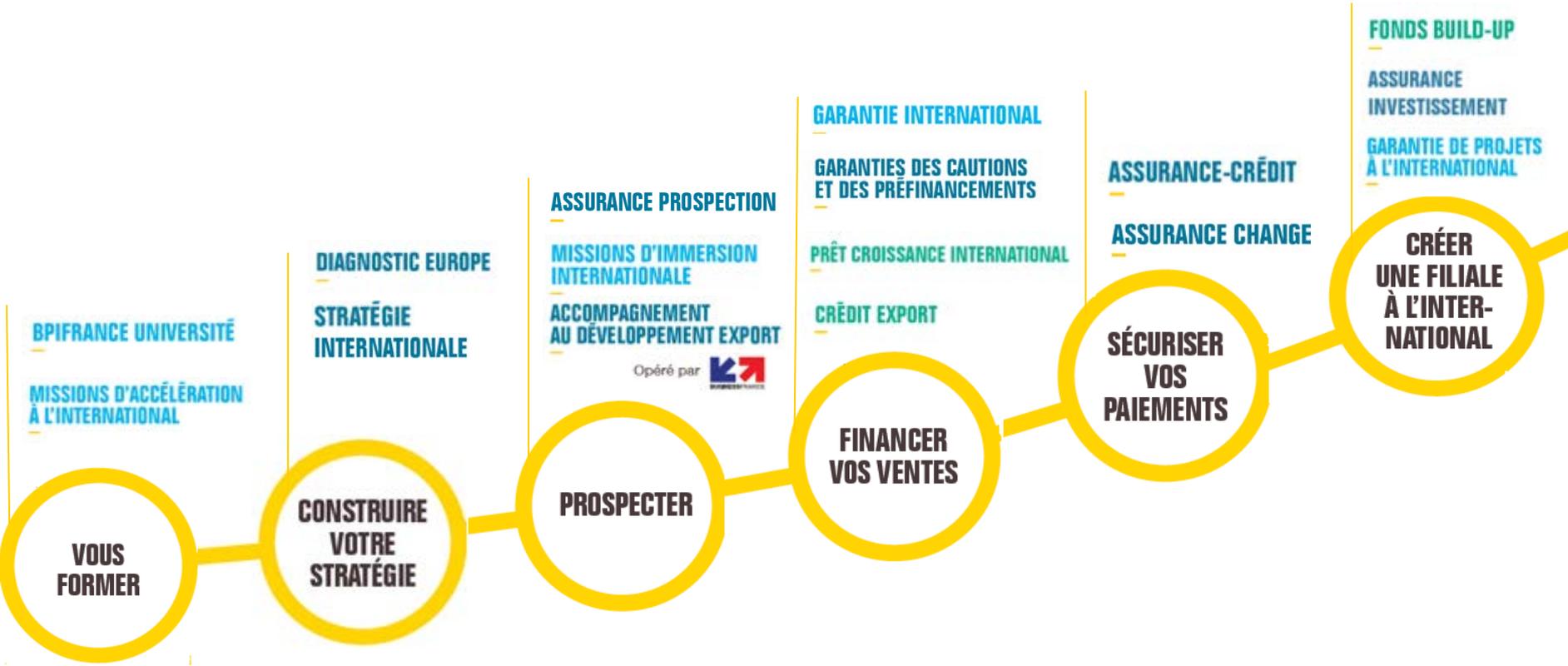
Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes de votre développement international

