

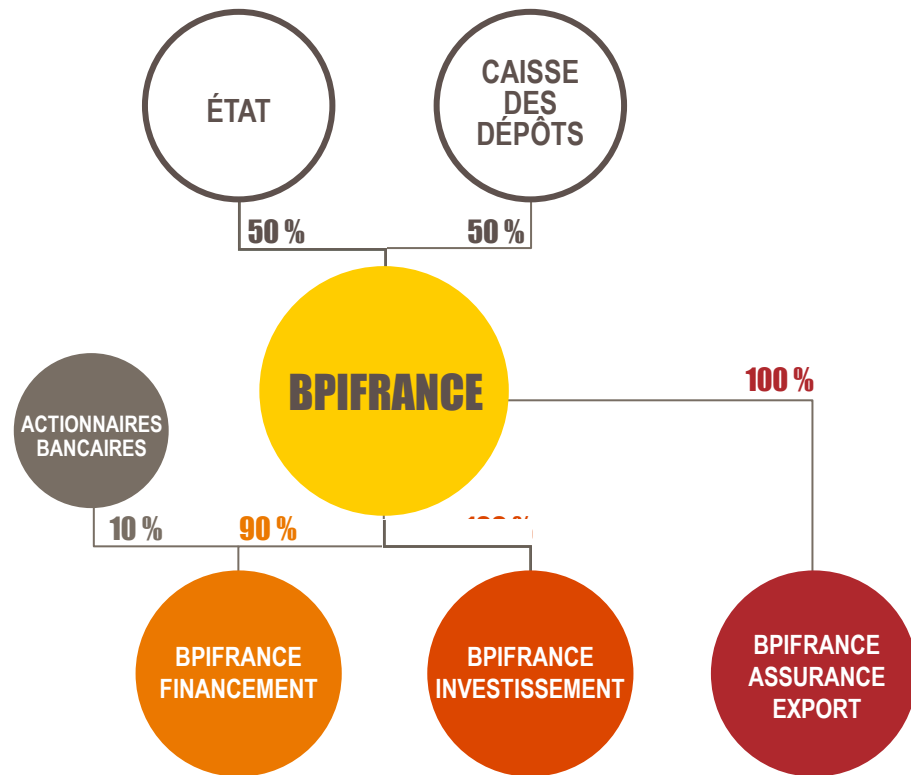
Bpifrance,

**Au service du développement
international des entreprises
françaises**

Tous les instruments

publics de financement réunis

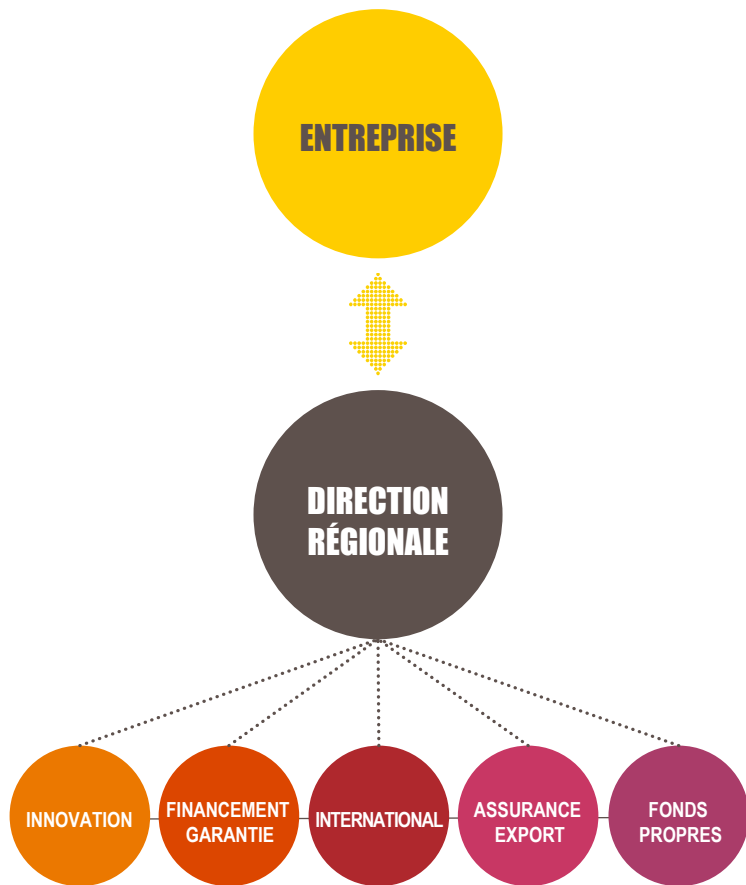
Créé par la loi du 31 décembre 2012, **Bpifrance** est détenu à 50 % par l'État et 50 % par la Caisse des dépôts. Dès sa création, le groupe s'est organisé autour de deux pôles : **Bpifrance Financement** et **Bpifrance Investissement**. Depuis le 1^{er} janvier 2017, la nouvelle filiale **Bpifrance Assurance Export** assure, au nom de l'État et sous son contrôle, l'activité export des entreprises.



