

aFTE |

Les 9 rendez-vous des délégations régionales





“

Bienvenue au 2^e rendez-vous des délégations régionales

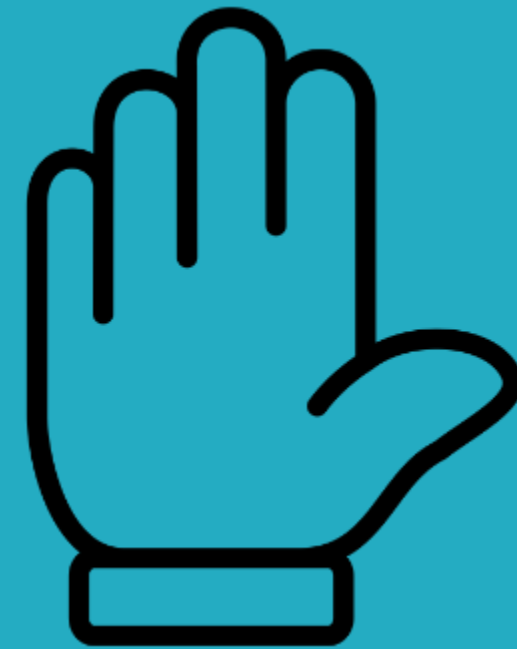
**Pour la bonne tenue de ce webinaire et le confort de tous,
vos micros ont été coupés.**

**Nous vous inviterons à les rouvrir pour la session
de questions/réponses**

”



Veillez à couper
votre micro lors
de l'intervention



Signalez que vous
souhaitez intervenir en
levant la main. N'oubliez
pas de réactiver votre
micro pour prendre la
parole



Vous pouvez à tout
moment réagir et poser
vos questions dans le fil
de conversation



Cette conférence est
enregistrée, retrouvez
tout le contenu d'ici
quelques jours sur
www.afte.com



» Délégation régionale Côte d'Azur - Monaco

Déléguée régionale



Cherifa HEMADOU
Directrice financière
Virbac

Déléguée régionale adjointe



Barbara SOULAS
Trésorière groupe
Laboratoires Arkopharma

Accompagnement des ETI à l'international

Synopsis

Echangeons sur l'implantation et le développement des ETI et PME à l'international. Ensemble, nous aborderons :

- Les principaux enjeux d'un développement à l'export
- Les pré requis et les outils nécessaires pour s'implanter à l'international
- Les principales barrières rencontrées
- Les assurances et financements

» Intervenants

- **Jérôme Bonnet**, *directeur général de Pramex*
- **Marie-Albane Prieur**, *directrice développement de l'export chez Bpifrance*

- **Jean-Christophe Ragni**, *directeur général et directeur export de la société Ragni Group*
- **Joris Galea**, *directeur financier de la société +Simple*

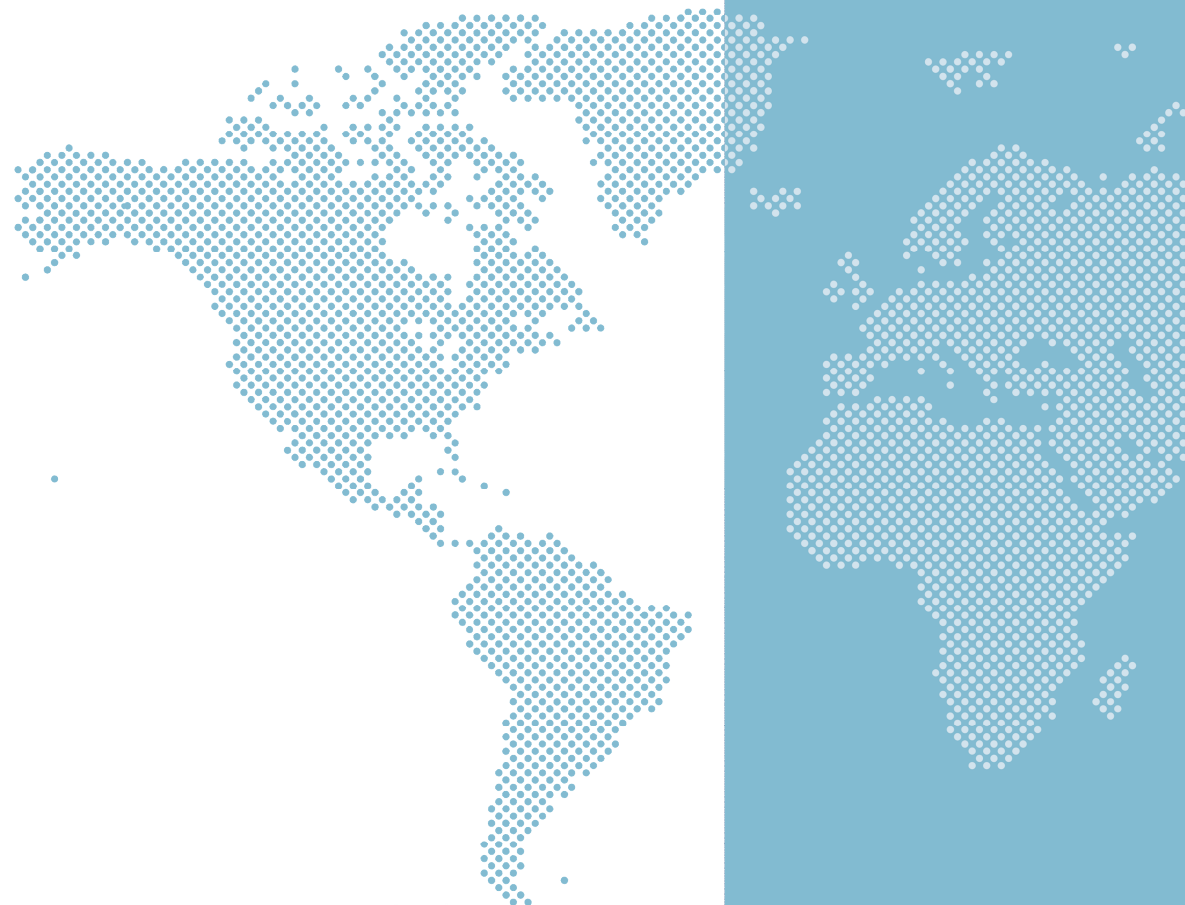
Pourquoi s'être lancé à l'assaut de l'international ?

