



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Les outils de financement public à l'export.

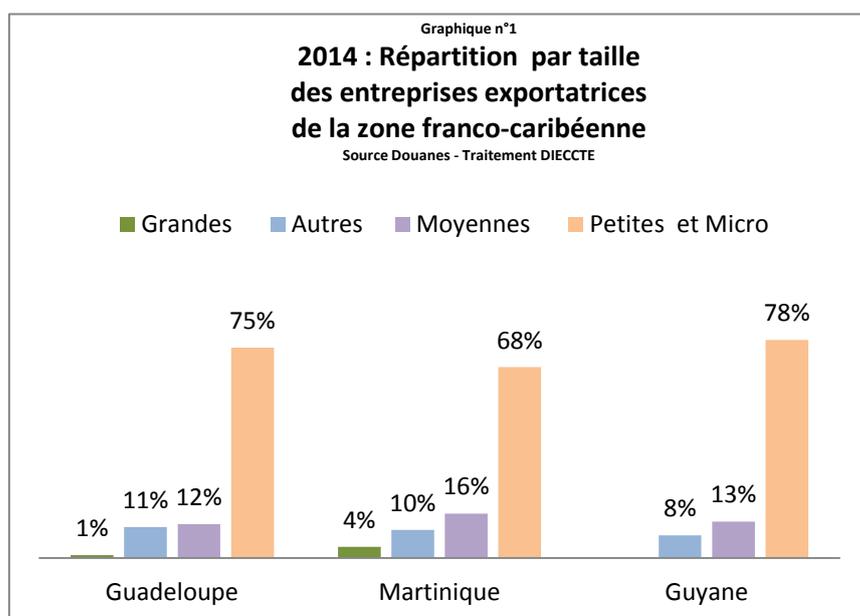
Certains sont sous-utilisés comme l'AP et A3P, d'autres restent encore méconnus comme le crédit impôt export.

I - Du nouveau dans les outils de financements public à l'export.....

Pour atteindre l'équilibre de la balance commerciale (hors énergie) en 2017, l'Etat a entrepris une revue générale des outils de soutien public à l'export depuis 2012. En effet, outre l'identification des couples pays-produits¹, le renforcement du pilotage stratégique, la simplification des démarches pour les PME avec la mise en place du guichet unique export dans chaque région, il a fallu renforcer et rénover les dispositifs existants de soutien financier public à l'export.

Du financement de la prospection de marchés en passant par celui des négociations commerciales et de la couverture des risques, la palette d'instruments a été rénovée et simplifiée. La dernière évolution en date se concrétisera au premier semestre 2016 avec le transfert de Coface à Bpifrance de la gestion des garanties publiques à l'export englobant le produit phare « l'assurance prospection ». Ce dispositif de financement de l'export représente 600 millions d'euros de moyens publics. Il concerne tous les secteurs économiques du territoire hexagonal et *domien* et la quasi-totalité des destinations d'exportation². Il a été lancé en mars 2015 dans le cadre du plan pour renforcer l'internationalisation des entreprises.

La prise en compte du constat de la prévalence du fort taux de Très Petites Entreprises (TPE) dans le tissu exportateur des régions franco-caribéennes (Graphique n°1) a abouti à la mise en place d'un cadre spécifique pour l'accompagnement à l'export des entreprises locales.



Les Petites et Micro Entreprises représentent 75% du tissu exportateur de la Guadeloupe, 68% en Martinique et 78% en Guyane.

Dans l'océan indien, ce taux est de 72% à la Réunion et de 43% à Mayotte.

La Guadeloupe se situe dans la partie haute de la fourchette prouvant une certaine dynamique des petites structures à s'internationaliser.

Ainsi, depuis 2008, une convention entre le Ministère des Outre mers et Ubifrance³ a financé les prestations d'au moins 150 entreprises guadeloupéennes.

