Bercy France Export 2021

FRANCE RELANCE

CHRISTOPHE LECOURTIER

Directeur général

Business France

TEAM FRANCE EXPORT

Réussir le plan de relance des exportations

Réussir le plan de relance des exportations

Une palette d'accompagnements pour les PME et ETI pensée comme un plan de bataille

Pilier 1 :
L'INTELLIGENCE
Savoir où aller, comment, et pour quelles opportunités.

Pilier 2 :
LA PROJECTION
Connecter directement aux opportunités d'affaires.

Pilier 3 :
LA JEUNESSE DE FRANCE
Mobiliser nos talents pour le développement international des PME/ETI.

Pilier 4 :
L'IMAGE.
Déployer une communication de conquête autour de la marque France et de ses marques sectorielles

Pilier 5 :
LE FINANCEMENT ET LA COUVERTURE DU RISQUE.
Faciliter et maintenir la réalisation des projets à l'export

1er PILIER : L'INTELLIGENCE

Renseigner les PME sur où exporter, comment, et pour quelles opportunités

Problématique des entreprises : Manque de visibilité due aux fluctuations importantes des situations réglementaires (taxes & barrières) et économiques des pays d'exportation

Solutions mises en œuvre dans le cadre du plan de relance :

- **Comptes personnalisés** sur www.teamfrance-export.fr pour recevoir de l'information pertinente et différenciée par secteur et pays, selon ses objectifs d'exportation
- **Cartes « Mes Info Marchés »** mises à jour en temps réel sur le site pour mutualiser le travail de veille économique et réglementaire (déclinées par secteurs d'activité)

2ème PILIER : LA PROJECTION

Connecter les PME aux opportunités d'affaires

Problématique des entreprises : Prospection commerciale ralentie due à la difficulté de d'exposer aux grands salons internationaux et de trouver des clients grâce aux missions BtoB

Solutions mises en œuvre dans le cadre du plan de relance :

- 650 opérations au **Programme France Export** en 2021 (digitalisées si possible) pour continuer à prospecter malgré les restrictions de déplacement
- Soutien financier (**chèque relance export**) pour diminuer le coût de la démarche export
- Création d'**e-vitrines** B2B pour les secteurs vins, produits agroalimentaires et cosmétiques

3ème PILIER : LA JEUNESSE

Mobiliser nos talents pour le développement international des PME et des ETI

Problématique des entreprises : Difficultés d'envoyer des collaborateurs à l'étranger (missions courtes ou longues) pour représenter l'entreprise et prospecter de nouveaux clients.

Solutions mises en œuvre dans le cadre du plan de relance :

- Soutien financier direct aux PME et ETI utilisatrices du V.I.E (**chèque relance V.I.E**) et extension de l'aide aux grands groupes engageant des jeunes issus des QPV
- Ouverture du programme V.I.E aux fédérations professionnelles (**V.I.E filières**) pour mutualiser et renfoncer les actions à l'international des filières économiques

4ème PILIER : L'IMAGE

Une communication de conquête pour la marque France et les marques sectorielles

Problématique des entreprises : Capitaliser sur la marque Choose France et les marques sectorielles pour rendre plus visible leurs produits et services auprès des acheteurs étrangers

Solutions mises en œuvre dans le cadre du plan de relance :

- **Développement de narratifs sectoriels** (French Tech, French Fab et French Healthcare, etc.) pour distinguer l'offre française face aux défis mis en lumière par la crise
- **Déploiement des marques** sur l'ensemble des événements et opérations export du plan de relance, à l'instar des stratégies de valorisation de nos concurrents internationaux

