



PIERRE MOSCOVICI
MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

NICOLE BRICQ
MINISTRE DU COMMERCE EXTERIEUR

Communiqué de presse

www.economie.gouv.fr

Communiqué de presse

www.commerce-exterieur.gouv.fr

Paris, le 22 mai 2013
N° 604/255

Soutenir l'internationalisation des entreprises françaises

Lancement de bpifrance export

Pierre MOSCOVICI, ministre de l'Economie et des Finances et Nicole BRICQ, ministre du Commerce extérieur ont officiellement lancé aujourd'hui le label bpifrance export en présence de Nicolas DUFOURCQ, Directeur général de bpifrance, Christophe LECOURTIER, Directeur général d'UBIFRANCE et Jean-Marc PILLU, Directeur général de COFACE et Alain ROUSSET, Président de l'Association des Régions de France.

Cette nouvelle offre de financement et d'accompagnement est destinée aux PME et ETI afin de faciliter l'export et l'internationalisation, étapes clé de leur croissance.

Le label bpifrance export, fruit d'un partenariat renforcé entre bpifrance, UBIFRANCE et Coface, propose aux entreprises exportatrices :

1. Un accompagnement à l'international personnalisé et dans la durée

- 40 conseillers UBIFRANCE seront présents dans les directions régionales bpifrance d'ici la fin 2013. Sept d'entre elles disposent déjà de l'appui d'un Chargé d'Affaires International (CAI) UBIFRANCE.
- une vingtaine de développeurs Coface intégreront le réseau bpifrance, afin de distribuer les dispositifs des garanties publiques Coface (Assurance prospection, Assurance-crédit et Assurance investissement).

Chaque Direction régionale bpifrance offrira ainsi aux entreprises, en un même lieu, un ensemble de conseils et services personnalisés. Un catalogue commun bpifrance, Coface et UBIFRANCE, regroupant les procédures financières est également mis à disposition.

2. Une offre de financement démocratisée, améliorée et simplifiée

Simplification des procédures de demandes de soutien des entreprises, suppression des produits concurrents, création d'un "prêt développement export" pour financer le besoin en fonds de renouvellement, amélioration des procédures de préfinancements, de caution, et de change ...**l'objectif de bpifrance export est d'offrir un accès plus facile aux produits financiers dédiés à l'export et d'améliorer leur lisibilité pour les entreprises.**

Pour Pierre MOSCOVICI et Nicole BRICQ « *Les PME et ETI représentent 57% de nos exportations. L'enjeu principal est de les faire grandir à l'international. Il faut aussi leur donner les moyens de pérenniser leur présence. Chaque année 30 000 entreprises démarrent à l'export et presque autant s'arrêtent.* »

Contacts presse :

Cabinet de Pierre MOSCOVICI : 01.53.18.40.82

Cabinet de Nicole BRICQ : 01 53 18 46 89

bpifrance

Antoine Boulay - 01 58 50 13 78

Vanessa Godet - 01 41 79 84 33 / vanessa.godet@oseo.fr

Delphine Peyrat-Stricker - 06 38 81 40 00

bpifrance export :

Plan d'action pour démocratiser l'accès des PME et des ETI

aux soutiens financiers à l'export

1. Constat sur le dispositif public de soutien à l'export pour les PME et les ETI

Le Gouvernement a décidé dans le cadre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi de « placer les entreprises françaises à armes égales avec leurs concurrentes européennes pour le financement de nos exportations » et, dans ce cadre, « de démocratiser l'accès des soutiens financiers à l'export au bénéfice des PME et des ETI ». Dans ce contexte, le Ministère de l'Économie et des Finances et le Ministère du Commerce extérieur s'engagent à améliorer les dispositifs publics de soutien à l'exportation pour les PME et ETI, en ordonnant cette réforme autour de 3 axes (simplification de l'offre, amélioration des produits, renforcement de la distribution) regroupant 15 mesures.

2. 15 actions pour améliorer les financements export des PME et des ETI

Premier levier : la simplification de l'offre

L'objectif de cette simplification est de parvenir à proposer un type de produit clairement identifié pour chaque grande catégorie de besoin exprimée par les PME et ETI exportatrices (prospector les marchés internationaux, financer leur développement international, sécuriser leur projet export, réussir leurs investissements à l'étranger). Il s'agit par ailleurs d'améliorer la lisibilité du dispositif et de simplifier les procédures.

Action 1 : Simplifier les procédures de demande de soutien des entreprises. Une procédure dématérialisée commune aux différentes procédures de soutien sera mise en place afin que les informations et les documents de base nécessaires à l'instruction des dossiers ne soient demandés qu'une seule fois à l'exportateur.

Echéance : Quatrième trimestre 2013

Action 2 : Eliminer les doublons entre la Coface et OSEO.

