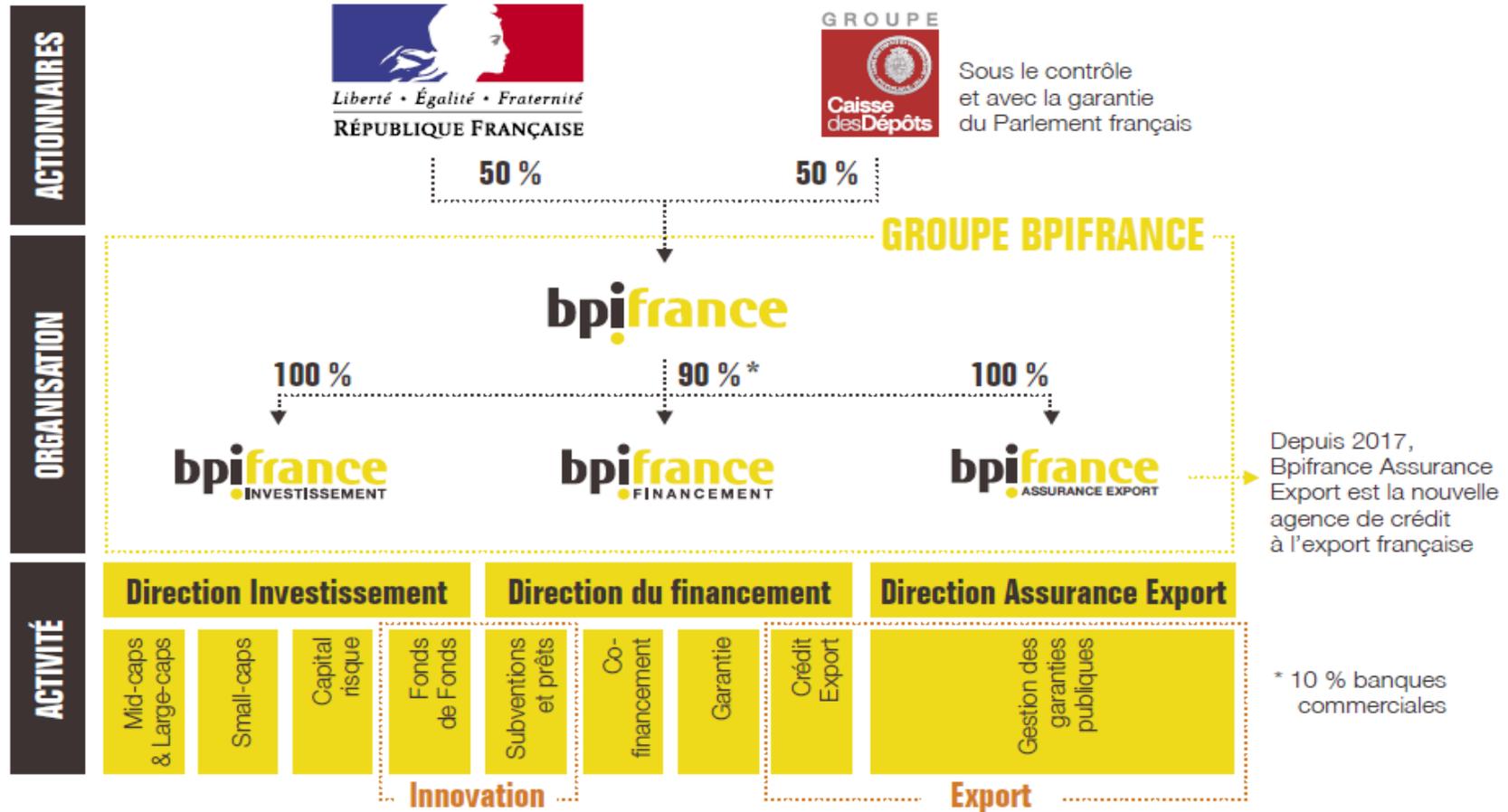


**BPIFRANCE – CONTINUUM
INTERNATIONAL**

POLE SAFE _ 1^{ER} AVRIL 2021

Qui sommes-nous ?