- 1 ACCOMPAGNEMENT
- 2 CONSEIL

- 3 FINANCEMENT
- 4 GARANTIE

- 5 ASSURANCE
- 6 INVESTISSEMENT





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**

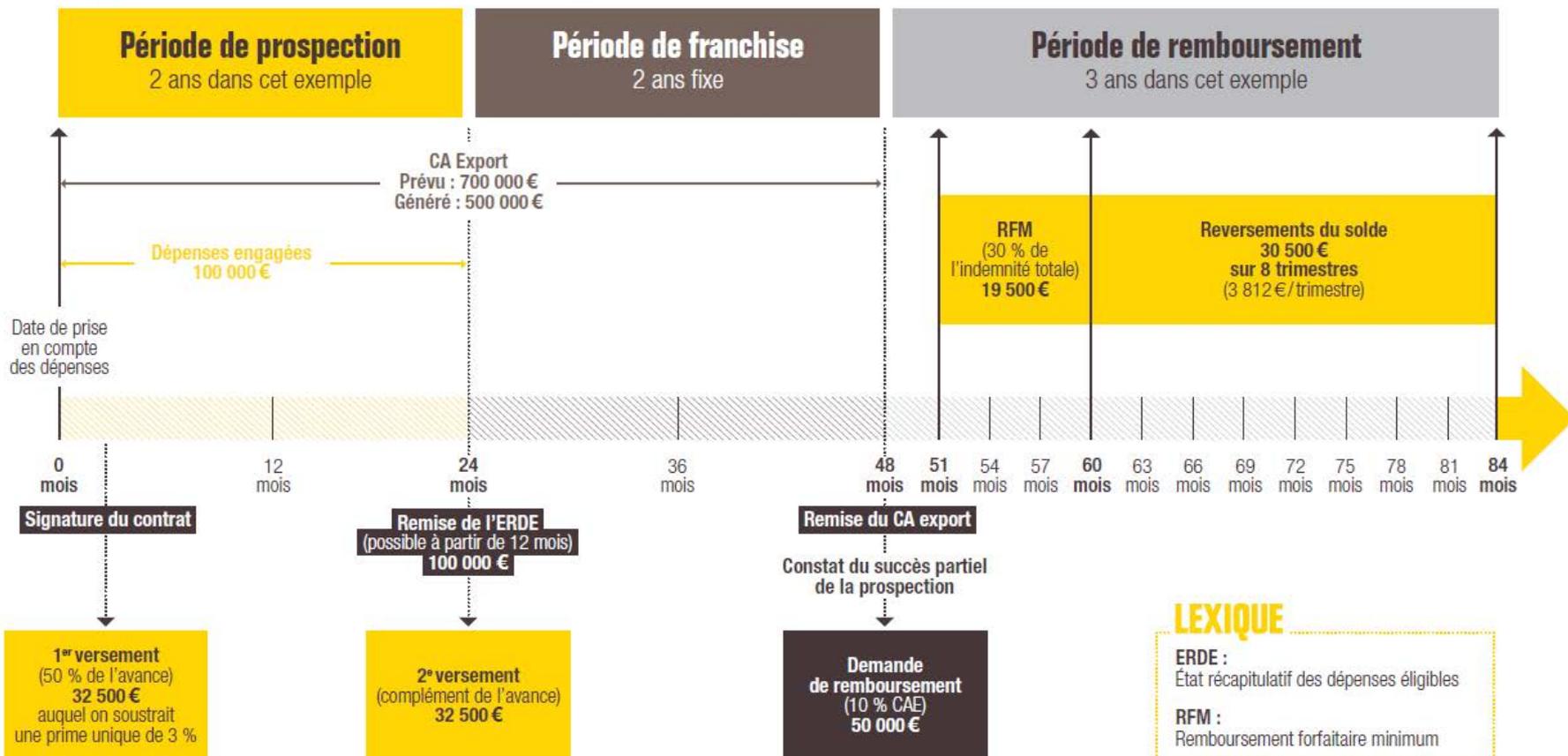
Tous pays

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. 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



