

INTERVENANTS

Financer et assurer son développement international :
ce qui marche vraiment !



Henri d'Ambrières
Gérant
HDA Conseil



Johanna Margueritte
Directeur financier groupe
Moret Industries



Pedro Novo
Directeur exécutif en charge de
l'export
Bpifrance



Maud Duchet
Credit manager
Interparfums



Cédric Dondain
*Responsable trésorerie internationale et
credit management*
Servier Laboratoires



#JAFTE2018

ConnexMe : **AFTE2018**

Notre métier

des solutions performantes & innovantes
70% à l'export

Collaborateurs **150**
Chiffre d'affaires **50 M€**



Collaborateurs **200**
Chiffre d'affaires **85 M€**



Maguin
A Moret Industries Company
Interis
sucre & alcool

Collaborateurs **220**
Chiffre d'affaires **60 M€**



Chiffre d'affaires **20 M€**

Collaborateurs **110**

Collaborateurs **140**

Chiffre d'affaires **20 M€**



Les chiffres clés

acteur majeur de l'agro-industrie depuis 1868

5 pôles **250 M€**
chiffre d'affaires

8 pays **800+**
collaborateurs

150 ans
d'entreprise
familiale

Mieux utiliser les crédits et les assurances pour vendre plus

- **Utilisateurs potentiels de l'assurance-crédit publique MLT (et privée)**
 - ✓ Des entreprises exportatrices de biens d'équipement ou de services liés français
 - ✓ Avec des contrats unitaires d'au moins € 10 m (inadaptée aux contrats < € 1-2 m)
 - ✓ Des prospects ayant des difficultés à se financer aisément (y compris dans l'OCDE)

Utilisateurs actuels : plutôt des grands groupes

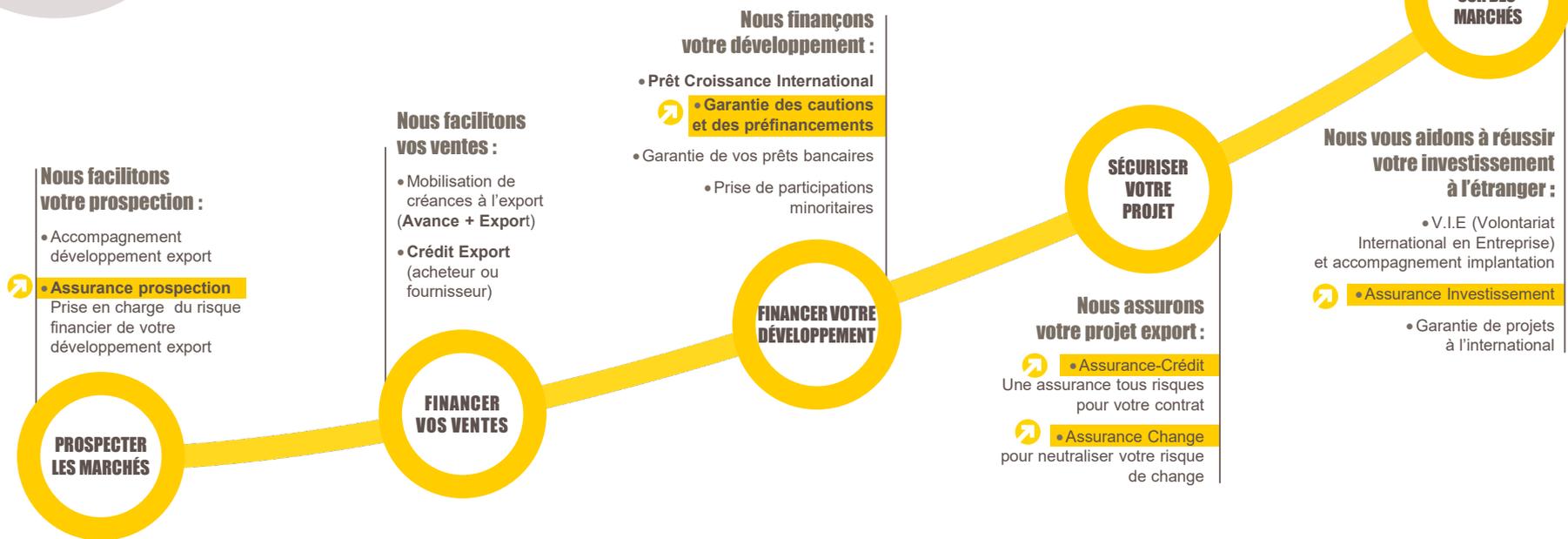
Constat européen (et pas seulement français) : peu d'ETI utilisatrices !