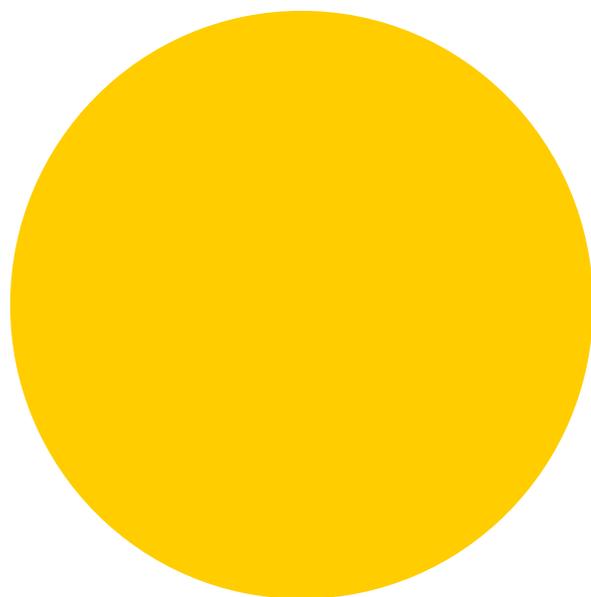
Tous les instruments publics de financement réunis, sous Bpifrance, créée par la loi du 31/12/2012



Bpifrance, bancasseur public de l'export!



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.



SOUTENIR LA PROSPECTION

**GAMME ASSURANCE
PROSPECTION**

**NEW : PLAN RELANCE
ASSURANCE PROSPECTION
ACCOMPAGNEMENT**



1

MODALITES - BENEFICIAIRES

APA

AP

PME de droit français (selon la définition européenne).

PME, ETI de droit français dont le CA < 500M€.

Démontrant une activité commerciale avérée (hors négoce international) et une structure financière saine :

Démontrant une activité commerciale avérée (hors négoce international) et une structure financière saine :

- Produits et/ou services commercialisés
- Au moins un bilan d'une durée minimum de 12 mois : RN > 0, CA > 0,
- Part française ≥ 20%

- Produits et/ou services commercialisés
- Au moins un bilan d'une durée minimum de 12 mois
- Part française ≥ 20%

Primo exportatrices : CAE < 1 M€.

Secteur défense (projets nécessitant une autorisation CIEEMG).

Secteur défense

Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur.

Les entreprises « en difficulté » au sens de la réglementation européenne conformément à l'instruction en vigueur.



Pour les entreprises de plus de 3 ans, l'analyse de la rentabilité sera réalisée sur les 3 derniers bilans.

2

MODALITES - AUTRES

APA

AP

Zone garantie (5 pays maximum) : tous pays sauf pays exclus de la PFE et pays sous sanction

Zone garantie (15 pays maximum) : tous pays sauf pays exclus de la PFE et pays sous sanction

Budget garanti :

- Montant minimum : 10k€ HT
- Montant maximum : 40k€ HT

Budget garanti :

- Montant minimum : 30k€ HT
- Montant maximum : -

Prime : 5% du budget garanti

Prime : 3% du budget garanti.

Durée : 7 ans

- Prospection : 2 ans
- Franchise : 2 ans
- Remboursement : 3 ans

Durée : 7 à 9 ans

- Prospection : 2 ou 3 ans
- Franchise : 2 ans
- Remboursement : 3 ou 4 ans

Quotité garantie : 65% du budget garanti

Quotité garantie : 65% du budget garanti

Avance/Indemnité : dans la limite du montant des FP. Versée en 2 fois.

Avance/Indemnité : dans la limite du montant des FP. Versée en 2 fois.

Remboursement :

- RFM (30%) puis fonction du succès commercial :
- $3 \times \text{Avance} < \text{CAE} < 10 \times \text{Avance}$: 10% x CAE (succès partiel)
- $\text{CAE} \geq 10 \times \text{Avance}$: 100% x Avance (succès)

Remboursement :

- RFM (30%) puis fonction du succès commercial :
- $3 \times \text{Avance} < \text{CAE} < 10 \times \text{Avance}$: 10% x CAE (succès partiel)
- $\text{CAE} \geq 10 \times \text{Avance}$: 100% x Avance (succès)

3

MODALITES – DEPENSES ELIGIBLES

APA

- Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise
- Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels)*
- Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées), mission collective d'entreprises
- Etude(s) de marché
- Prestation d'accompagnement réalisée par une société préalablement agréée par Bpifrance Assurance Export (plafonnée à 10 000 euros)

*Forfait : 200 € par jour et par personne.