- **En assurant le financement des dépenses de prospection des PME et ETI par un outil unique :** l'assurance prospection de la Coface. Cette assurance sera par ailleurs complétée par la création d'une « AP Salon ».

Echéance : Deuxième trimestre 2013

- **En confiant la gestion des dispositifs de garantie de cautions et garanties de préfinancements exclusivement à la Coface.**

Echéance : Deuxième trimestre 2013

Action 3 : Mettre en place un produit unique pour les prêts destinés à financer le développement des entreprises pouvant inclure des projets à l'export. A cette fin, le prêt pour l'export, le contrat de développement international et le contrat de développement participatif d'OSEO seront fusionnés en un produit unique de financement du besoin en fonds de roulement appelé «prêt de développement export ». Il prendra la forme d'un prêt d'un montant compris entre 30 000 € et 3 M€, accordé en complément d'un prêt bancaire pour les montants supérieurs à 150 000€. Pour les prêts de plus d'1 M€, un accompagnement personnalisé des bénéficiaires par bpifrance export sera automatiquement proposé.

Echéance : Troisième trimestre 2013

Action 4 : Accélérer l'octroi de la garantie de crédit documentaire avec pour cible d'arriver à terme à 48h. La Coface assouplira sa gestion de la garantie de confirmation des crédits documentaires en constituant un réseau de banques étrangères partenaires fréquemment utilisées par les PME et ETI dans les principaux pays de destination des exportations françaises.

Echéance : Deuxième trimestre 2013

Action 5 : Standardiser la documentation relative aux crédits acheteurs et crédits fournisseurs de petits montants (inférieurs à 15 M€), grâce à la constitution d'un groupe de travail associant la Coface, le MEDEF, la CGPME, la FBF le CSOEC et la DG Trésor. La Coface organisera par ailleurs des réunions à destinations des banques et des PME et ETI, de façon à sensibiliser aux avantages de la procédure d'escompte sans recours.

Echéance : Quatrième trimestre 2013

Deuxième levier : l'amélioration des produits

Action 6 : Faciliter l'accès aux crédits fournisseurs pour les PME et ETI. Cela permettra aux entreprises de renforcer leur trésorerie en escomptant, auprès des banques, les créances de leur fournisseur qui seraient garanties à 100% par la Coface. Ce dispositif existe déjà mais sera étendu à des PME et à des ETI dont le chiffre d'affaires est compris entre 75 et 150 M€.

Echéance : Troisième trimestre 2013

Action 7 : Faciliter l'utilisation des cautions et des préfinancements export garantis par la Coface en créant une police d'assurance unifiée par exportateur sur laquelle Coface autorisera les banques à imputer des crédits de préfinancements pour des contrats à l'exportation, comme cela existe déjà pour les cautions.

Echéance : Troisième trimestre 2013

Action 8 : Améliorer la couverture du risque de change de la Coface en étendant la garantie de change basée sur une enveloppe de flux et non sur chaque opération d'exportation. Cette extension devra préalablement être notifiée à la commission européenne.

Echéance : Quatrième trimestre 2013

Action 9 : Soutenir la création de fonds d'investissement dédiés à l'internationalisation des entreprises par le biais d'un appel à projet « label Export » doté de 150M€ au titre de FSI France Investissement 2020.

Echéance : Déjà en cours

Troisième levier : renforcement de la distribution autour du label « bpifrance export »

La multiplicité des acteurs associée au manque de coordination de leurs actions est préjudiciable à la lisibilité de l'offre publique en matière de soutien à l'exportation et à l'efficacité de sa mobilisation par les PME et les ETI. Ainsi, pour favoriser la lisibilité du dispositif public de soutien à l'exportation, l'objectif est de fédérer les acteurs publics du soutien à l'export autour du label **bpifrance export**.

Action 10 : Créer un catalogue commun. bpifrance, Coface et UBIFRANCE distribueront un catalogue commun à travers le label bpifrance export et en assureront la promotion grâce à des instruments unifiés (plaquettes...).

Echéance : Deuxième trimestre 2013

Action 11 : Les directions régionales de bpifrance distribueront les soutiens financiers à l'export.
L'objectif est de favoriser la lisibilité du dispositif global.

Echéance : Deuxième trimestre 2013

Action 12 : Des chargés d'affaires internationaux UBIFRANCE seront déployés au sein des directions régionales de bpifrance. Afin d'assurer un accompagnement dans la durée de 1000 ETI et PME de croissance, ils proposeront à ces entreprises un plan de développement international.

Echéance : Déjà en cours

Action 13 : Des développeurs Coface seront localisés au sein des directions régionales de la BPI.
Ils seront dédiés aux financements et aux garanties à l'exportation.

Echéance : Troisième trimestre 2013

Action 14 : Mettre en place des outils de partage de l'information entre bpifrance, Coface et UBIFRANCE grâce à la création d'une plateforme informatique qui permettra de développer une vision complète des soutiens apportés à un exportateur (renforcement de l'approche client).

