



CHARENTE EXPORT

Prospection, sécurisation et financement de vos
opérations à l'international

Mesures en faveur du développement export

- L'équipe de France de l'export
 - Dispositif public d'aide au développement export en faveur des PME formé par les CCI, la DIRECCTE, Coface, Oséo, Ubifrance et les Missions Economiques à l'étranger, ainsi que les CCEF.
 - D'autres acteurs renforcent ce dispositif et notamment la Région.
- Les SAI (Sociétés d'Accompagnement à l'International)
 - Prestataires de services qui proposent des missions à l'étranger soit directement, pour les structures les plus importantes, soit via des partenaires locaux.

Coface

Le soutien public à l'exportation

Rôle et compétences

Expert en gestion de créances commerciales

- COFACE protège le crédit inter-entreprises dans le monde ; et pour cela, commercialise des solutions pour gérer les créances commerciales : assurance crédit, information d'entreprises, recouvrement, etc., ...

Coface : garanties publiques

- Coface gère, pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties publiques destinées à encourager et soutenir le développement international des entreprises. L'offre est composée d'une large gamme de produits qui permet aux entreprises françaises d'être accompagnées tout au long de leur parcours à l'export ou lorsqu'elles investissent à l'étranger

Garanties publiques gérées par



Françoise LAMARQUE
Directrice Régionale Garanties Publiques
06 20 66 84 80

Vos besoins / Notre offre

- Développer votre chiffre d'affaires à l'international sans craindre l'échec et avec un soutien financier
 - => **LES AssuranceS Prospection et Avance Prospection (financement)**
- Négocier en devises sans subir le risque de change
 - => **Assurances Change**
- Obtenir des cautions ou un crédit de préfinancement pour vos exportations
 - => **Assurances Risque Exportateur**
- Protéger l'exécution et le paiement de votre contrat d'exportation
 - => **Assurance-crédit**
- Investir à l'étranger en se protégeant du risque politique
 - => **Assurance Investissement**

L'assurance prospection « classique »

- Objectifs
 - Limiter les pertes financières consécutives à un échec commercial
 - Apporter un soutien de trésorerie.
- Bénéficiaires

Entreprises françaises (hors négoce international) ayant un CA entre 150 K€ et 500 M€
- Objet

Prospection de nouveaux marchés (nouveaux pays) ou développement d'une zone déjà prospectée, une 1ère AP n'étant pas exclusive d'autres AP
- Dépenses garanties

Toutes les dépenses non récurrentes liées à la démarche de prospection (études de marché, déplacements, salaires, recrutement salarié, participation à des manifestations, internet, échantillons, adaptation, etc.).

L'assurance prospection

■ Modalités

- Période de garantie de 1 à 4 ans : l'entreprise prospecte et Coface verse une indemnité prévisionnelle à la fin de chaque année sur la base des dépenses engagées et des recettes réalisées.
- Période d'amortissement (période de garantie + 1 an) : l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités en fonction de ses recettes, le solde non remboursé lui reste acquis à titre définitif.
- Quotité garantie de 65 à 75%, dépend du CA et de la catégorie de l'entreprise (innovante ou ayant déjà réussie en AP).
- % de remboursement : 7% sur les ventes de produits, 14% sur les prestations de services, 30% sur les autres sommes (redevances...)

- Coût : 2% du montant de chaque budget annuel garanti

L'assurance prospection

- Avance sur indemnité (CA < 1,5 M€ ou entreprises innovantes)
 - 50% indemnité potentielle versée à la signature du contrat
 - prime à 4% au lieu de 2%.
- Indemnité intermédiaire (budgets ≤ 100.000€)
Versement indemnité en 2 fois :
 - la 1ère à une date au choix
 - la seconde à la fin de l'exercice.
- Financement bancaire

Exemple Assurance prospection

(taux d'amortissement 7% - Quotité garantie 65%)