AP

- Déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise
- Séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise*
- Rémunération des salariés de l'entreprise pendant la durée de leur séjour
- Formation linguistique et/ou de spécialisation export du personnel pour la prospection
- Recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté
- Fonctionnement des bureaux commerciaux, des points de vente détenus par l'entreprise
- Fonctionnement des filiales commerciales majoritairement détenues par l'entreprise
- Rémunération forfaitaire d'une société immatriculée sur la zone garantie avec laquelle a été signé un contrat d'agent commercial
- Participation à des manifestations commerciales (dont manifestations digitalisées) dont une hors zone par période de 12 mois
- Participation à une mission collective d'entreprises
- Voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou de clients en provenance de la zone garantie
- Etudes de marchés des pays éligibles (Missions économiques, Business France ...)
- Adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences
- Dépôt de marques, modèles ou brevet
- Création d'une collection (prêt-à-porter ...)
- Exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériel
- Echantillons et dégustation offerts à des prospects
- Etudes, avant-projets gratuits et remises d'offres
- Publicité sous toutes ses formes à destination de la zone garantie
- Traduction et interprétariat
- Développement ou adaptation du site internet en langues locales
- Conseils (juridiques, comptables ...) liés à la démarche de prospection
- Frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation
- Prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile »

COMPLEMENTARITE DES OFFRES

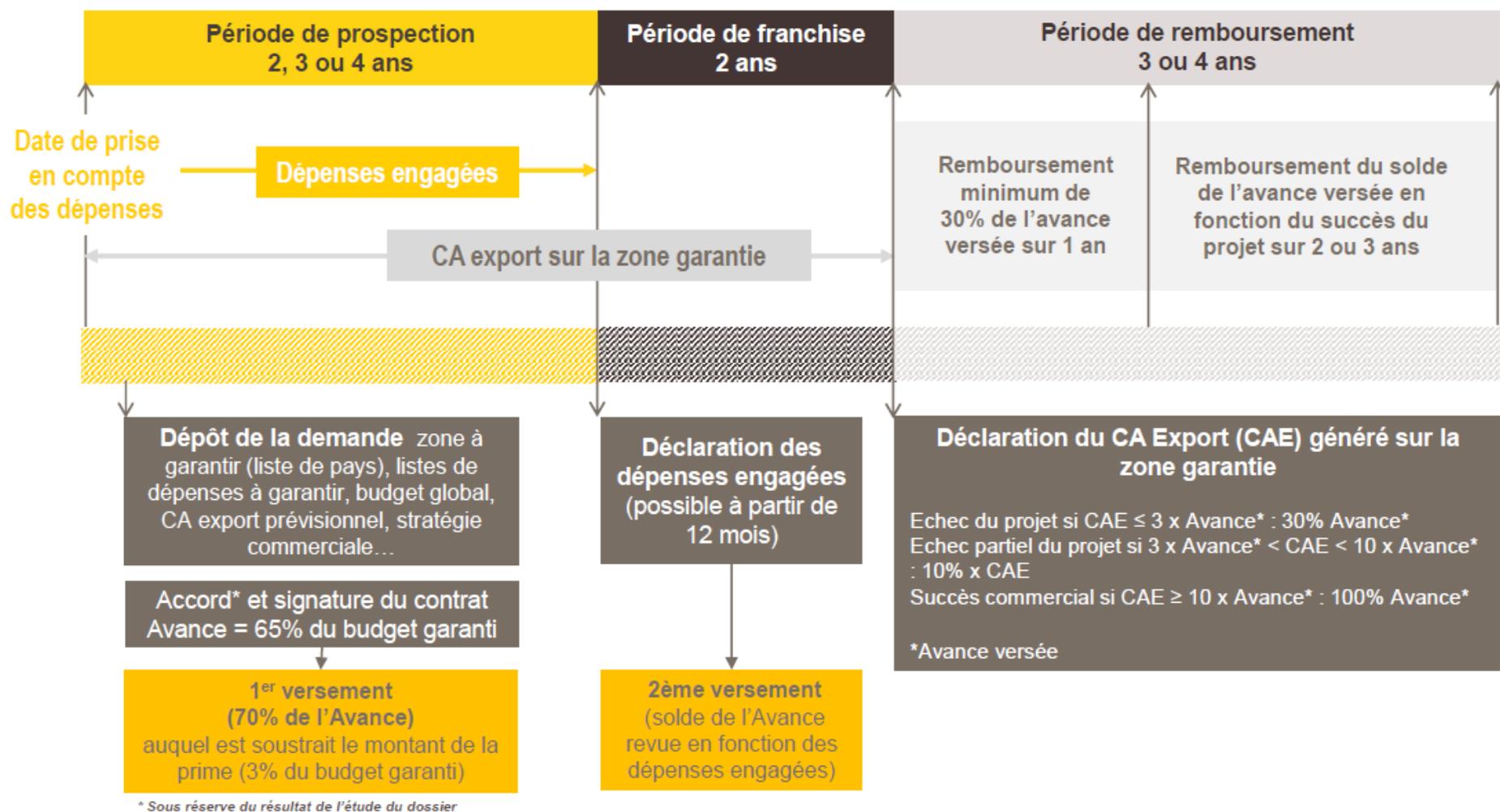
Ce qui est identique entre l'APA et l'AP :