La direction régionale

un interlocuteur unique pour des solutions multiples

- 48 implantations régionales représentant tous les métiers du groupe
- Dans chaque région :
 - une équipe Innovation
 - une équipe Financement-Garantie
 - un chargé d'affaires international Business France
 - un chargé d'affaires Assurance Export
 - un responsable Fonds Propres
- Une banque de place
- Un réseau qui va à la rencontre des entrepreneurs



L'international est un vecteur de croissance

pour les PME et ETI françaises

- **124 000 entreprises françaises** ont exporté en 2016, moitié moins qu'en Italie et en Allemagne ;
- **28 000 entreprises** exportaient pour la 1^{re} fois en 2016, alors que la même année, 29 000 sortaient des radars de l'export ;
- **la part des exportations françaises de la zone euro est passée de 17 % en 2000 à 13,4 % en 2016.**
- sur les **124 000 exportateurs en 2016**, les entreprises de plus de 250 salariés représentaient 3 % des entreprises en nombre et 53 % en valeur (montant exporté)

+ 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⁾.

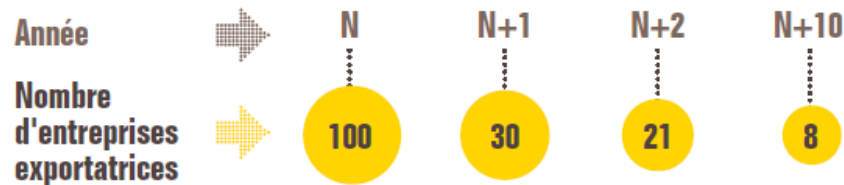
+ EFFICACES
11 %

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

Seules les entreprises les plus compétitives

parviennent à se maintenir à l'international dans la durée

Sur 100 entreprises qui exportent chaque année, seules 30 d'entre elles continuent à exporter l'année suivante. Elles ne sont plus que 21 au bout de 2 ans et seules 8 primo-exportateurs continuent à exporter en continu 10 ans après¹.



¹Source: Douanes, « Les primo-exportateurs indépendants peinent à s'enraciner à l'international », 2010.

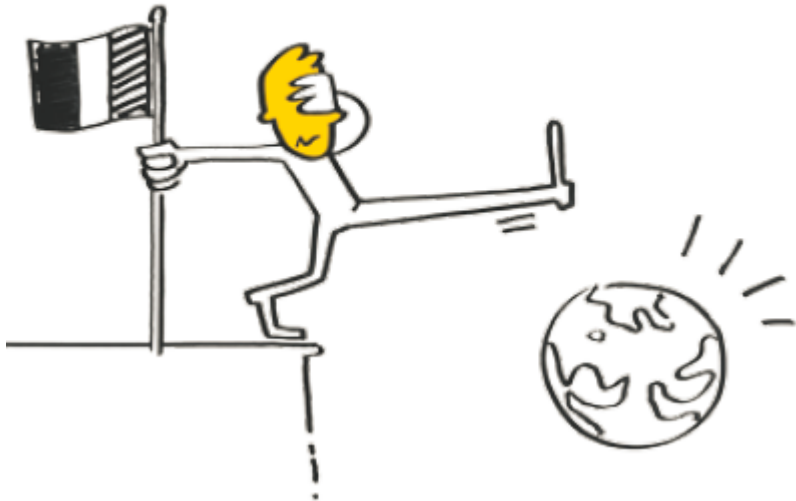
4 incontournables pour une internationalisation pérenne