Quelles ont été les premières démarches ?

Côté solution, quelle est votre vision et votre expérience de ce qu'il faut prévoir et anticiper pour réussir ?

Jérôme Bonnet, directeur général de Pramex

Simplifier votre déploiement à l'international



Un réseau mondial intégré

Une offre de service dédiée à l'implantation internationale des start-ups, PME et ETI françaises



17
Implantations



13
Pays



135
Professionnels
biculturels



+1 000
Filiales gérées/an

Pramex International en quelques mots

Pramex International accompagne les start-ups, PME et ETI françaises dans leurs **projets d'investissement à l'étranger** par création de filiale, reprise de gestion (Corporate Management) ou fusion-acquisition (M&A).

Croissance organique [CM]

Nous assistons nos clients dans leur processus d'internationalisation :

- Conseil en implantation internationale
- Création de filiales à l'étranger
- Gestion comptable, fiscale et financière de la structure
- Gestion des ressources humaines

START-UP

PME

ETI

Croissance externe [M&A]

Nous conseillons les PME et ETI françaises dans leurs projets :

- Acquisitions à l'international
- Cessions internationales
- Levées de fonds, LBO et recomposition du capital
- Sur des opérations de 5 à 150 M€ (valeur de transaction)

Nos activités de Corporate Management

Pourquoi nous choisir ?



Un service **externalisé**
d'assistance à la gestion
comptable, fiscale, RH
et administrative



Des **experts bilingues**
de proximité pour un
suivi **renforcé**



Des équipes **agiles** et **structurées**
pour vous focaliser sur votre
développement

N°1
en gestion
de filiales étrangères
de start-up, PME et ETI
françaises



Un suivi **centralisé**
par un interlocuteur dédié
en France et des processus
harmonisés

Nos activités de Corporate Management

Assistance à la création et à la gestion comptable, fiscale, ressources humaines et administrative de votre structure

RÉUNION DE LANCEMENT

- Comprendre votre projet d'implantation
- Examiner les éventuelles implications juridiques, fiscales et sociales spécifiques
- Vous assister dans le choix de la forme juridique
- Rappeler les modalités opérationnelles de création de la structure juridique
- Lister les informations (dénomination sociale, siège social...) et documents à fournir

CRÉATION DE VOTRE STRUCTURE JURIDIQUE

- Préparation des documents juridiques et administratifs
- Démarches auprès des autorités publiques et administrations locales
- Formalités liées à l'enregistrement de votre structure juridique
- Démarches relatives à l'ouverture du compte bancaire

MISE EN PLACE (POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE)

- Définition du plan comptable et paramétrages IT
- Définition des besoins RH
- Mise en place des procédures de gestion et modalités de collaboration
- Rédaction et transmission de documents-types relatifs au fonctionnement de la structure juridique

Nos activités de Corporate Management

Assistance à la création et à la gestion comptable, fiscale, ressources humaines et administrative de votre structure

RESSOURCES HUMAINES

- Elaboration des contrats de travail
- Service complet de la paie
- Calcul des charges sociales et impôts
- Gestion des congés
- Gestion des départs et des arrivées
- Déclarations sociales
- Mise en place et coordination des régimes complémentaires (retraite, mutuelle, assurance santé, etc.)

COMPTABILITÉ

- Mise en place des procédures et de l'organisation comptable
- Tenue comptable
- Révision comptable et reporting analytique
- Paiement des fournisseurs
- Conseil et analyse financière

FISCALITÉ ET VIE SOCIALE

- Domiciliation sociale
- Gestion administrative
- Vie sociale et/ou « *Company secretary* » (si applicable)
- Comptes annuels et liasses fiscales
- Gestion de la TVA et des autres taxes locales
- Coordination de l'audit

Nos activités de Corporate Management

La mise à disposition d'une interface de pilotage

Une **organisation** plus performante pour un meilleur respect des délais (facilité, rapidité et efficacité avec nos équipes...)

--

Une **centralisation** des échanges et des documents, directement sur la plateforme