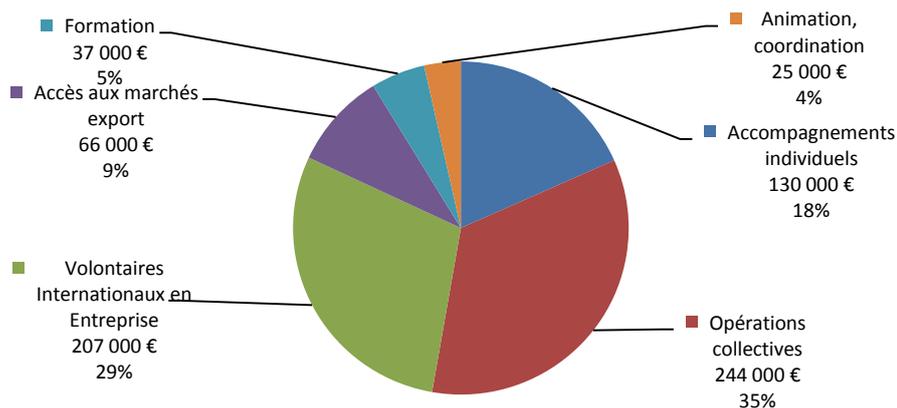
Pour 2015, la convention a été reconduite sur la base d'un dispositif rénové. En plus des 4 gammes de prestations de Business France (informations-conseils, communication, ressources humaines-VIE⁴, contacts), l'entreprise pourra désormais, bénéficier de l'offre Bpifrance la mieux adaptée pour ses opérations de trésorerie et ses opérations structurantes. L'AFD pourra intervenir auprès des entreprises qui souhaitent s'implanter dans les pays étrangers grâce aux lignes de refinancements des banques (outils AFD et PROPARCO⁵) ainsi que le fonds garantie ARIZ⁶ (outils AFD). Tous ces outils sont accessibles après l'avis et les recommandations délivrés lors du diagnostic export.

La deuxième nouveauté de cette convention, c'est l'éligibilité de Saint-Martin portant à sept les territoires⁷ pouvant élarger au budget de 775 000€ dans le cadre de l'utilisation des prestations (Graphique n°2) délivrées par Business France.

Graphique n°2

**2015 - Convention MOM-Businessfrance-
Répartition par prestations du budget de 775 000 €**

Source Ministère des Outre mers

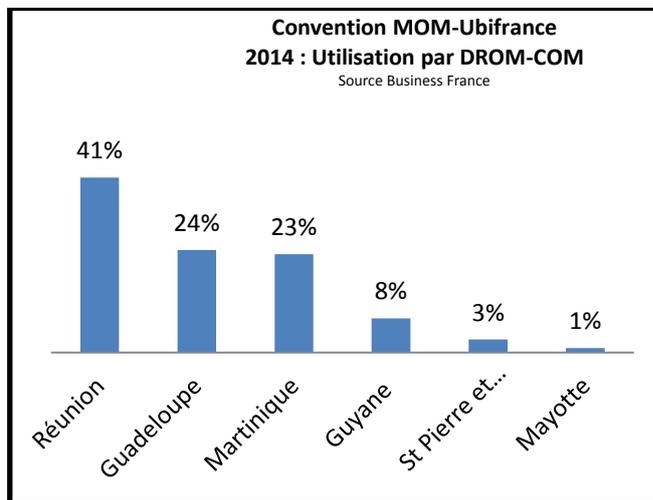
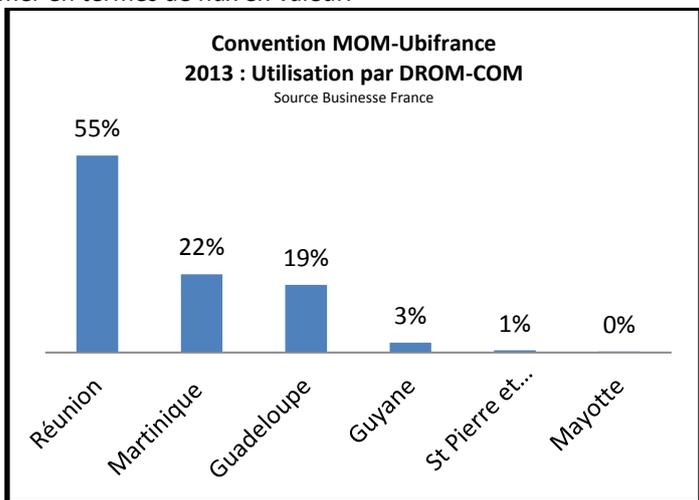


La convention 2010-2012 et celle de 2013-2014 étaient dotées chacune de 1,55 M€.