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Primes (a x 2 %)	(c) Dépenses engagées	(d) Dépenses prises en compte	(e) Recettes (exportation sur zone garantie)	(f) Amortissement (e) x (7 %)	(g) Solde (d - f)	(h) Quotité garantie	(i) Indemnités (+) (g x h)
PERIODE DE GARANTIE									
1 ^{ère} année	100.000	2.000	110.000	100.000	50.000	3.500	96.500	65 %	+ 62.725
2 ^{ème} année	80.000	1.600	95.000	80.000	100.000	7.000	73.000	65 %	+ 47.450
3 ^{ème} année	120.000	2.400	100.000	100.000	350.000	24.500	75.500	65 %	+ 49.075
Bilan à l'issue de la période de garantie	300.000	6.000	305.000	280.000	500.000	35.000	245.000		+ 159.250
PERIODE D'AMORTISSEMENT									Reversements (-)
4 ^{ème} année	Les dépenses cessent d'être prises en compte				400.000	28.000			- 28.000
5 ^{ème} année					350.000	24.500			- 24.500
6 ^{ème} année					300.000	21.000			- 21.000
7 ^{ème} année					400.000	28.000			- 28.000
Bilan de la période d'amortissement					1.450.000	101.500			- 101.500
Résultat final de l'indemnité									+ 57.750

L'assurance prospection PREMIERS PAS ou A3P

■ Objectifs

- Assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial destinée aux TPE/PME
- Soutien de trésorerie
- Simplicité : produit forfaitaire, traitement totalement en ligne

■ Bénéficiaires

- Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce), ayant :
 - - un CAG < 50 M€
 - - un CAE ≤ 200 000 € ou représentant moins de 10 % du CAG
 - - au moins un bilan fiscal
 - - ne bénéficiant pas d'une AP « classique » en période de garantie

■ Objet

- Premières démarches de prospection vers tous pays (sauf embargo)
- Possibilité de bénéficier de 3 contrats sur des années différentes. Au-delà une assurance prospection « classique » peut être demandée.

L'Assurance Prospection PREMIERS PAS ou A3P

- **Quelles dépenses ?**
 - Dépenses de prospection permettant une première approche (liste exhaustive) :

- **Modalités**
 - Indemnisation : à l'envoi du relevé des dépenses, à tout moment et au plus tard dans les 12 mois de la prise d'effet du contrat, versement par Coface dans les 15 jours
 - Remboursement : à l'issue du 3ème exercice fiscal, assis sur l'augmentation des chiffres d'affaires export annuels par rapport à celui de l'année précédent celui du contrat (ou à la moyenne des 2 ou 3 années précédent celui du contrat)
 - Quotité garantie : 65 %
 - Taux de remboursement : 10% appliqué à l'augmentation du CAE

- **Coût** : 4 % des dépenses prises en compte déduits de l'indemnité (application d'un minimum de prime de 200 € à la signature du contrat)

- **Gestion en ligne** : de la demande de garantie, à la demande d'indemnisation et à la liquidation de l'indemnité.

L'Assurance prospection premiers pas – A3P

Exemple d'application

1) Indemnisation des dépenses

- dépenses engagées : 30 000 €
- prise d'effet de la garantie : 01/03/2012
- indemnité versée le 15/04/2012 : $30\,000\text{ €} \times 65\% = 19\,500\text{ €}$

2) Reversement

- CAE de référence 2011 : 100 000 €

	Chiffre d'affaires export (CAE)	Évolution du CAE (par rapport au CAE de référence)
2012	90 000 €	0
2013	130 000 €	30 000 €
2014	180 000 €	80 000 €
Total	400 000 €	+ 110 000 €

⇒ Reversement en 2015 : $110\,000 \times 10\% = 11\,000\text{ €}$
⇒ Reste acquis à l'entreprise : $19\,500\text{ €} - 11\,000\text{ €} = 8\,500\text{ €}$ (hors prime)

Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues par l'entreprise

L'accompagnement bancaire

Sécurisation et financement et de vos opérations à l'international

Sécuriser un paiement

- Les instruments de paiement traditionnels (Virements Swift, chèques, effets de commerce) sont à réserver aux acheteurs sûrs et aux pays sans risques, sauf s'ils sont accompagnés de garanties bancaires.
- Les opérations documentaires, plus sécurisées, s'appuient sur la production des documents relatifs à l'expédition des marchandises ou à la réalisation de prestations.
 - Encaissement documentaire (ou remise documentaire),
 - Crédit documentaire.