--

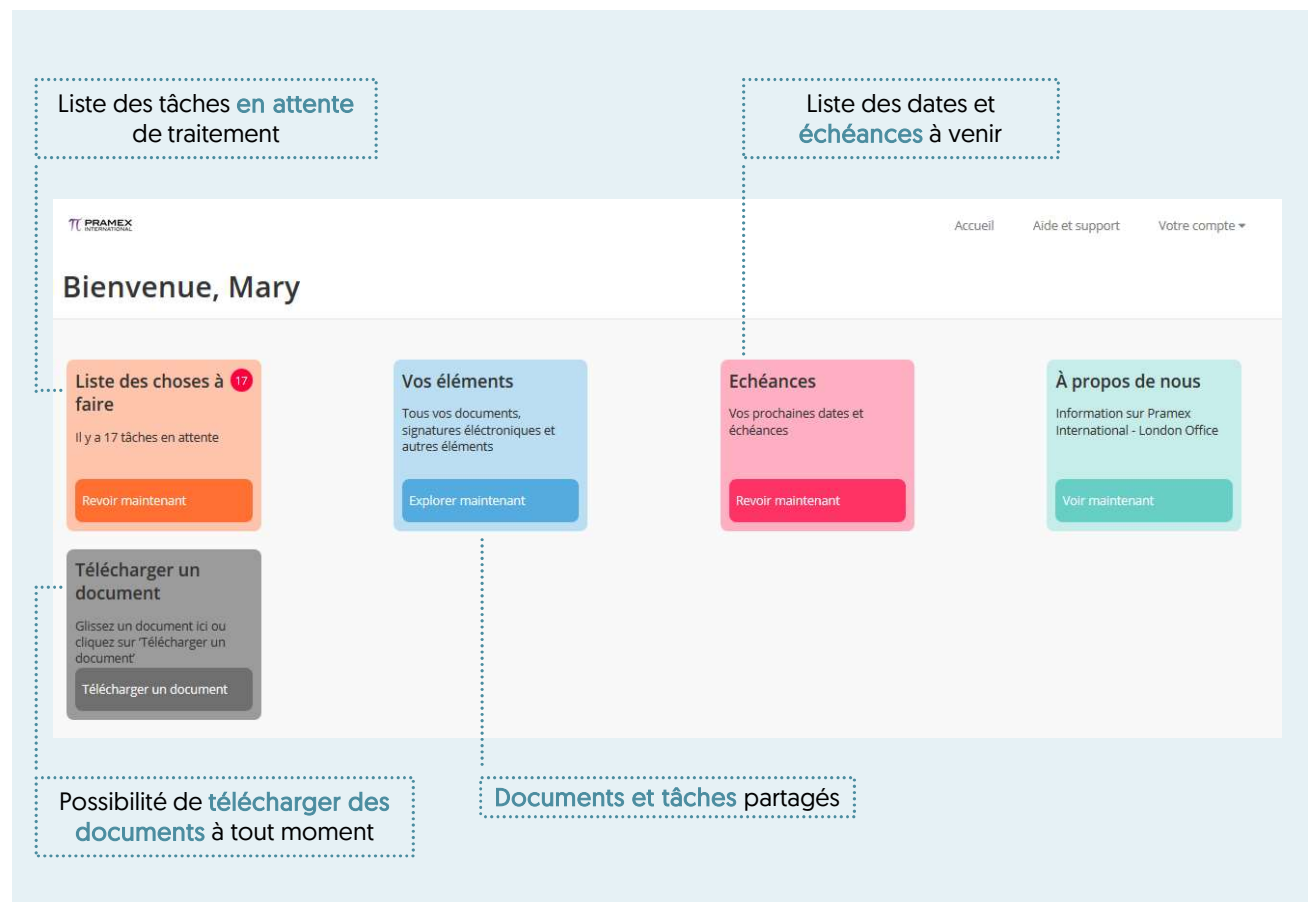
Une **protection** optimale des données (conforme aux normes RGPD)

--

Des échanges **sécurisés/ cryptés** (conforme aux normes européennes SSL)

--

Un **accès facile et unique** pour une meilleure visibilité et une gestion simplifiée de la filiale



Nos activités de fusion-acquisition

Le département de **fusion-acquisition** est expert dans l'exécution, en France et à l'international, de mandats de conseil :

- à l'**acquisition**,
- à la **cession, levée de fonds** et **recomposition de capital**.

L'équipe est composée de **20 experts** dédiés à l'accompagnement local et à l'international des **ETI** et **PME françaises**.

Pramex International s'appuie à la fois sur un **réseau international intégré** dans 13 pays et sur un **réseau local de premier plan** déployé sur tout le territoire.

Partenaire sur la durée, Pramex International accompagne ses clients tant en France sur des **opérations de haut de bilan** qu'à l'international dans le cadre d'un développement par **croissance externe**.

TAILLE

Opérations de 5 à
150 millions d'euros
(valeur de transaction)

SECTEUR

Tous secteurs
d'activité

CLIENTS

Groupes français et
étrangers
Fonds d'investissement

LOCALISATION

Europe – Brésil – Chine
Etats-Unis – Maroc
Singapour – Tunisie
Turquie

Nos activités de fusion-acquisition

Acquisition

Le département de **fusion-acquisition** intervient dans l'accompagnement d'acquisitions à l'étranger dans le cadre de stratégies de croissances externes à l'international :

- **Détection et approche** de cibles
- **Collecte d'informations et valorisation**
- **Structuration** de la transaction, **négociation et signature d'une lettre d'intention**
- Coordination des **audits** et **négociation** de la documentation juridique jusqu'au **signing** et au **closing**.

Pour chaque projet, une **équipe mixte** est mise en place avec une équipe experte en fusion-acquisition basée à Paris et des directeurs pays, établis dans 13 pays, qui disposent d'une double culture et qui allient la connaissance du monde de l'entreprise à une parfaite maîtrise de la législation sociale, commerciale et fiscale locale.

Facteurs clés de succès

Expertise M&A



- Des équipes dédiées aux transactions de taille moyenne
- Des professionnels maîtrisant les processus transactionnels
- Une approche structurée des opérations de fusions-acquisitions

Équipe mixte

Expertise pays



- Des équipes biculturelles facilitant les phases de négociation
- Un réseau intégré assurant une qualité de prestation homogène
- Des équipes locales capables d'identifier des points d'attention grâce à une connaissance approfondie des pratiques business, comptables et fiscales locales

Nos activités de fusion-acquisition

Cession, levées de fonds et recomposition de capital

Le département de **fusion-acquisition** est également expert dans l'exécution en France de mandats de conseil à la cession, levée de fonds et recomposition de capital.

Les équipes sont dédiées aux **transactions de taille moyenne** au service des ETI et des PME françaises.