La nouvelle convention signée en décembre 2014 couvre la période 2014-2017. Elle est dotée, pour l'année 2015, d'un budget de 775 000€ auxquels s'ajoute la possibilité d'accéder aux outils Bpifrance et AFD, nouveaux signataires de la convention avec le Ministère des Outremer.

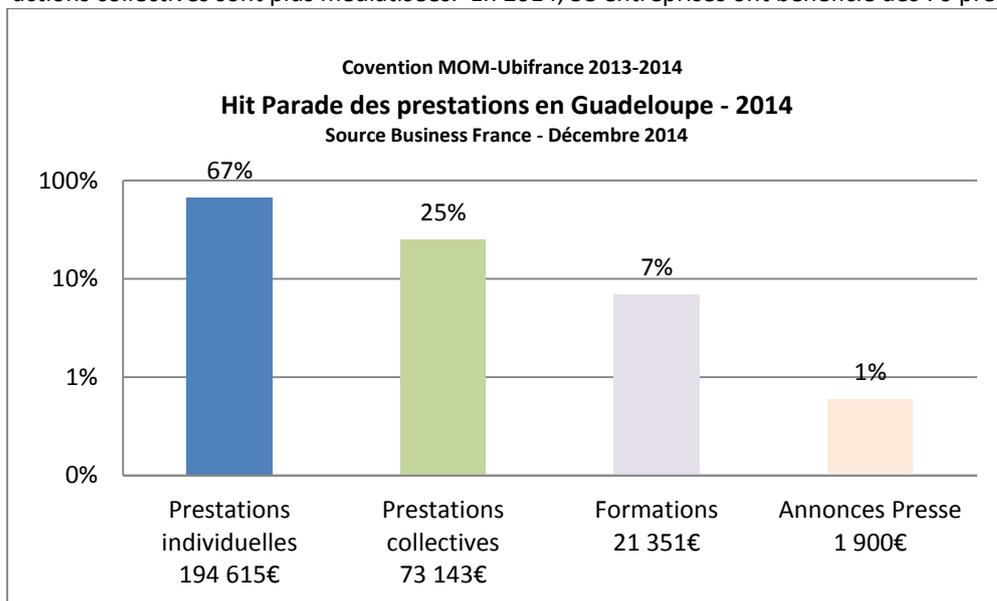
II – Utilisation de la convention du Ministère des Outre mers dans les DROM-COM

Le cadre « prestations et accompagnement financier » proposé par la convention du Ministère des Outremer est le plus utilisé par les entreprises. Si ces dernières émarginent en priorité à la convention MOM-Ubifrance, c'est parce qu'elles trouvent une assistance technique et des conseils au sein du guichet unique export ; la plupart n'a pas de service international. La Réunion est la première utilisatrice de la convention avec ses 182 entreprises exportatrices, même si la Guyane¹¹ est la première région exportatrice d'outre-mer en termes de flux en valeur.



III – Sur l'utilisation des outils financiers en Guadeloupe.....

Dans le cadre de la convention MOM-Ubifrance, les prestations individuelles sont les plus prisées par les entreprises même si les actions collectives sont plus médiatisées. En 2014, 58 entreprises ont bénéficié des 70 prestations réalisées par Ubifrance.



L'entreprise primo-exportatrice est d'abord confrontée à la recherche d'informations. Le coût de cette étape est allégé en passant par le guichet unique export qui facilite l'accès au catalogue de prestations de Business France après le diagnostic export. Deux dispositifs qui sont subventionnés par la Convention Ministère des Outremer.