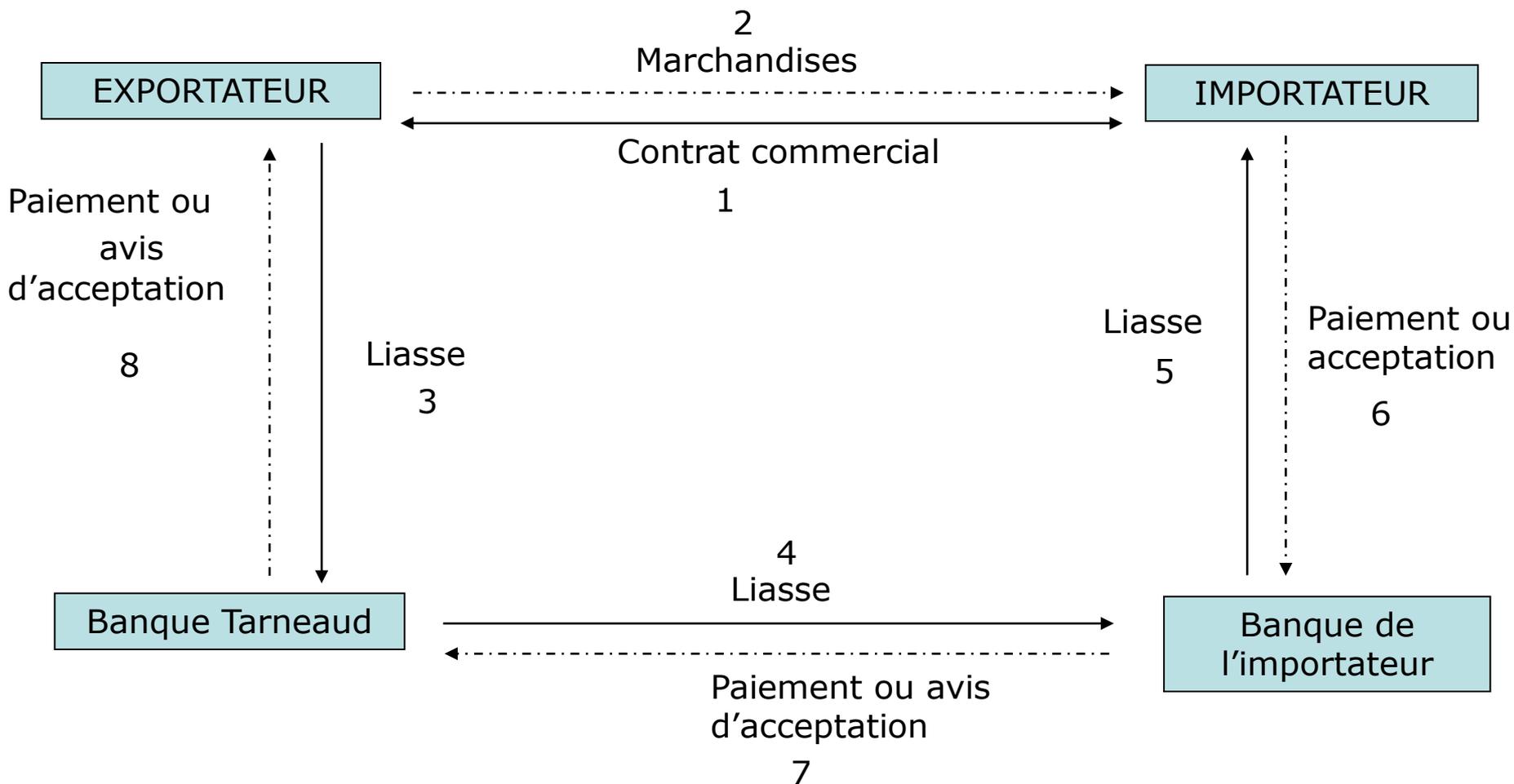
Le crédit documentaire est pratiqué dans le monde entier. Il est soumis à des règles internationales régulièrement mises à jour. Lorsqu'il est confirmé, c'est le mode de règlement le plus sécurisé.

La remise documentaire

L'exportateur remet à sa banque des documents commerciaux (facture, documents de transport, certificat d'origine...) et éventuellement des documents financiers (traite) en lui confiant le mandat d'en assurer le recouvrement auprès de l'importateur.

- Il y a 3 mandats possibles :
 - Paiement à vue
 - Acceptation (paiement à échéance)
 - Acceptation et aval (paiement à échéance garanti SAUF risque banque/pays)

Fonctionnement : Documents contre paiement ou Documents contre acceptation



Risques pour le vendeur

- **Documents contre paiement**

Risque de fabrication et d'expédition :

- Le client ne veut plus « acheter les documents »
- La banque de l'importateur refuse de faire le paiement (provision en compte insuffisante)

- **Documents contre acceptation**

Risque total :

Le mandat donné à la Banque de l'importateur est d'échanger les documents contre acceptation de la traite...or acceptation ne vaut pas paiement.

ATTENTION : l'importateur a pris possession de la marchandise.