Les équipes basées à Paris et des relais en région ont une **connaissance approfondie** du tissu économique local, des équipes des fonds d'investissement et de leurs pratiques.

L'accompagnement est intégral, de la préparation et pré marketing du projet jusqu'aux négociations, signature et closing de la transaction.

Les enjeux d'une transaction et notre rôle

Maximiser les conditions de l'opération

- Bâtir une Equity Story convaincante
- Travailler les agrégats de la valorisation
- Anticiper les éventuelles faiblesses du projet
- Mettre en place un processus concurrentiel
- Etablir une stratégie de négociation

Sélectionner le bon partenaire

- Analyser les objectifs des actionnaires cédants
- Mettre en place un marketing ciblé
- Identifier et comprendre les motivations des acquéreurs potentiels
- Développer une relation de confiance entre les dirigeants et les acquéreurs potentiels

Mener la transaction dans un calendrier maîtrisé

- Permettre aux dirigeants de prendre du recul
- Mettre en place une procédure adaptée aux facteurs clés de succès
- Coordonner la communication entre les parties prenantes
- Rythmer et cadrer le processus
- Assurer la confidentialité

Notre écosystème



BUSINESS FRANCE

Business France est chargée du développement international des entreprises françaises, des investissements internationaux en France et de la promotion économique de la France. Pramex International, référencé par la Team France Export, intervient en aval des prestations de Business France.



BPIFRANCE

Bpifrance donne aux entrepreneurs les moyens de leur développement en finançant leurs projets d'innovation et d'investissement en France et à l'international.



GLOBALLIANS

Globalians est un réseau de cabinets indépendants proposant des services d'accompagnement à l'international en amont de l'implantation (sourcing, export, etc.). Globalians intervient dans les pays où Pramex n'est pas implanté.

Filiale du Groupe BPCE

2^{ème} groupe bancaire en France

Le Groupe BPCE est le deuxième acteur bancaire en France. Avec 100 000 collaborateurs, il est au service de 35 millions de clients dans le monde, particuliers, professionnels, entreprises, investisseurs et collectivités locales.

Il est présent dans la banque de proximité et l'assurance en France avec ses deux grands réseaux Banque Populaire et Caisse d'Epargne ainsi que la Banque Palatine et Oney.

Il déploie également, au niveau mondial, les métiers de gestion d'actifs et de fortune, avec Natixis Investment Managers, et de banque de grande clientèle avec Natixis Corporate & Investment Banking.



Contact



Prénom Nom
Intitulé post

adresse, ville
+33 (0)6 00 00 00 00
prenom.nom@pramex.com



PARTENAIRE PREMIUM



groupebpce.com

Quels risques avez-vous identifiés ?

Quels dispositifs sont disponibles pour lever ces risques ?

Relever les défis de l'export avec l'accompagnement BPI FRANCE

*Marie-Albane Prieur, directrice
développement de l'export chez Bpifrance*

Webinaire AFTE

—

L'ACCOMPAGNEMENT DES ETI A L'INTERNATIONAL

FINI LA CRAINTE DE L'EXPORT POUR LES ETI/PME: DÉCOUVREZ L'ACCOMPAGNEMENT BPIFRANCE !

Marie-Albane PRIEUR

*Directrice du développement de
l'export*

Bpifrance

ma.prieur@bpifrance.fr

06 79 20 66 70

25 avril 2023

L'INTERNATIONAL EN BREF



Marché par marché, nous vous aidons à construire et piloter votre business plan export tout en le finançant et en le sécurisant. Nos solutions d'accompagnement, de financement et d'assurance export s'adaptent à chaque étape de votre projet.

- Business France
- Bpifrance



- Étude de marché
- Panoramas sectoriels
- Information sur la réglementation
- Identification des conditions d'accès marché
- Points conseils avec nos équipes à l'étranger



- Définition de votre stratégie d'approche marché
- Recherche de partenaires locaux / clients et organisation de rendez-vous qualifiés
- Salons (Pavillons France) et Missions collectives
- Actions de communication presse
- Assurance Prospection : prise en charge du risque financier de votre développement export



- Financement des ventes en crédit export (acheteur ou fournisseur)
- Prêt Croissance Internationale
- Garantie de vos prêts bancaires
- Prise de participations minoritaires
- Garantie des cautions et des préfinancements



- Assurance Crédit, l'assurance tous risques pour votre contrat
- Assurance Change, pour neutraliser votre risque de change
- Garantie de projet à l'international



- Conseil pré-implantation
- Choix du type d'implantation (en relation avec les partenaires bancaires, OSCI (1)...)
- Solution RH : V.I.E (2) (hébergement du V.I.E par nos partenaires)
- Mise en place de réseaux de distribution
- Assurance Investissement

(1) OSCI : Opérateurs Spécialisés du Commerce International
(2) V.I.E : Volontaire International en Entreprise

1

LES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT A L'EXPORT POUR LES ETI/PME

1 – Les missions internationales

2 – Les accélérateurs internationaux

1. LES MISSIONS INTERNATIONALES

3 PILIERS DES MISSIONS INTERNATIONALES



BILAN 2022 :

278 entreprises inscrites à une mission internationale

6 formats de missions différents adaptés aux besoins des entreprises

2. ACCÉLÉRATEURS INTERNATIONAUX

Des programmes de formation de 12 à 18 mois construits autour de 3 piliers :
CONSEIL, FORMATION et MISE EN RÉSEAU.

• Accélérateur International

Structurer sa démarche d'internationalisation , prioriser les pays cibles & trouver de nouveaux relais de croissance.