.....les outils classiques sont peu voire pas du tout utilisés par les entreprises

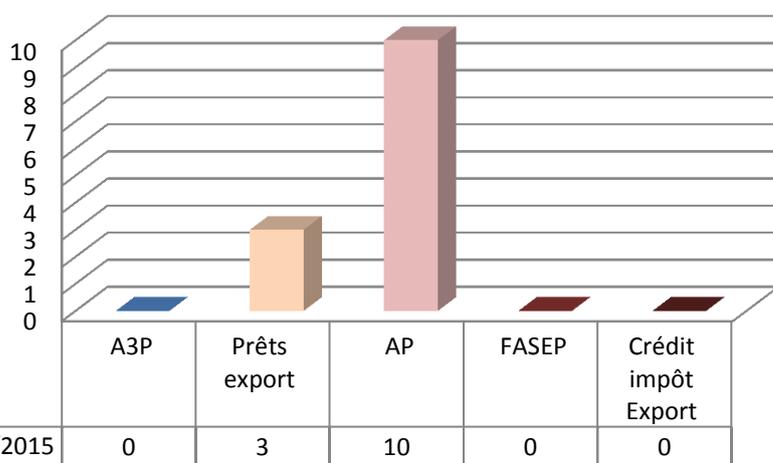
C'est plutôt timidement que les outils financiers classiques complètent le tableau d'utilisation.

En effet, au 30 septembre 2015, 13 entreprises ont utilisé le Prêt Export, l'AP et l'A3P. Cette dernière semble mieux correspondre aux besoins de l'entreprise. Simple et souple d'utilisation, l'A3P comme l'AP permet d'obtenir une avance de trésorerie pour financer des démarches de prospection commerciale à l'export. Il permet aussi de se protéger contre un risque de perte en cas d'échec. Le contrat débute par une période de garantie pendant laquelle l'entreprise reçoit une indemnité provisoire qui lui permet de couvrir l'insuffisance de recettes par rapport aux dépenses engagées. Puis, s'ouvre une deuxième phase appelée période d'amortissement au cours de laquelle l'entreprise verse une quote-part du chiffre d'affaires réalisé. Si les recettes sont inférieures aux indemnités préalablement perçues, l'entreprise procède au solde de son compte 168 « Autres dettes assimilées à des emprunts ». En fin de contrat, la situation est régularisée : le solde des indemnités restant acquises à l'assuré, il est crédité au compte 7718 « Autres produits exceptionnels sur opérations de gestion ». La prime versée à la signature du contrat est enregistrée au compte 616 « Primes Coface sur Assurance prospection ».

Quant au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale, imputable sur l'impôt sur le revenu ou sur l'impôt sur les sociétés, il ne remporte pas de succès auprès des entreprises. Le crédit d'impôt est égal à 50% des dépenses dans la limite d'un plafond de 40 000€ pour la période de 24 mois après le recrutement. Ce montant est porté à 80 000€ pour une association ou un groupement d'intérêt économique regroupant des PME.

Utilisation des autres outils

Sources : DGTrésor et Bpifrance



Sur les 8 dossiers instruits par Bpifrance-Guadeloupe, 3 entreprises ont bénéficié d'un prêt export pour un montant total de 5,3M€.

Entre 2010 et 2015, un seul dossier a été déposé dans le cadre du FASEP (Fonds d'Etude et d'Aide au Secteur Privé).

Les assurances prospection sont les outils le plus en phase avec la stratégie des entreprises locales.

IV-L'objectif est de tendre vers une meilleure préhension des outils financiers classiques à l'export.....

Méconnaissance des instruments, essoufflement du suivi de la stratégie d'internationalisation, manque d'expertise, inadéquation des outils avec la situation des entreprises, autant de causes qui pourraient étayer le constat sur la faiblesse d'utilisation des outils financiers classiques de soutien à l'exportation.

Pourtant, de nombreuses études montrent qu'en « comparant des entreprises aidées à des entreprises non aidées ayant les mêmes caractéristiques, l'assurance prospection semble permettre d'augmenter les volumes exportés des exportateurs déjà en place et de diversifier les destinations. Et, les mesures d'accompagnement collectif semblent être les seules à avoir un effet sur la décision d'exporter. Cet effet est de courte durée alors que l'assurance prospection a des effets durables ».

C'est pourquoi la nouvelle politique publique de soutien à l'exportation cible les TPE⁸ et les ETI⁹ pour soutenir leur stratégie. La taille de l'entreprise n'est donc pas un frein à l'accès de ces outils. Même si le financement n'est pas l'élément déclencheur, il arrive après l'analyse des données du diagnostic export pour supporter la mise en œuvre de la stratégie d'internationalisation du produit ou du service de qualité, innovant et/ou de luxe.