- ✓ Produit mal connu et non maîtrisé
- ✓ Réputation d'un produit compliqué (alors qu'il est surtout rigoureux)
- ✓ Mauvaise imbrication des aspects financiers dans activités commerciales

Cible : élargir à plus d'ETI exportatrices produisant en France (plutôt qu'aux PME) !

Un continuum dédié à l'international

Pour accompagner les entreprises dans leurs projets de développement



À chaque étape de la vie de votre entreprise, des solutions de prêt, de garantie, d'assurance, d'investissement et d'accompagnement qui se complètent et s'adaptent à vos projets de conquête de nouveaux marchés.

➔ Nouveaux produits proposés par Bpifrance Assurance Export qui assure, au nom de l'État et sous son contrôle, votre activité export.

Mieux utiliser les crédits et les assurances pour vendre plus

- **Assurance prospection, assurance change** : des produits français uniques à valoriser
- Sans oublier la couverture des investissements, cautions et préfinancements
- **Les assurances court-terme : une offre privée dynamique (surtout sur pays OCDE)**
Piste de progression : la couverture des contrats de taille limitée (autour de € 500-1.000 k) avec des durées courtes (en mois) dans des environnements plus compliqués
- **Comment en tirer profit de ces outils pour gagner des contrats ? Faire seul ? Se faire aider ?**
Recourir sur une base partagée à une ressource externe pour:
 1. Faire connaître les produits (y compris chez les commerciaux) – Formation
 2. Les utiliser en échangeant avec Bpifrance AE, des banques et des assureurs pour gagner de nouveaux contrats

Les principales ECAs (Export Credit Agencies) de l'OCDE

La plupart des pays européens, à commencer par l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni, font du soutien à l'exportation une priorité nationale ! Ce n'est donc pas l'apanage de petits pays !
La plupart des ECAs européennes communiquent de manière volontaire en anglais sur leurs sites

TURNING UNCERTAINTIES
INTO **OPPORTUNITIES**

*Credendo
Belgique*

When Swedish
companies have what
the world wants

EKN

Italians
do it better

Sace

Competitive export finance
for growth

UKEF

EKF helps Danish exporters move forward

Your way to buy "Made in Germany"

Euler Hermes

Depuis le 1er janvier 2017, Bpifrance Assurance Export, filiale de Bpifrance SA, assure la gestion des garanties publiques à l'exportation au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'Etat en vertu de l'art L 432-2 du code des assurances.

Notre conviction

L'international,

Un vecteur de croissance pour les PME et les ETI françaises

L'international, c'est
une nouvelle terre de conquête

L'international, c'est
un facilitateur pour recruter des talents

L'international, c'est aussi
une opportunité pour...

... réduire la dépendance de votre entreprise
au marché domestique et à ses soubresauts

... vous inspirer d'idées nouvelles
et stimuler la créativité de votre entreprise



Les performances des entreprises internationalisées en 3 chiffres

+ 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⁾.

⁽¹⁾ INSEE - *L'information-communication et l'industrie sont les secteurs les plus innovants entre 2012 et 2014*.

⁽²⁾ CCI International - *Les PME et ETI françaises et l'internationalisation* - (juin 2016).

⁽³⁾ M. Crozet, I. Méjean, S. Zignago - *Plus grandes, plus fortes, plus loin. Performances relatives des firmes exportatrices françaises* - CÉPII (2008).