- 5 séminaires de formations thématiques avec Formatex, Bocconi et Copenhagen Business School
- 1 onboarding & 14,5 jours de conseil opéré par business France et Bpifrance
- Mise en réseau

AFFINER SA STRATEGIE INTERNATIONALE

accélérateur INTERNATIONAL
4^e PROMOTION 

• Accélérateur International Ile-de-France

Développez vos parts de marché à l'international et trouvez des relais de croissance pérennes pour mieux rebondir

- 3 séminaires de formations thématiques avec des intervenants qualifiés et la Bocconi
- 1 onboarding 14,5 jours de conseil opéré par business France et Bpifrance
- Mise en réseau : 1 mission collective

AFFIRMER SON LEADERSHIP

accélérateur INTERNATIONAL ILE-DE-FRANCE
Le Rebond par l'export 

• Accélérateur Afrique

Structurer sa présence sur le continent Africain, gagner de nouveaux marchés et développer son réseau local.

- 2 séminaires de formations thématiques
- 1 onboarding & 14,5 jours de conseil opéré par business France et Bpifrance
- Développer son business : 1 mission collective & 1 mission individuelle

DÉVELOPPER SON RESEAU LOCAL

accélérateur AFRIQUE
2^e PROMOTION 

• Accélérateur Franco-Italien

Booster son business en Italie et rencontrer des potentiels partenaires, clients et fournisseurs

- 6 séminaires de formations thématiques avec la Bocconi et Sciences Po
- 3 séminaires de connaissance marché Italie
- Jusqu'à 12 rendez-vous business qualifiés et ciblés
- Mise en réseau

BOOSTER SON ACTIVITE CROSS BORDER

FRENCH-ITALIAN accelerator 

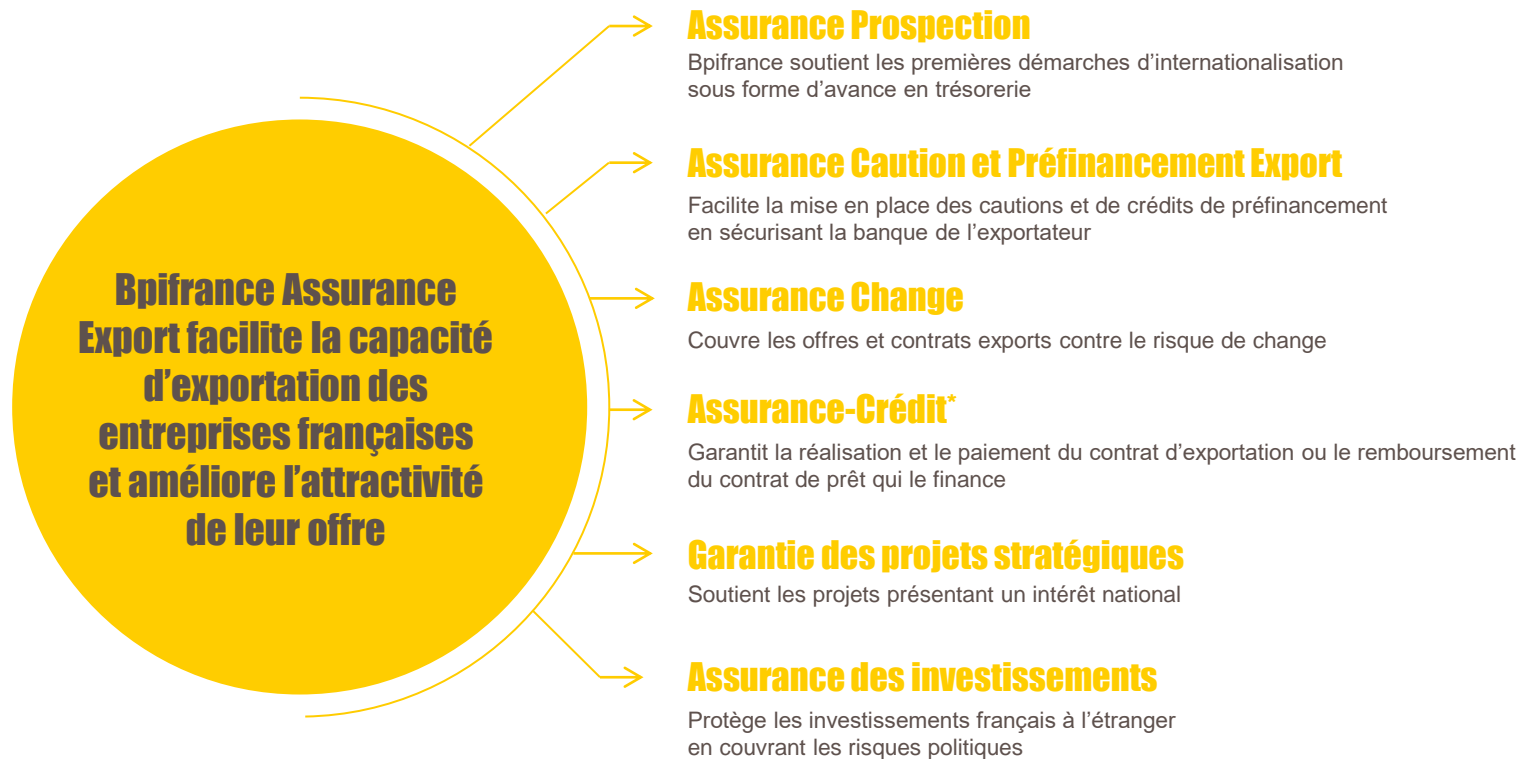
2

PANORAMA DES SOLUTIONS D'ASSURANCE A L'EXPORT

Un panel de solutions qui vise à:

- **Soutenir** la prospection des marchés étrangers
- **Faciliter** l'émission de cautions et l'octroi de préfinancements par les banques
- **Sécuriser** les exportations et les investissements à l'étranger
- **Rendre compétitifs** les financements offerts aux clients étrangers
- **Protéger** des fluctuations des devises.