Méthodologie pour structurer l'approche « export » et cibler le meilleur financement (Sources Glossaire international, Le MOCI).



V-Une gamme d'outils financiers publics à l'export renouvée et complétée.....

Prospection de marchés à l'export	L'Assurance Prospection (AP)	FAP : Financement de l'Assurance-Prospection : Complémentaire de l'Assurance-Prospection, facilite le financement par les banques des dépenses couvertes par l'AP. A3P : Assurance Prospection Premier Pas : Produit forfaitaire et simplifié à destination des TPE et PME primo-exportatrices.
	Le Fonds d'Etude et d'Aide au Secteur Privé (FASEP)	Dons à des contreparties publiques de pays en voie de développement pour la réalisation d'études ou la démonstration de technologie innovantes.
Financer la trésorerie	Garantie des cautions et des préfinancements	Couverture des cautions et/ou des crédits de préfinancements émis par les banques en faveur de l'entreprise dans le cadre de contrats à l'exportation.
	Prêts de développement export	Financement du besoin en fonds de roulement et des investissements (création de filiales) des PME à l'étranger.
Couverture pendant la phase d'appels d'offres	Garantie de change	Couverture du risque de change supporté par l'entreprise lors des phases de négociation et de déroulement des contrats commerciaux à l'étranger.
	Stabilisation de taux d'intérêts	Possibilité de réserver un taux fixe associé à un crédit assuré par Coface au stade de l'offre commerciale ou de figer le taux à la signature du contrat.
Solution de financements pour le client et couverture des paiements	Assurance-crédit	Couverture contre les risques d'interruption et de non-paiement de contrats commerciaux et couverture du non-remboursement de crédits exports octroyés à des acheteurs étrangers.
	Prêts du Trésor	Prêts non concessionnels : Dispositifs de prêts directs (10 à 70M€) du Trésor en € à des Etats étrangers en complémentarité des prêts Bpifrance et SFIL Prêts concessionnels : Prêt du Trésor à des Etats étrangers, assortis de conditions financières concessionnelles, réservés à certains pays en voie de développement.
Couverture des investissements à l'étranger	Assurance-investissements	Couverture d'investissements à l'étranger contre les risques politiques.
	Garantie de projets à l'international	Couverture contre les risques économiques des fonds propres investis à l'étranger (hors UE) par une entreprise française pour créer ou développer une filiale ou acquérir une société (réservée aux entreprises de - 460M€ de chiffres d'affaires)
Crédit d'impôt	pour les dépenses de prospection commerciale	Après le recrutement d'une personne ou d'un Volontaire International en Entreprise –VIE, le crédit d'impôt est calculé au titre de chaque période d'imposition au cours desquels des dépenses de prospection commerciale éligibles ont été exposées. Le crédit d'impôt est égal à 50% des dépenses dans la limite de 40 000€ pour une entreprise et 80 000€ pour un groupement (association ou GIE).

...à la portée des entreprises locales.

AP : Assurance-Prospection, Avance prospection A3P : Assurance Prospection Premier Pas FAP : Financement Assurance Prospection	Dossier sur COFACE http://www.coface.fr/Garanties-publiques Banque locale ayant signée une convention de partenariat avec la Coface dépose une demande de garantie assurance prospection au nom et pour le compte de l'entreprise.
Prêts export	Dossier auprès de Bpifrance http://ww.bpifrance.fr/Contactez-nous/Direction-Regionale-Guadeloupe
Crédit impôt export	Dossier auprès de DRFIP drfip971@dgfip.finances.gouv.fr http://www.aides-entreprises.fr/contact/7888/-2/1/1/320

Précisions :

1-Couple Pays-Produits : Stratégie gouvernementale basée sur la définition d'une liste de pays émergents et de secteurs prioritaires pour concentrer l'action des services de l'Etat et des opérateurs publics.