Bercy France Export 2021

FRANCE RELANCE

PEDRO NOVO

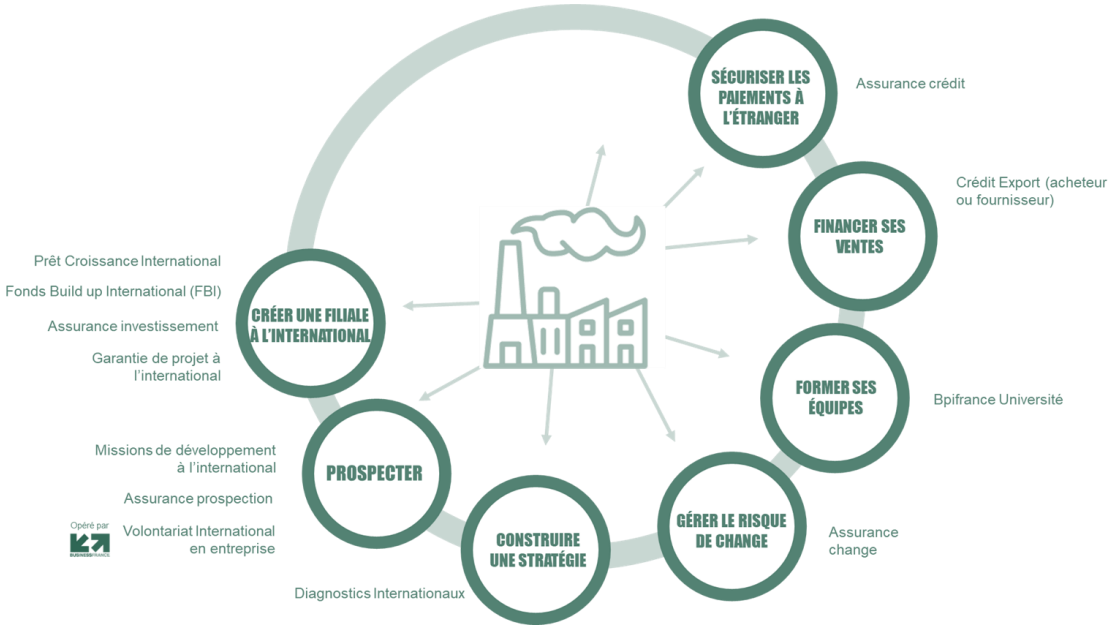
Directeur exécutif en charge de l'Export

Bpifrance

TEAM FRANCE EXPORT

UN CONTINUUM …

… de prêt, de garantie, d'assurance, d'investissement, et d'accompagnement à l'international



Le plan de relance export

247 M€ dédiés au volet export

Nouvelles mesures insufflées par le Ministère de l'Economie, des Finances, et de la Relance

1- L’assurance-prospection…

L’assurance-prospection

QUOI ?

L’**AP** prend en charge une partie des d**épenses de prospection engagées** par l’entreprise qui n’ont pu être amorties par un niveau suffisant de ventes sur la zone géographique couverte (**à hauteur de 65% des dépenses** pour Bpifrance Assurance Export).

L’entreprise reçoit **dorénavant* une avance de 70% du budget de prospection garanti** dès signature du contrat (avance remboursable de manière graduée en fonction du CA généré dans les pays couverts).

La garantie **couvre une période de prospection de 2 ou 3 ans, remboursable sur 3 ou 4 ans.**

POUR QUI ?

Entreprises françaises de tous secteurs (hors négoce international) dont le **CA < 500 M€, avec au minimum un bilan de 12 mois**

JUSQU’À QUAND ?

31 décembre 2021 (* pour l’avance portée à 70%)

2- L’assurance-prospection accompagnement

L’assurance-prospection accompagnement

QUOI ?

Dispositif dédié aux entreprises s’engageant dans leurs premières démarches de développement international.

L’Assurance Prospection Accompagnement leur permet de bénéficier

- D’un appui destiné à définir leur stratégie, au travers d’une **prestation de conseil** réalisée par un professionnel du secteur..
- D’une durée adaptée pour définir une stratégie export pérenne
- D’une **participation aux risques** (à hauteur de 65% des dépenses engagées) avec un plafond de 40k€
- et d’une **avance de trésorerie** associée

POUR QUI ?

TPE et PME de tous secteurs (hors négoce international), avec **au minimum un bilan de 12 mois et réalisant moins d’1 M€ de CA à l’export**

JUSQU’À QUAND ?

Dispositif tout juste lancé

3- Le chèque relance export

QUOI ?

Dispositif de soutien aux PME et ETI ayant pour objectif de financer leur participation à des actions de préparation et de prospection et de mise en relation commerciale à l'international.

Le montant de l'aide **va jusqu'à 50% d'une action d'accompagnement à l'export** offerte par un **prestataire référencé par la TFE** dans la limite de :

- **2000€** pour une prestation **d'accompagnement individuel**
- **1500€** pour une prestation **d'accompagnement collectif**
- **2500€** pour la participation à **un salon international**

POUR QUI ?

PME et ETI dans la limite de 2 actions collectives et 2 prestations individuelles/entreprise

JUSQU'À QUAND ?

Du 1er octobre 2020 au 31 décembre 2021

4- Le chèque relance « VIE »

QUOI ?