- 1 LE PROJET INTERNATIONAL EST MENÉ PAR UN DIRIGEANT IMPLIQUÉ**
convaincu de la réussite de son entreprise à l'étranger
- 2 ELLES BÉNÉFICIENT DE RESSOURCES HUMAINES**
rompues au commerce international
- 3 ELLES DISPOSENT D'UN AVANTAGE CONCURRENTIEL**
qui leur permet de se démarquer à l'étranger
- 4 ELLES STRUCTURENT LEUR DÉMARCHÉ**
autour d'une vision claire et stratégique

S'internationaliser est une démarche risquée

que trop peu de sociétés osent entreprendre

LA PEUR DE PARTIR
À L'INTERNATIONAL

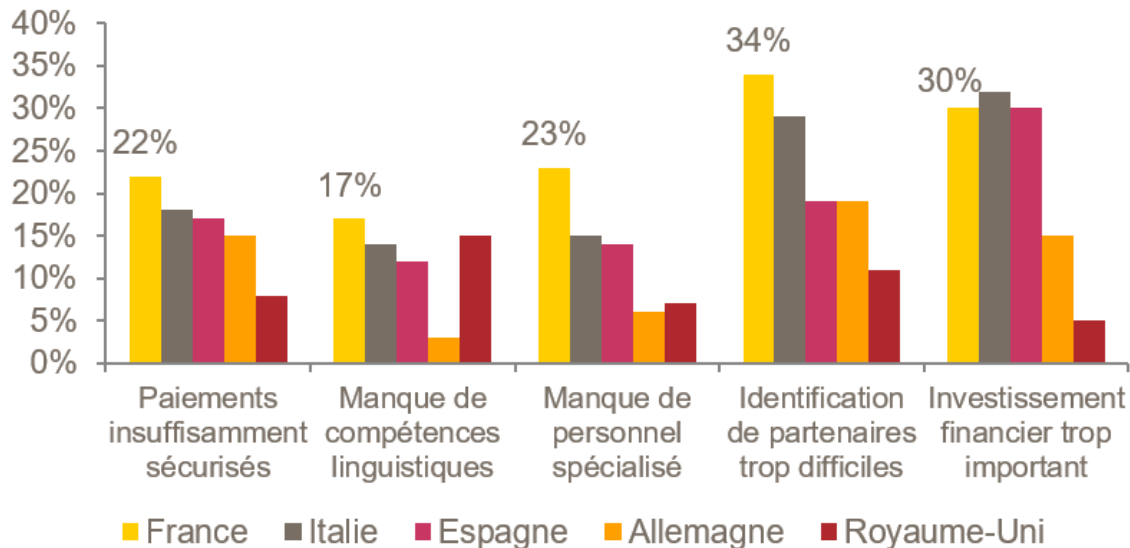


- Il existe des coûts spécifiques pour s'internationaliser (prospection, mise aux normes, recrutement d'une force commerciale, ouverture d'un bureau à l'étranger etc.)
 - Coûts « irrécouvrables » : ne permettent pas à l'entreprise de constituer un collatéral
 - Délai important entre les dépenses et l'augmentation du CA export (tension sur la trésorerie)
- S'internationaliser est une démarche risquée : risque de marché, risque sur la propriété intellectuelle, risque d'impayés de clients étrangers, risque de change, etc.

Les freins à l'export sont nombreux

L'identification des partenaires et l'investissement financier constituent les principales difficultés

Problèmes éprouvés par les exportateurs (% d'entreprises les considérant comme « majeurs »)



Source : Flash Eurobarometer n°421.

Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes
de votre développement international



Zoom sur...

Les dispositifs d'accompagnement à l'international de Bpifrance

En partenariat
avec



Missions à l'international

Bpifrance organise des missions d'accélération à l'international en coopération avec Business France à destination des PME et des ETI de croissance, membre du réseau Excellence, ainsi qu'à destination des startups et PME innovantes pour les accompagner dans la structuration de leur développement international.