- ☑ Process de dépôt (en ligne exclusivement)
- ☑ Eligibilité des bénéficiaires : structure financière, activité...sauf spécificités ci-dessous
- ☑ Pays éligibles (sauf pays exclus au titre de la PFE et pays sous sanction)
- ☑ Organisation en 3 périodes : prospection/franchise/remboursement
- ☑ Modalités de remboursement

Ce qui est distingué l'APA et l'AP :

	APA	AP
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 priorisées sur les premières démarches export Accompagnement obligatoire	Prospection et développement export (hors production)
Budget	Budget limité à 40k€ et au montant des fonds propres	Budget plafonné 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)

ASSURANCE PROSPECTION : PRINCIPES



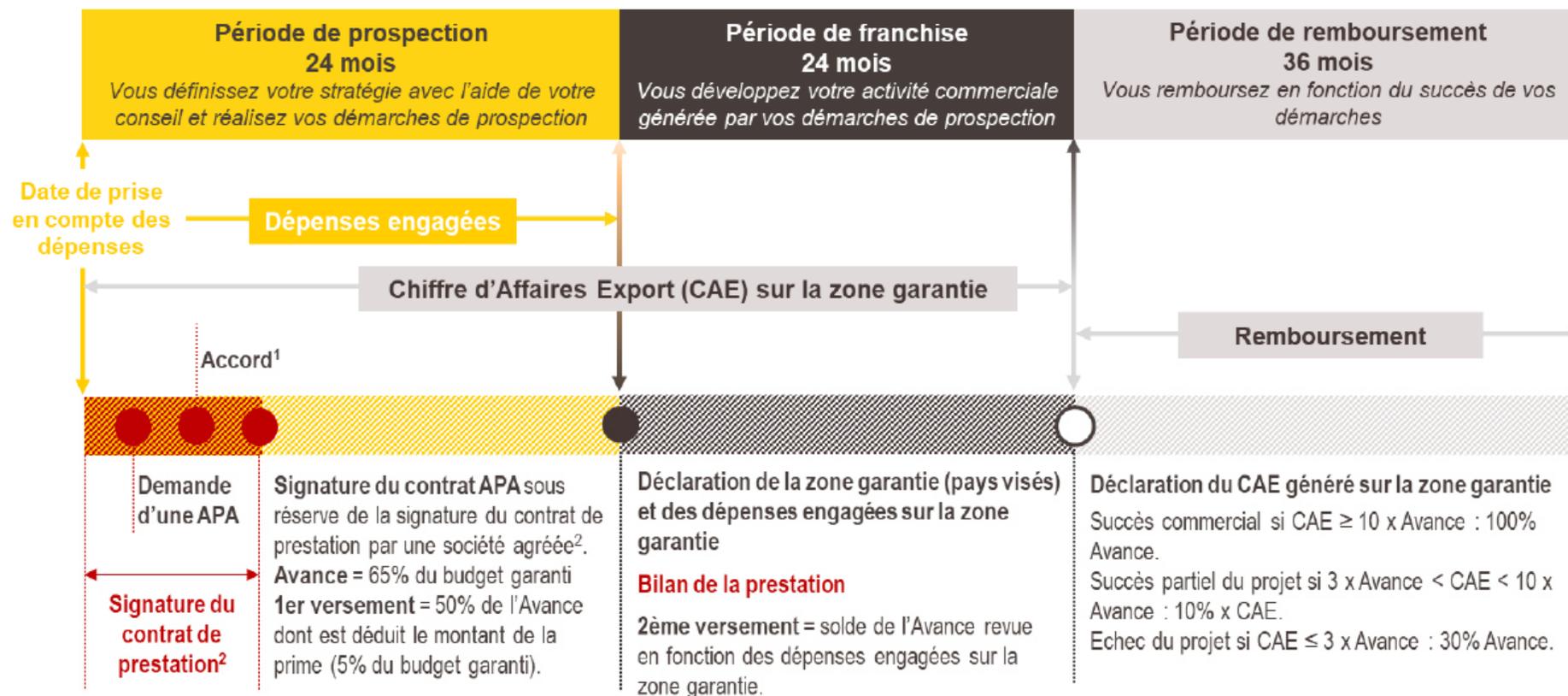
Exemple

Budget présenté = 120 000€
 Budget garanti (budget éligible/retenu) = 100 000€
 Avance = 65% x budget garanti = 65% x 100 000€ = 65 000€
 1^{er} versement = 70% x Avance = 70% x 65 000€
 Prime = 3% x budget garanti = 3 000€. La prime sera déduite de ce 1^{er} versement

Deux cas possibles :
 Si Dépenses engagées ≥ Budget garanti
 2^e versement = 30% x Avance = 19 500€
 Si Dépenses engagées < Budget garanti
 2^e versement = 65% des dépenses engagées – 1^{er} versement
 Avance versée totale = 65% des dépenses engagées

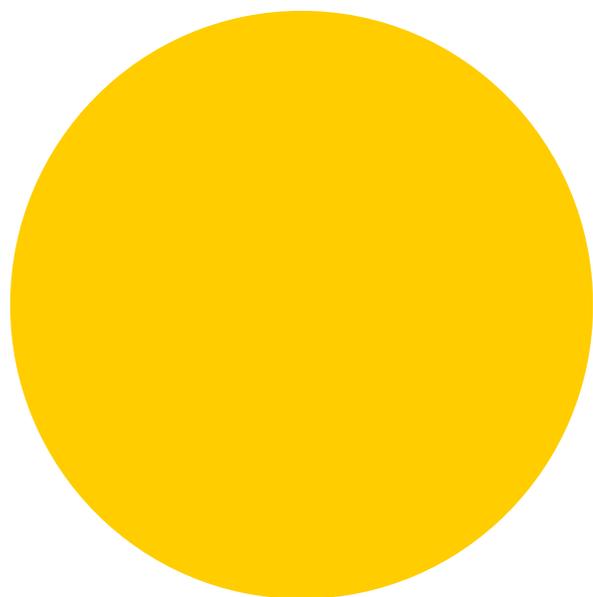
Trois cas possibles :
 Pour une Avance versée = 65 000€
 Echec du projet : Remboursement minimum forfaitaire = 30% x Avance = 19 500€
 Echec partiel : Remboursement compris entre 19 500€ et 65 000€
 Succès : Remboursement = 65 000€

PROCESS : UNE DÉCLINAISON DE L'AP



(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.



**SOUTENIR ET SECURISER
LE DÉVELOPPEMENT A
L'EXPORT ET