L'Assurance Export, en bref



*dont Garantie rehaussée et Garantie Pure Inconditionnelle



3

LES OFFRES CLÉS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT À L'EXPORT POUR LES ETI/PME

1 – Le crédit export

2 – La garantie des projets à l'international

3 – Le prêt de croissance international

4 - Le fonds Build-Up International

1. LE CRÉDIT EXPORT – Financer ses ventes

Objectif :

Le Crédit Export permet de proposer des solutions de financement à moyen & long terme aux acheteurs étrangers et sécuriser leur chiffre d'affaire dans le cadre d'un contrat d'exportation de biens d'équipements ou de services.

Deux produits :

- **Le crédit acheteur** est un crédit directement octroyé par Bpifrance au client étranger d'une entreprise française exportatrice.
- **Le crédit fournisseur**, quant à lui, est octroyé par l'exportateur à son client, puis racheté par Bpifrance à l'entreprise.

Pour qui :

PME et ETI y compris les filiales de grands groupes.

Modalités :

Crédit acheteur : compris entre 5 et 25 millions d'euros.

Crédit fournisseur : de 1 à 25 millions d'euros.

Durée de 3 à 10 ans.

BILAN 2022 :

- **111 MILLIONS D'EUROS EN FINANCEMENT**
- **15 ENTREPRISES**
- **100 LETTRES D'INTÉRÊT (LOI)**



2. LA GARANTIE DES PROJETS À L'INTERNATIONAL – **S'implanter à l'international**

Objectif :

La Garantie de Projets à l'International Couvre le risque économique d'une entreprise lorsqu'elle souhaite garantir les apports en fonds propres de sa société mère en permettant l'implantation par création, rachat ou développement de sa filiale (hors espace économique européen).

Pour qui :

PME et ETI. La société mère doit réaliser un CA < 460M€.

Modalités :

- Le plafond de risque s'étend sur 1.5M€ sur une même entreprise ou un groupe d'entreprises.
- La durée est de 7 ans maximum.

BILAN 2022 :

- **186 DOSSIERS POUR UN TOTAL DE 85M €**



**S'IMPLANTER À
L'INTERNATIONAL**

3. LE PRÊT DE CROISSANCE INTERNATIONAL – Financer sa croissance

Objectif :

le Prêt de Croissance International Finance le BFR et les investissements immatériels, les besoins matériels et immobiliers liés à la croissance à l'export avec minimum.

Pour qui :


PME et ETI de plus de 3 ans.

Modalités :

- 30 000 € à 5 000 000 € par intervention
- Durée 3 à 7 ans à taux fixe avec remboursement obligatoire à partir de la 3ème année

BILAN 2022 :

- 790 MILLIONS D'EUROS DE PRÊTS OCTROYÉS



FINANCER SA
CROISSANCE

4. LE FONDS BUILD-UP INTERNATIONAL – Financer sa croissance

Objectif :


Le Fonds Build-Up International Accompagne les PME/ETI françaises dans leur croissance internationale en investissant à leurs côtés. Il aide également à l'identification de cibles, à l'étude des opportunités d'acquisition, au choix des conseils éventuels notamment pour les due diligences, à la structuration financière et juridique de l'investissement, à la recherche éventuelle d'investisseurs locaux et à la mise en place de programme d'intégration post-acquisition.

Pour qui :

PME et ETI

Modalités :

- Le FBI accompagne les PME et ETI françaises réalisant de 20 M€ à 1,5 Md€ de chiffre d'affaires, dans le cadre d'opérations de croissance externe d'une valeur de 10 à 150 M€.
- Le fonds peut co-investir des montants compris entre 3 M€ et 30 M€ en fonds propres.



**FINANCER SA
CROISSANCE**

ANNEXES

Une offre complète d'interventions au sein de chaque Direction Régionale



01.

L'INNOVATION

Financement de programmes R&D et de la mise sur le marché de ces innovations

02.

LA GARANTIE

Des financements bancaires et des interventions en fonds propres

03.

FONDS PROPRES

Prise de participations minoritaires, dans les PME, ETI, et GE françaises, directement, ou avec des fonds spécialisés ou des fonds partenaires

04.

FINANCEMENT

Du Court Terme (mobilisation du poste client) et du Moyen Long Terme (financement de projets, d'investissements et du cycle d'exploitation) en partenariat avec les établissements bancaires

05.

ACCOMPAGNEMENT

Coacher les entrepreneurs pour en faire les leaders de demain

06.

EXPORT

Financement & assurance des projets à l'export et à l'international ainsi qu'accompagnement à l'international avec Business France

07.

CRÉATION

Bpifrance Création, a pour objectif de faciliter l'entrepreneuriat pour tous en levant les barrières à l'information, au financement et à la croissance

LES SOLUTIONS D'ASSURANCE

**Assurance
prospection**

**Assurance
prospection
accompagnement**

**Assurance
caution export**

**Assurance
préfinancement
export**

**Assurance
crédit**

**Garantie des
projets
stratégiques**

**Assurance
change**

**Assurance
investissement**

MARCHANTE

YOUR RELIABLE PARTNER FOR BI-ORIENTED FILM STRETCHING LINES



Fondée en 2012 et localisée à Montmélián (73), la société MARCHANTE est spécialisée dans la conception, la fabrication, l'installation de lignes de production de films plastiques, ainsi que dans la vente de pièces de rechange. Ces films sont produits pour diverses industries comme l'agroalimentaire, les cosmétiques ou l'automobile. Marchante réalise 90% de son CA à l'export, principalement en Asie et en Amérique Latine.