Bpifrance Université

Bpifrance Université propose des formations en ligne (via sa plateforme de e-learning) ou en présentiel à destination des entrepreneurs qui souhaitent renforcer leurs connaissances d'un marché ou mieux appréhender certaines problématiques liées à l'export.

Initiative conseil

Initiative Conseil propose des modules de conseil ayant pour objectif d'évaluer la maturité de l'entreprise à l'export, de clarifier sa stratégie à l'international et d'identifier les freins à lever. Ces diagnostics sont opérés en partenariats avec des consultants experts habilités par Bpifrance.

EXEMPLES DE MISSIONS EXPORT 2017, RÉALISÉES AVEC BUSINESS FRANCE

**Aéronautique
au Mexique**

11 ENTREPRISES
(Accélérés PME et ETI)

**Mobilité
à Détroit et
San Francisco
en partenariat
avec Business France**

8 ENTREPRISES

**Agrotech
en Pologne
et en Roumaine,
en partenariat
avec Crédit Agricole**

9 ENTREPRISES

**Agroéquipement
et chaîne du froid
en Inde
en partenariat
avec HSBC**

11 ENTREPRISES

**Smart city
aux Emirats Arabes Unis
et en Arabie Saoudite
en partenariat
avec Société Générale**

12 ENTREPRISES



Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance à l'international de bpifrance

Assurance Prospection

Bpifrance propose un soutien en trésorerie et une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial de la prospection à l'étranger. Bpifrance indemnise les dépenses de prospection sur une zone géographique ciblée et l'entreprise rembourse en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire généré sur la zone garantie.

Dépenses garanties : frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

Assurance Investissement

Avec l'Assurance Investissement, Bpifrance favorise les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant contre les risques politiques liés à l'atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer, des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, etc.) ou de non-recouvrement (non paiement et/ou non-transfert des sommes dues à l'investisseur).

Assiette de la garantie :

- apport en capital et redevances pour leur montant ;
- prêt d'actionnaire, prêt bancaire, caution sur prêt
- revenus réinvestis ou rapatriés

Quotité garantie : 95%

Zoom sur...

Les outils de financement du développement international

Prêt Croissance International

Le Prêt Croissance International, allant de 30K€ à 5 M€ (dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise) permet aux PME et ETI de financer les multiples dépenses liées au développement international (investissements corporels et incorporels, croissance externe, recrutements, VIE, etc.).

Au-delà de 150 000€, il accompagne un crédit bancaire à moyen terme ou un apport en fonds propres d'un montant égal.

- Une durée de 7 ans.
- Un différé d'amortissement en capital de 2 ans.
- Pas de garantie.

Avance + export

Pour les entreprises qui supportent des délais de paiement longs de leurs clients étrangers, Bpifrance propose une avance de trésorerie dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en euros.

- Autorisation de crédit confirmée généralement sur 12 mois.
- Possibilités de tirages libres, dans la limite de l'autorisation et du stock des factures cédées en attente de règlement.
- Indemnisation à hauteur de 90 % en cas de défaillance du client étranger.

Crédit Export

Dans le cadre d'une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur étranger (entreprise ou Etat), Bpifrance soutient les exportateurs grâce au crédit export qui leur permet d'être payé au comptant tout en offrant une solution de financement à leur acheteur étranger.

Bpifrance finance 85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial pour un montant compris entre:

- pour le crédit acheteur : 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement
- pour les rachats de crédit fournisseur : 1 à 25 millions d'euros

Ces crédits seront couverts par l'assurance de Bpifrance Assurance Export à 95 %. Le contrat commercial doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte d'au moins 15%

Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance à l'international de bpifrance (suite)

Assurance change

Les assurances change protègent et favorisent les exportations en devises. En figeant le cours de la devise, Bpifrance Assurance Export supporte tout le risque de change.

Il existe deux types d'assurances change :

L'ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

Elle couvre contre le risque de change dès la remise d'une offre de prix dans une devise étrangère.