L'INTERNATIONALISATION**

Financer votre **développement**

Nous finançons votre développement à l'international:

● Prêt croissance International

Financement MT de 3 à 7 ans, dont un 0, 6, 12 ou 24 mois de différé en capital , sans garantie

- Eligible aux PME Européenne et ETI, créée depuis plus de 3 ans, financièrement saine
- De 30 K€ à 5 M€ dans la limite des FP / seul jusqu'à 150 K€ - en cofinancement 1 pr 1 au delà
- Investissements immatériels, matériels à faible valeur de gage, BFR, croissance externe

● Assurance Caution Export et Garantie des Préfinancements

Garantie à 80% si CA < 150 M€ / 50% si > 150 M€

- Faciliter l'émission d'engagements de caution ou l'octroi de crédit de préfinancement dans le cadre de contrat export en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur

● Garantie des prêts bancaires

Garantie à 60% des financements MLT(entreprise PME Européenne)

- Permettre à l'exportateur de réaliser et financer des investissements dans le cadre du développement de son activité internationale

Financer vos **ventes**

Nous finançons vos ventes:

- **Crédit Export** (acheteur — à partir de 5 M€ ou fournisseur — à partir de 1 M€)

Contexte: vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur implanté à l'étranger (Etat, entreprise, organisme public...) formalisée par un contrat d'exportation (**en devise €**)

- Permettre à l'exportateur d'être payé au comptant en transférant le risque de crédit à la banque
- Permettre à l'acheteur étranger (principalement d'une économie émergente) de financer son acquisition à moyen/long terme
- Dans le cadre de l'arrangement OCDE et sous couvert, de l'assureur public, Bpifrance Assurance Export (95% voire 100%)