- **Documents contre acceptation et aval**

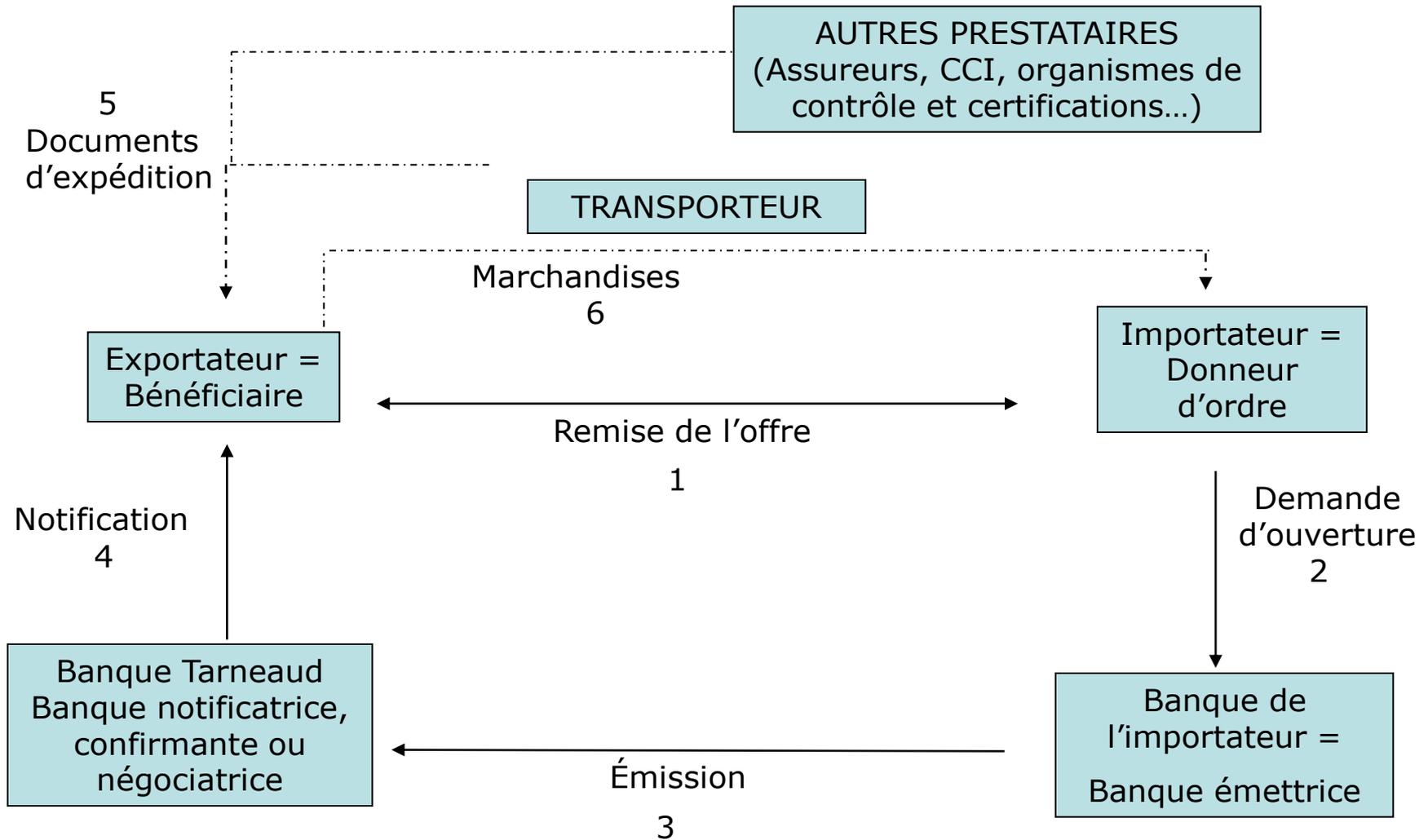
Risque de fabrication, d'expédition et risque pays/banque :

- S'assurer que la banque de l'importateur est disposée à avaliser la traite.
- Pendant la période d'usage, le risque porte alors sur la banque qui a avalisé la traite