2-Quasi-totalité des destinations d'exportation : Chaque année, Coface publie la « politique d'assurance-crédit » qui définit les capacités de prise de garantie au regard de la situation de chaque pays. Pour 2015, 7 Etats sur 197 ne bénéficient d'aucune possibilité de prise en garantie. Plus de 30 Etats sont garantis sous conditions parce qu'ils sont soumis aux politiques d'endettement non concessionnel (FMI, Banque Mondiale). Dans d'autres pays, des opérations de court-terme pourront être prises au cas par cas, sous certaines conditions. <http://www.coface.fr/Actualites-Publications/Actualites/Garanties-publiques-Politique-d-assurance-credit-2015>.

3- Ubifrance a fusionné avec l'AFII (Agence Française pour les Investissements Internationaux) pour devenir Business France le 1^{er} janvier 2015 (Décret n° 2014-1571 du 22 décembre 2014)

4- VIE : Volontaire International en Entreprise

5 - Proparco est une filiale de l'AFD (Agence Française de Développement) dédiée au secteur privé qui intervient dans le financement et l'accompagnement de projets d'entreprises et d'institutions financières dans les pays en développement et émergents de la PME au groupe bancaire régional, en passant par l'établissement de microfinance.

6- ARIZ : dispositif de partage de risque destiné à faciliter l'accès au financement des très petites, petites et moyennes entreprises et des institutions de micro-finance.

7- Territoires éligibles à la convention Ministère des Outre mers : Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion, Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon et depuis janvier 2015, Saint-Martin.

8 et 9 : Classement des entreprises

Microentreprise	-de 10 salariés	Chiffre d'affaires ou total bilan annuel : - 2 M€
Très Petites Entreprises	-de 50 salariés	Chiffre d'affaires ou total bilan annuel : -10M€
Petites et Moyennes Entreprises	Entre 10 et 250 salariés	CA : - 50M € ou Total bilan annuel : - 43M€
Entreprises à Taille Intermédiaire	Entre 251 et 5000 salariés	CA -1,500M€ ou total bilan - 2 000M€
Grandes Entreprises	dépassant les 5 000 salariés	Entreprise qui ne peut pas être classée dans les catégories précédentes.

10 - Effet prisme : 4 types de déformations (Transparent, Réducteur, Obstruant, Croissant) des forces et faiblesses d'une entreprise du fait du passage d'une frontière.

11 - La Guyane a une particularité du fait de la présence du Centre Spatial-CSG. Tout satellite étranger lancé depuis le CSG est comptabilisé dans le flux export vers le pays propriétaire du satellite.

Sources

*Notes du Conseil d'Analyse Economique – CAE - A la recherche des parts de marché perdues- Mai 2015.

*Plan d'actions pour renforcer l'internationalisation des entreprises en 15 points – MAEDI – Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur-Mars 2015

*L'offensive pour l'export -Mars 2015

<http://www.gouvernement.fr/action/l-offensive-pour-l-export>

*Guide d'utilisation – Assurance Prospection et Financement Assurance Prospection.

* Loi n°2008-776 du 4 août 2008 sur la Modernisation de l'Economie –LME- article 51 : Classement des entreprises.

Direction des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi de la Guadeloupe

Direction

Rue des archives, Bisdary
97113 Gourbeyre
Tél. : 0590 80 50 50
Fax : 0590 80 50 00

Annexe de Jarry

Immeuble Raphaël, Lotissement 13
ZI Jarry
97122 Baie-Mahault
Tél. : 0590 83 10 34
Fax : 0590 83 70 75

Annexe de Basse-Terre :

30 Rue des Bougainvilliers
97100 Basse-Terre
Tél. : 0590 99 35 99

Annexe des Abymes :

Immeuble CEE Dothémare
97139 Abymes
Tél. : 0590 21 38 31

Annexe Saint-Martin

20, rue de Galisbay –
Marigot - BP 02
Saint-Martin
Tél. : 0590 29 02 25

Directeur de Publication : Louis MAZARI

Rédacteur : Marie-Lise MARCEL-ROCHE
Service International – MIAI -Pole 3^E
DIECCTE de Guadeloupe

Internet : <http://www.guadeloupe.dieccte.gouv.fr>

Courriel : 971.international@dieccte.gouv.fr

Guichet unique export de Guadeloupe
<http://www.laguadeloupexporte.com>

DG Trésor

http://www.tresor.economie.gouv.fr/12213_presentatio n-des-outils-de-financement-export