Le **chèque VIE (Volontariat International en Entreprise)** vise à **faciliter le développement des entreprises à l'export** via la mise à disposition de jeunes diplômés tournés vers l'international afin déclencher des nouvelles missions qui permettront aux entreprises **d'assurer une présence physique à l'international**.
Montant de 5000€ par VIE.

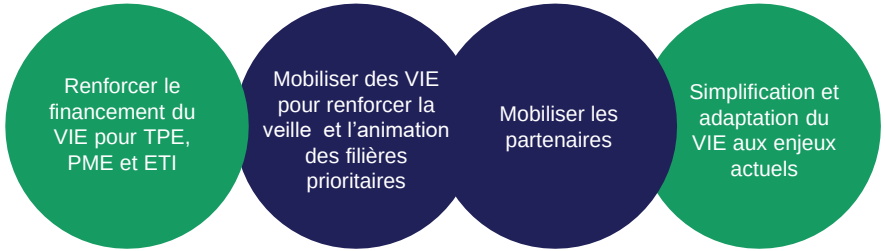
POUR QUI ?

Les **PME/ETI** pour le **chèque VIE standard**.

Toutes les entreprises pour le chèque VIE finançant la mission de **jeunes issus de formations professionnelles courtes (bac +2/3)** et des **quartiers prioritaires** de la ville.

JUSQU'À QUAND ?

31 décembre 2021 (démarrage de la mission VIE)



5- Les produits CAP d'assurance-crédit court-terme

QUOI ?

Le Dispositif de réassurance CAP vise au **maintien des encours assurés des crédits inter-entreprises** en France et à l'international.

Le dispositif CAP Relais de réassurance de 75% de l'ensemble du stock d'encours assuré par les assureurs-crédit en France et pouvant absorber jusqu'à 2 Md€ de pertes permets à ces derniers de s'engager à maintenir les garanties individuelles octroyées à leurs assurés à leur niveau du 31 mai, sans coûts supplémentaires pour les entreprises assurées et suivants un échéancier définir en fonction de la qualité de crédit des risques assurés.

POUR QUI ?

Entreprises françaises de toute taille ayant conclu un contrat d'assurance-crédit avec les assureurs participants au dispositif: *Axa Assurcrédit, Atradius, Coface, Euler Hermes et Groupama Assurance-crédit & Caution.*

JUSQU'À QUAND ?

30 juin 2021

6- La garantie des cautions et des préfinancements

QUOI ?

Le Dispositif de réassurance CAP vise au **maintien des encours assurés des crédits inter-entreprises** en France et à l'international.

Le dispositif CAP Relais de réassurance de 75% de l'ensemble du stock d'encours assuré par les assureurs-crédit en France et pouvant absorber jusqu'à 2 Md€ de pertes permets à ces derniers de s'engager à maintenir les garanties individuelles octroyées à leurs assurés à leur niveau du 31 mai, sans coûts supplémentaires pour les entreprises assurées et suivants un échéancier définir en fonction de la qualité de crédit des risques assurés.

POUR QUI ?

Entreprises françaises de toute taille ayant conclu un contrat d'assurance-crédit avec les assureurs participants au dispositif: *Axa Assurcrédit, Atradius, Coface, Euler Hermes et Groupama Assurance-crédit & Caution.*

JUSQU'À QUAND ?

30 juin 2021

7- L’assurance-crédit export

QUOI ?

L’assurance crédit protège les exportateurs des risques encourus au titre de l’exécution du contrat d’export ou de son paiement. Elle couvre une large gamme de garanties pouvant s’appliquer aux opérations d’exportations à destination d’un pays « ouvert » au sens de la politique de financement export définie annuellement par l’Etat.

L’Etat garantit principalement l’exportateur français contre le risque d’interruption du contrat et/ou le non-paiement résultant d’un sinistre commercial ou politique. Et il garantit la banque prêteuse contre le risque de non-paiement.

POUR QUI ?

Toutes entreprises exportatrices dont la part française dans l’opération d’export est d’au moins 20%

JUSQU’À QUAND ?

Mesure pérenne

8- Information et veille sur les marchés

Un besoin d'information et de veille accru pour les exportateurs français → **Renforcer l'offre d'information et de veille internationale** → **Développer de nouveaux formats de services**

QUOI ?

Mise à dispositions des entreprises de services d'information en temps réel sur l'évolution des marchés et les opportunités qu'ils offrent.

Espace numérique personnalisé contenant des renseignements utiles sur les marchés et secteurs qui les concernent.

POUR QUI ?