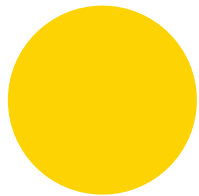
Echéance : 2014

Action 15 : Valoriser les accords de commercialisation des produits publics par les réseaux privés.
Il s'agit d'appliquer le principe de subsidiarité avec le secteur privé, tant pour les produits (partage des risques et des financements) que pour leur distribution (appui sur les réseaux des banques et des assureurs).

Echéance : Troisième trimestre 2013

Par ailleurs, un comité des utilisateurs comprenant des PME et ETI représentatives sera mis en place. Chargé d'évaluer les mesures de ce plan, il comprendra notamment l'Etat, ses opérateurs ainsi que les Régions.

Echéance : Deuxième trimestre 2013



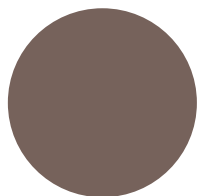
bpifrance export

L'export et l'internationalisation sont les étapes clés de la croissance des entreprises.

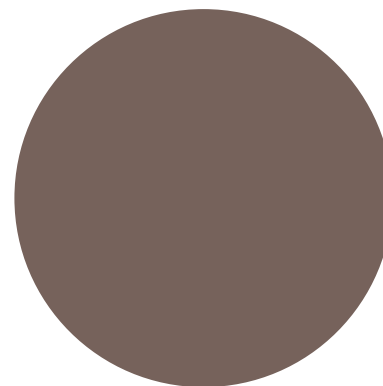
L'offre de produits et de services a été simplifiée et améliorée pour apporter un soutien plus efficace aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international.

Pour faciliter la démarche des entreprises, bpifrance, Coface et UBIFRANCE nouent un partenariat et créent le label **bpifrance export**.

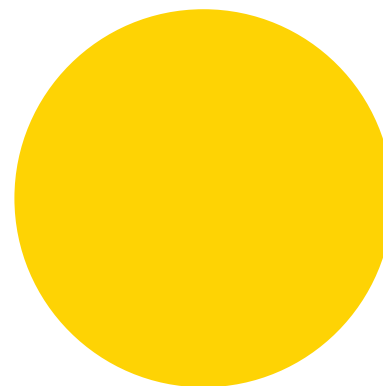
Des chargés d'affaires internationaux UBIFRANCE et des développeurs Coface seront ainsi déployés dans les Directions régionales **bpifrance** pour offrir aux entreprises, en un même lieu, un ensemble de conseils et services personnalisés et faire réussir leurs projets à l'international.



bpifrance export



AU SERVICE DE
L'EXPORT



bpifrance

coface



bpifrance

coface

Vos besoins

Nos produits

Les solutions apportées

Prospecter les marchés internationaux

Accompagnement développement export UBIFRANCE

Favoriser vos projets de croissance à l'étranger

Conseil personnalisé sur l'ouverture de nouveaux marchés, dynamisation de vos réseaux, visibilité de votre marque sur les salons et dans les médias professionnels, appui à l'implantation, renforcement de vos ressources humaines grâce au V.I.E.

Assurance prospection Coface

L'avance de vos dépenses de prospection

L'Assurance Prospection prend en charge le risque financier de votre développement export, vos dépenses sont indemnisées, vous remboursez seulement en cas de succès commercial. Votre banque peut être garantie si elle préfinance les dépenses (FAP). Un produit simplifié et forfaitaire est destiné aux primo exportateurs (A3P).

Financer votre développement international

Prêt de Développement Export bpifrance

Financer votre croissance à l'international

Le financement de votre besoin en fonds de roulement et de vos investissements.

Garanties des cautions et des préfinancements Coface

Un partenariat renforcé avec votre banquier

Votre banque est garantie lorsqu'elle émet en votre faveur des cautions ainsi que lorsqu'elle vous accorde un crédit de préfinancement sur des contrats export.

Sécuriser votre projet export

Assurance-crédit Coface

Une assurance tous risques pour votre contrat

Couverture contre les risques d'interruption de contrat et de non remboursement du crédit consenti à votre acheteur.

Assurance change Coface

Un risque de change neutralisé

Couverture contre le risque de fluctuations de change pendant la négociation et le déroulement du contrat.

Réussir votre investissement à l'étranger

Accompagnement implantation UBIFRANCE

Optimiser votre démarche

Greenfield, rachats, participations... Des conseils pour faire le meilleur choix et faire aboutir votre projet.

Assurance investissement Coface

Une protection contre les risques politiques

Toutes les formes d'investissement durable sont garanties contre les risques politiques.

Garanties de projets à l'international bpifrance

Protéger les fonds propres de vos filiales à l'étranger

Les apports en fonds propres d'une société mère à la filiale étrangère (hors UE) sont sécurisés.