**OFFRIR LE FINANCEMENT EN MÊME TEMPS QUE LE PRODUIT = AVANTAGE
COMPÉTITIF IMPORTANT!**

Sécuriser votre **projet**

Nous assurons votre projet export:

● Assurance-Crédit

Une assurance tous risques 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 ayant une durée d'exécution supérieure à 2 ans pour pays OCDE et toute durée d'exécution pour pays hors OCDE
 - ❖ ou assorti d'un crédit supérieur à 2 ans consenti par l'exportateur (crédit fournisseur) ou par une banque (crédit acheteur)
- Quelles causes: sinistre commercial (carence ou insolvabilité du débiteur), politique ou catastrophique (moratoire général, non-transfert, embargo, guerre, révolution ou émeute, catastrophe naturelle...)

● Assurance change Négociation

Une neutralisation du risque de change et une **préservation de la marge commerciale!**

- Permettre à l'exportateur de neutraliser le risque de change pendant toute la durée de l'opération commerciale (de la remise d'une offre en devise à un acheteur étranger à la signature du contrat)
- Prise en charge de 100% de la perte de change constatée par rapport au cours à terme garanti
- Une couverture sur opération d'exportation individualisée et sur des projets à issue incertaine
- **Sans taille minimale de projet et à un coût compétitif – 40 devises couvertes**

Se rapprocher de vos **marchés**

Nous vous aidons à réussir votre investissement à l'étranger:

● Assurance Investissement :

Une assurance contre le **risque politique** – quotité garantie 95%

- Favoriser les investissements français à l'étranger (dans une société nouvelle ou déjà existante, filiale commerciale) en les protégeant contre les risques politiques d'atteinte à la propriété ou de non recouvrement
- Quelles causes: actes volontaires des autorités du pays étranger (nationalisation, expropriation...), violences politiques (guerre, révolution...), non-transfert ...



Elargissement
UE S1 2021

● Garantie des projets à l'international

Une assurance contre le **risque économique** – quotité garantie 50% (plafond risque net 1 500 K€)

- Sécuriser les fonds investis par une société mère française (CA < 460 M€) dans une implantation par création, recapitalisation ou rachat d'une filiale à l'étranger (**hors UE**). Durée maximale 7 ans.
- Mise en jeu: proc. judiciaire d'insolvabilité, arrêt volontaire d'activité suite à un échec éco du projet...

● Fonds Build-up International

Co-investissement aux côtés de l'entreprise française dans une **acquisition à l'étranger**

- Acquisition d'une entreprise à l'étranger pour une valorisation entre 10 et 150 M€, par une entreprise française dont le CA est compris entre 20 M€ et 1,5 Md€
- Co-investissement compris entre 3 et 30 M€ (minoritaire / coarrangeur et accompagnateur)

L'équipe International en région Sud PACA

bpifrance
SERVIR L'AVENIR



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Déléguée International

Tiny DOUCENDE-RAMIREZ – basée à Marseille
06 81 68 98 92
tiny.doucenderamirez@bpifrance.fr



Chargée Affaires International

Marion PELLETIER – basée à Marseille
06 44 38 37 42
marion.pelletier@bpifrance.fr



Chargée d'Etudes Experte International

Nathalie MAIRE – basée à Marseille
06 48 17 27 67
nathalie.maire@bpifrance.fr



Chargé d'Etudes International

Aurélien AUVITY – basé à Marseille
04 91 17 44 80
aurelien.auvity@bpifrance.fr



Chargés d'Affaires International Business France

Charlotte LOUYS – basée à Marseille
07 60 00 79 78
charlotte.louys@businessfrance.fr



Maxime BOUSSO – basé à Nice (pour 06 et 83)
06 60 56 96 67
maxime.bouso@businessfrance.fr

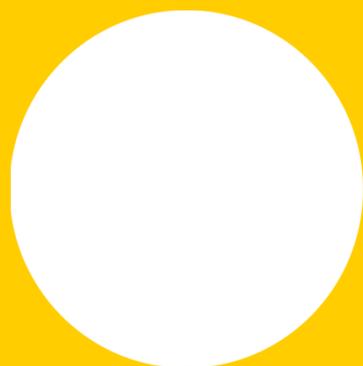


Responsable réseau Sud: Paul DE OLIVEIRA – basé à Marseille
06 52 12 65 75
paul.deoliveira@businessfrance.fr



Territoire
couvert

Merci



**SERVIR
L'AVENIR**