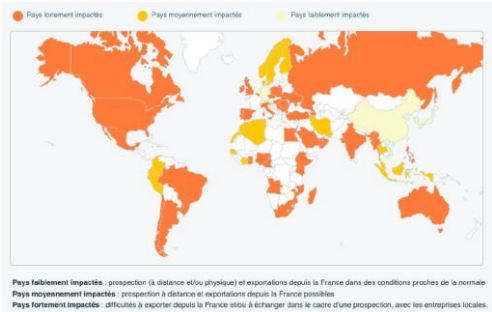
Pour toutes les entreprises

JUSQU'À QUAND ?

31 décembre 2021

CONTACT

Les guichets régionaux de la Team France Export:
https://www.teamfranceexport.fr/



Carte interactive « Infos Live Marchés » à destination des exportateurs

9 – Prêt croissance international

OBJECTIF ?

- Financer vos programmes d'investissements visant au développement de l'activité à l'exportation ou via une implantation à l'étranger
- Financer des programmes s visant au développement de l'activité à l'exportation (investissements corporels et incorporels, recrutements, VIE, marketing, communication, déplacements et salons, adaptation produits) ou via une implantation à l'étranger

QUOI ?

Prêt de 30 000 à 5 000 000 euros :

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

POUR QUI ?

PME ou ETI créée depuis plus de 3 ans

COMMENT EN BENEFICIER ?

Bpifrance de votre région
bpifrance.fr

bpifrance

10 – Garantie projet international

OBJECTIF ?

Se prémunir du risque économique lié à la création de votre filiale étrangère (hors UE) en garantissant les apports en fonds propres concédé par la maison mère.

POUR QUI ?

Les entreprises de droit français, créées depuis plus de trois ans, quelle que soit leur activité, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 460 millions d'euros HT.

QUOI ?

Concours garantis :
Apports en fonds propres et quasi 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.Couverture contre le risque économique à hauteur de 50% jusqu'à jusqu'à 7ans.

COMMENT EN BENEFICIER ?

Bpifrance de votre région
bpifrance.fr

11- Crédit export

OBJECTIF ?

Rendre votre offre plus compétitive à l'international et favoriser vos exportations en finançant vos ventes export et ainsi permettre à l'**exportateur** d'être **payé au comptant** et à l'acheteur de **financer son acquisition à moyen long terme.**

POUR QUI ?

- **Exportateur** : entreprise implantée en France, y compris filiales de groupes étrangers ayant de préférence une bonne expérience de l'export, PME ou ETI (en social), plutôt sur du biens d'équipement.
- **Acheteur** : entreprise, Etat ou organisme public ou parapublic implanté à l'étranger dans un pays couvert par Bpifrance Assurance Export.

Une seule devise : l'Euro

OBJET

Une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur situé à l'étranger formalisée par un **contrat commercial.**

- **Le crédit acheteur (5 à 75M€ sur 3 à 12 ans) avec assurance-crédit :**

Le crédit est consenti directement à l'acheteur par la banque le contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur

- **Le rachat de crédit fournisseur (1 à 5M€) :**

le crédit est directement consenti par l'exportateur à son acheteur, Bpifrance reprenant la créance selon des conditions déterminées avec l'exportateur.

12- Assurance-change

OBJECTIF ?

Rendre votre offre plus compétitive en la soumettant en devise et vous **prémunir de toute exposition à la variation de change**

OBJET

Bpifrance vous propose une assurance qui permet de protéger votre/vos opération(s) commerciale(s) contre la baisse de la devise pendant toute sa/leur durée :

- L'Assurance **Change Négociation** accompagne votre entreprise dès la remise de l'offre commerciale et permet de fixer un cours de change à tout moment de la période de négociation.
- L'Assurance **Change Contrat** pour des contrats plus matures ou conclus
- L'Assurance Change **multi commandes GBP** lorsque vous obtenez des commandes auprès d'un distributeur ou d'un intermédiaire implanté au Royaume-Uni.

43 devises éligibles

POUR QUI ?

Entreprises françaises en situation de concurrence avérée sur des projets d'exportation ponctuels (hors opérations de négoce international) ayant signé la police d'abonnement (conditions générales applicables à ce type d'assurance)

COMMENT EN BENEFICIER ?

Bpifrance de votre région
bpifrance.fr

Bercy France Export 2021

FRANCE RELANCE

Merci pour votre attention !

Pour plus d'informations :

www.tresor.economie.gouv.fr

& sur www.bpifrance.fr