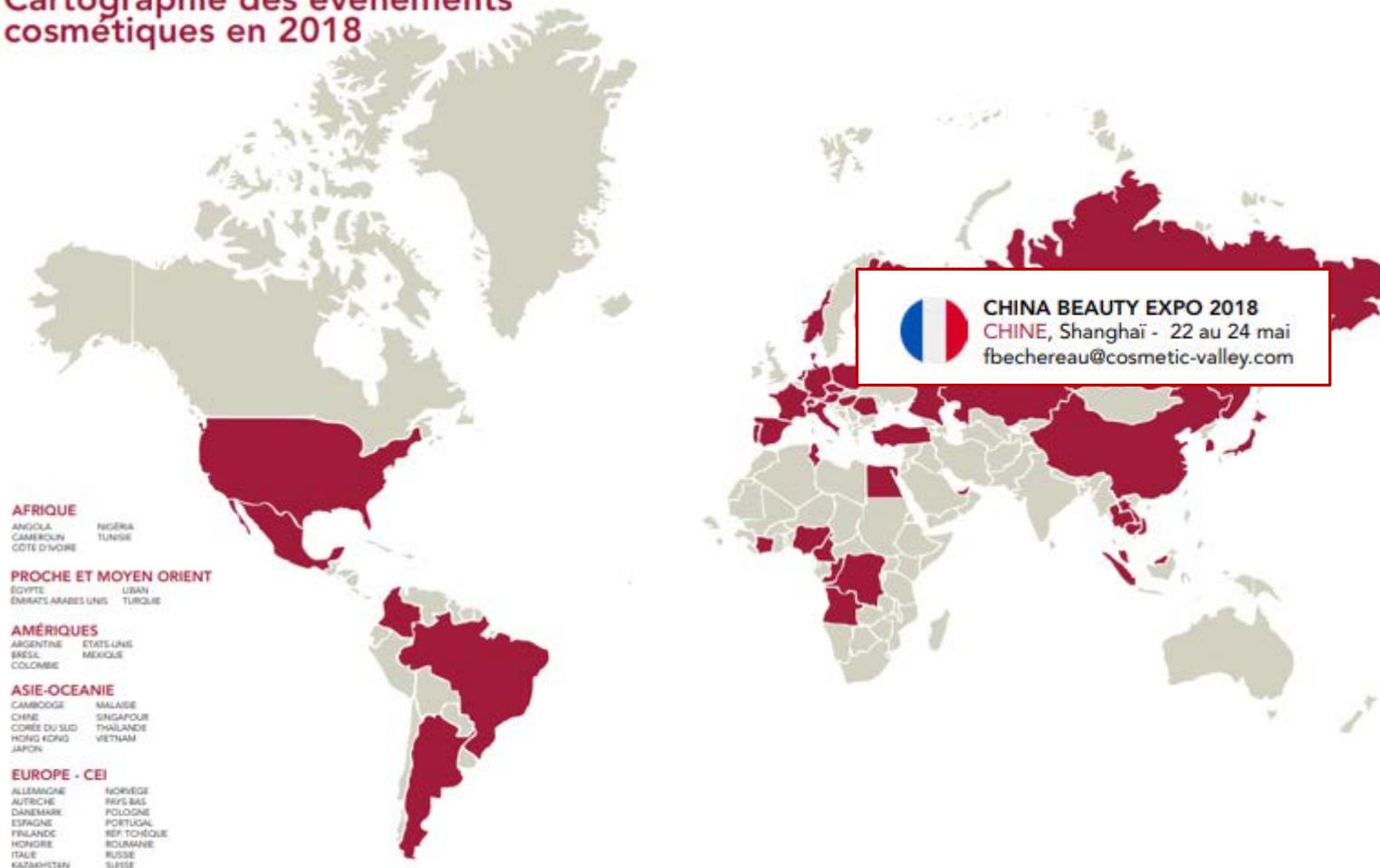
L'Assurance Prospection : Exemple

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



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



Période de Prospection
3 ans

Période de franchise
2 ans fixe

Période de Remboursement
4 ans

Date de prise
en compte
des dépenses

01/01/2019

Fin de période
de prospection

01/01/2022

01/01/2024

Fin de période
de remboursement

Succès Partiel avec un CA déclaré sur la Chine sur la période de 5 ans : 500 000 €

0
mois

12
mois

24
mois

36
mois

48
mois

60
mois

63
mois

66
mois

69
mois

72
mois

108
mois

Signature du contrat

Remise de l'ERDE
(possible à partir de 12 mois)
200 000 €

Remise du CA export

Constat du succès partiel
de la prospection

**Demande
de remboursement**
(10 % CAE)
50 000 €

1e versement
(50% de l'avance)
65.000 €
auquel on soustrait une
prime de 3 % : - 6.000 €

+ 59 000 €

2e versement
(complément de
l'avance 50 % et si les
dépenses réelles sont
>= au budget garanti)

+ 65 000 €

RFM
(30 % de
l'indemnité totale)
39 000 €

11 000 € sur
12 trimestres
(50 000 € - 39 000 €)

Bilan

Une avance de
trésorerie avec un
différé 5 à 8 ans et une
indemnité acquise de :

+ 80 000 €

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



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.