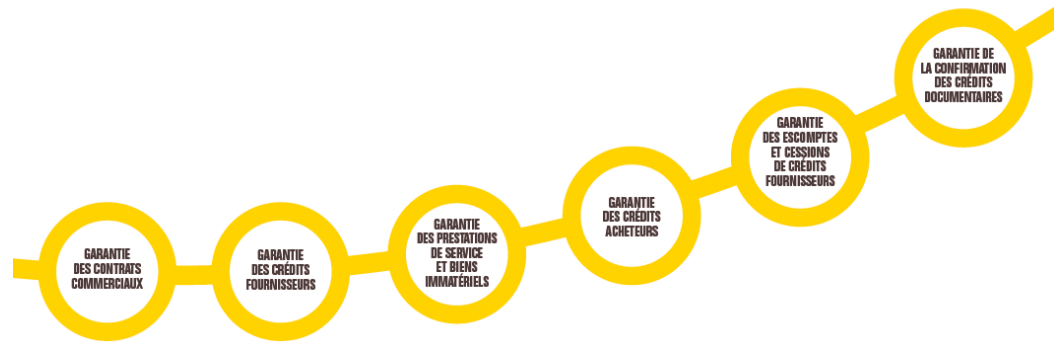
L'ASSURANCE CHANGE CONTRAT

Elle vous permet de finaliser des projets plus matures en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.

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

Assurance crédit

A travers l'action de sa filiale Bpifrance Assurance Export, Bpifrance assure les entreprises exportatrices ou les banques contre les risques encourus au titre de l'exécution des contrats internationaux ou de leur paiement.



Zoom sur...

Les outils de garantie à l'international de bpifrance

Garantie des prêts bancaires

Bpifrance facilite l'octroi d'un crédit bancaire pour financer le développement à l'international (besoins immobiliers, matériel ou immatériels) ou financer les exportations, en apportant une garantie des financements et cautions bancaires (Financements Moyen et Long Terme, Engagements par signature Crédits documentaires import ou lettres de crédit stand-by).

Quotité garantie : 60%

Garantie de projet à l'international

Bpifrance garantit l'apport en fonds propres réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale en dehors de l'Espace Economique Européen (28 pays de l'Union Européenne et de l'Islande, du Lichtenstein, de la Norvège et de la Suisse), contre le risque de défaillance économique de la filiale.

Concours garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
- Avances d'actionnaires bloquées plus de trois ans,
 - Prêts participatifs.

Durée :

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

La société mère française doit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 460 m€ et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne.

Garantie des cautions et des préfinancements

Bpifrance garantit les cautions remises à l'acheteur étranger, appelables en général à première demande ainsi que les préfinancements accordés par des banques, dans le cas où les acomptes sont insuffisants ou les paiements tardifs.

Zoom sur...

Le fonds Build-up International (FBI)

Objectif : prendre des participations au capital de filiales étrangères aux côtés des entreprises qui souhaitent investir à l'international

200m€

**Durée de détention
5-8 ans**

Tickets 3 - 30 M€
(€, \$, devise locale)

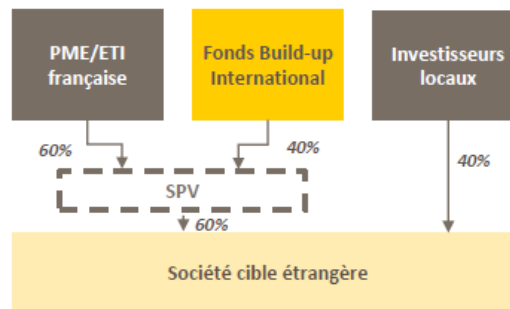
**Couverture
mondiale**



**Co-investissement
systématique aux côtés
d'une entreprise française**



- Accompagnement sur-mesure pour identifier, analyser et structurer les transactions à l'international
 - Identification de marchés et de cibles
 - Due diligences
 - Structuration de l'investissement en droit local
 - Recherche d'investisseurs locaux si nécessaire
- Co-financement des acquisitions / JV en €, \$ ou monnaie locale
- Appui sur nos réseaux à l'étranger pour approcher des managers clés et identifier des partenaires commerciaux ou industriels
- Mise en relation avec Bpifrance export (garantie, crédit export, assurance change...) et les autres équipes d'investissement de Bpifrance pour un partenariat capitalistique plus large



Merci

**pour votre
attention**