Le contrat a pour objet la fourniture de 2 lignes de production de film polyamide à la société Opp Film Columbia (Galapa, Colombie).

- CA: 36 M€ en 2021
- Effectif : 34
- Crédit acheteur: 20,5M€

Sunna design

Brightening Life



Sunna Design est une société industrielle basée à Blanquefort (33) et créée en 2011. L'entreprise conçoit et commercialise des solutions d'éclairages public solaire à LED, spécifiquement adaptées aux environnements climatiques contraignants grâce à des solutions et services propulsés par une plateforme technologique décarbonée, décentralisée et numérique.

Le contrat a pour objet la fourniture, l'installation et la maintenance de 15 000 lampadaires solaires auprès de l'Etat Sénégalais, principalement dans la région de Casamance. Ce financement s'inscrit dans la volonté de Bpifrance d'accompagner des projets à fort impact RSE.

- Crédit Acheteur : 21,5 M€
- Crédit Financier : 7,5 M€

ÉFINOR



Le Groupe Efinor, fondé en 1988, s'est développé au fil des années en amont et en aval de ce qui fut son activité première : le travail du métal. En 2016, la filiale Efinor Allais est créée suite au rachat des Chantiers Allais, spécialiste dans la conception et la fabrication de bateaux de passagers.

Le contrat commercial a pour objet la vente de trois bateaux de transport de passagers à la société émiratie Dynamic Marine Services. Cette dernière et Efinor Allais entretiennent une relation commerciale solide avec l'achat d'un 1^{er} bateau en 2017

- CA Efinor Allais: 6 M €
- Effectif Efinor Allais : 35
- Rachat de Crédit Fournisseur: 4 M€

La Garantie de Projet Internationale

LA GARANTIE DES PROJETS À L'INTERNATIONAL

OBJECTIF : Garantir les apports en fonds propres permettant l'implantation par création, rachat ou développement d'une filiale hors de France

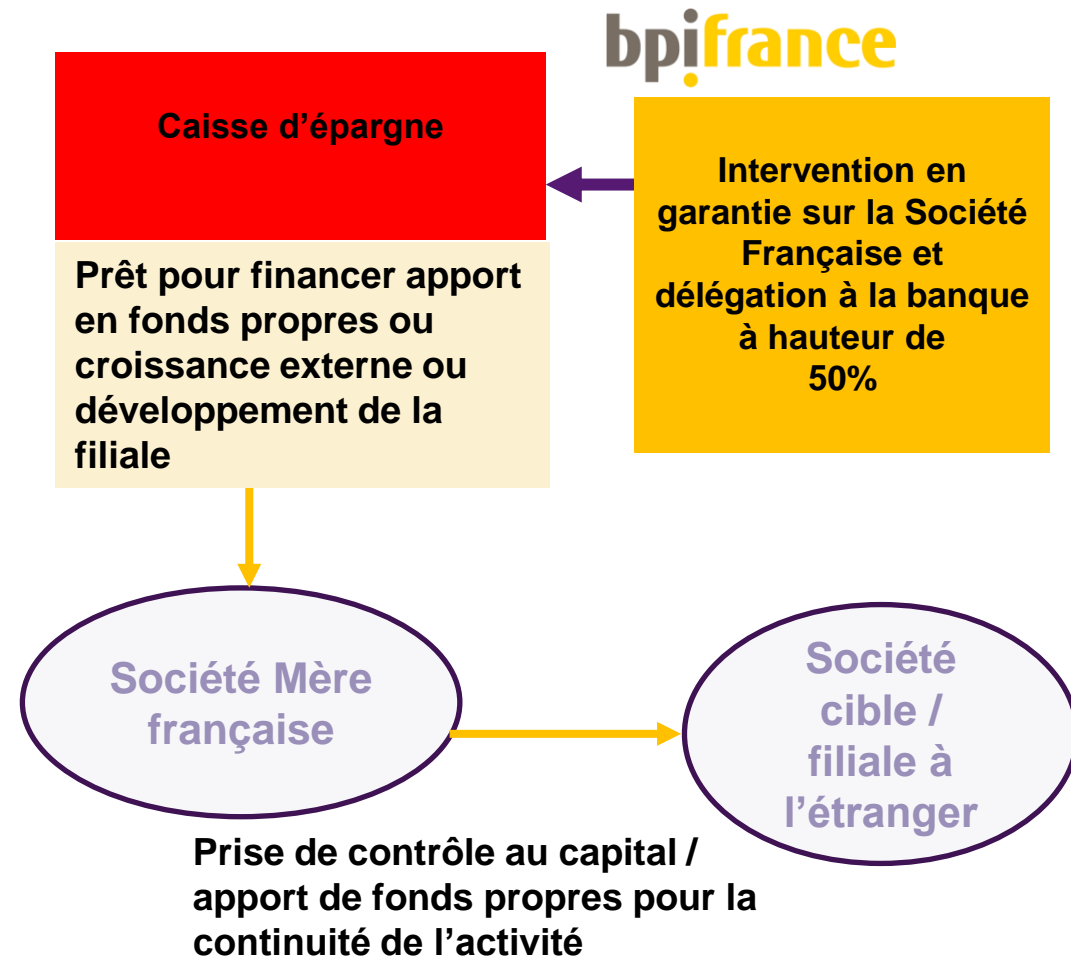
CARACTERISTIQUES PRINCIPALES :

- Quotité garantie par Bpifrance de 50%
- Jusqu'à 1,5 M€ sur une même entreprise
- Durée de 7 ans maximum
- Une commission de 0,50% à 2% l'an du montant des apports garantis
- Garantie octroyée à la société française mais peut être déléguée à la banque

NOUVEAUTÉS:

- Ouverture de la GPI sur les pays européens
- Possibilité d'obtenir la garantie même en cas de détention minoritaire

SCHEMA d'intervention de la GPI



DEVELOPPEZ VOUS A L'INTERNATIONAL :

NOUS SECURISONS VOS OPERATIONS DE CROISSANCE A L'ETRANGER

CREATION, RACHAT DE TITRES, RENFORCEMENT DES CAPITAUX DANS VOS FILIALES ETRANGERES :

NOUS GARANTISSONS VOS APPORTS CONTRE LE RISQUE DE DEFAILLANCE ECONOMIQUE

- PME et ETI françaises
- Actionnariat majoritairement européen

Tous pays⁽¹⁾

Risque de défaillance économique de vos filiales à l'étranger

Couverture jusqu'à 50% des apports en fonds propres

Plafond d'encours de risque :
1,5M€

Types d'apports garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions
- Prêts participatifs
- Avances d'actionnaires (comptes courants) bloquées pour plus de trois ans

- Liquidation judiciaire
- Arrêt volontaire de l'activité économique
- Cession des titres

Durée de la garantie
Entre 3 et 7 ans

Commission :
0,50% à 2% l'an

En fonction du risque pays défini par l'OCDE

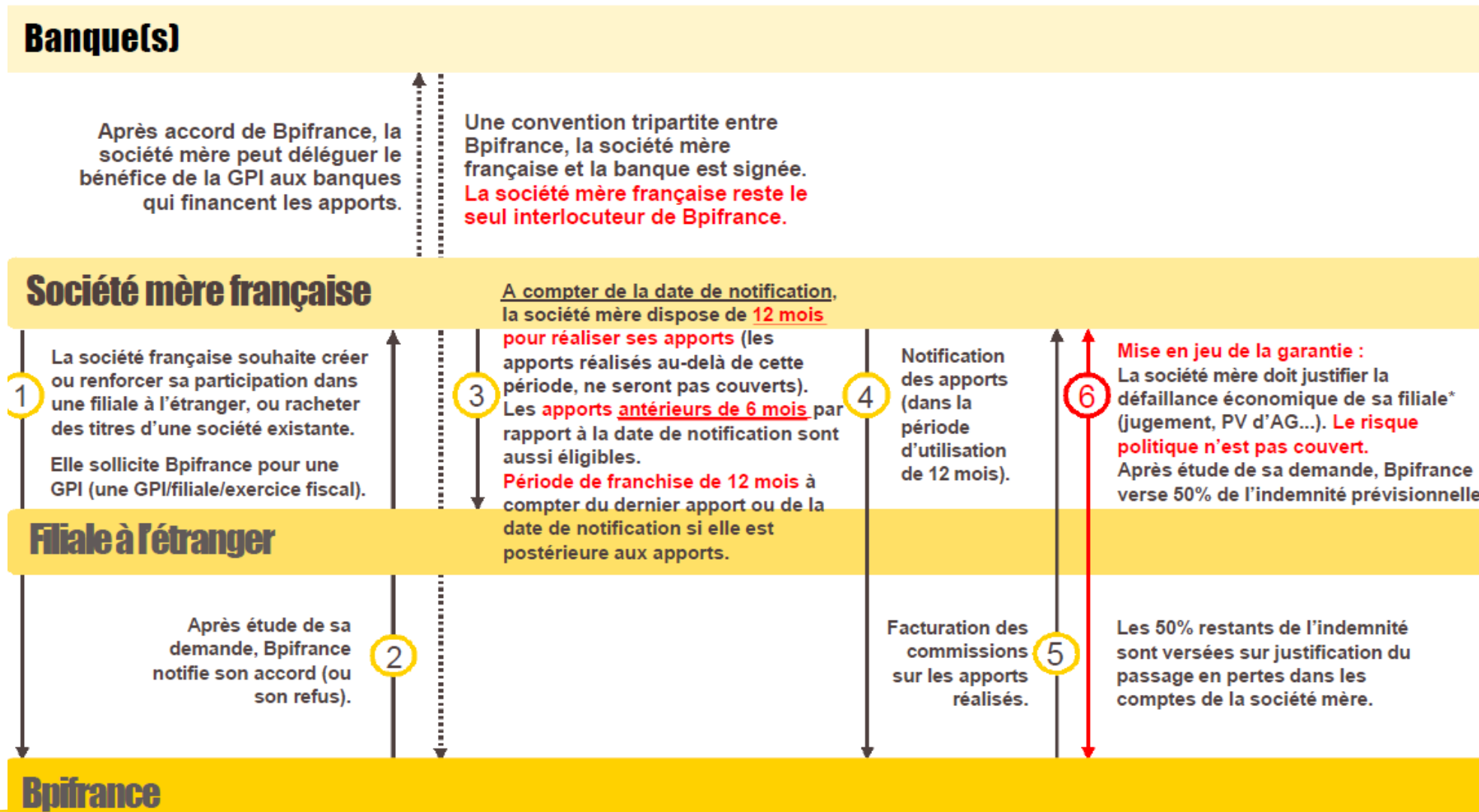
Délégation aux banques qui financent les apports

En savoir plus : bpifrance.fr

Dépôt en ligne

Garantie des Projets à l'International

LES GRANDES LIGNES



Combien ça coûte ?

Vos questions ?

» Anniversaire de notre
délégation régionale Côte
d'Azur - Monaco

SAVE THE DATE
» **22 JUIN 2023**

LA DÉLÉGATION
CÔTE D'AZUR MONACO
VOUS INVITE À CÉLÉBRER
SON **35^E ANNIVERSAIRE**
Lieu à venir

afte | Association Française des
Trésoriers d'Entreprise

Merci de votre participation