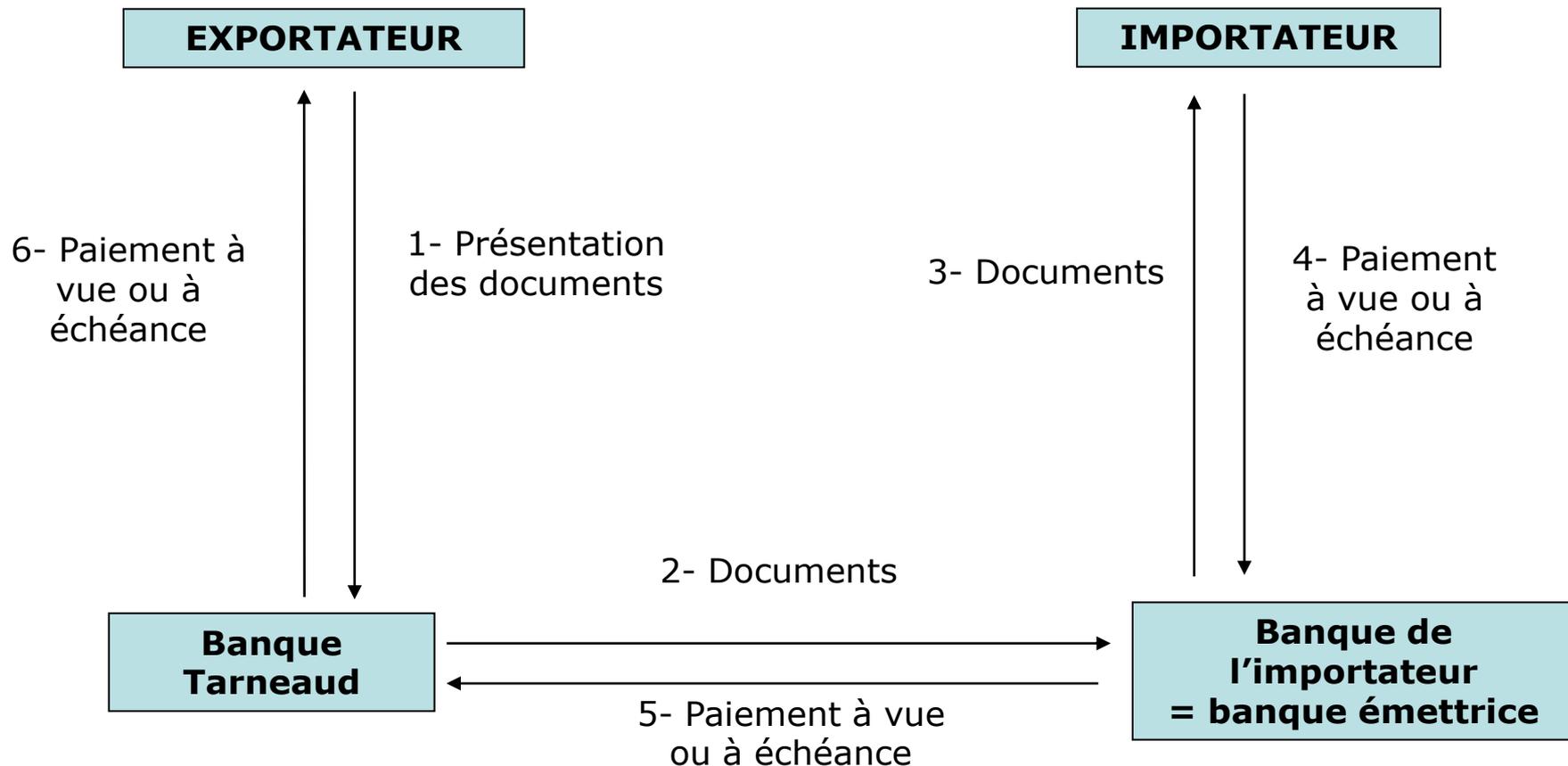
Le Crédit documentaire

C'est l'engagement de la banque émettrice, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), de régler à l'exportateur (le bénéficiaire) un montant déterminé contre remise des documents conformes exigés dans l'ouverture de crédit documentaire

Fonctionnement: Émission, notification et expédition



Fonctionnement: Réalisation du crédit documentaire



Confirmation et Risques Pays

- Pour une sécurité accrue, le crédit documentaire peut être confirmé par votre banque.
- La demande de confirmation doit être précisée dans l'ouverture du crédit documentaire, il faut le demander à votre acheteur.
- C'est en général, la banque qui reçoit l'ouverture de crédit documentaire qui peut le confirmer, elle est désignée pour cela.
- Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également la banque confirmante à vous payer en cas de défaillance de la banque émettrice.
- Cette confirmation supprime donc pour vous :
 - le risque de non-paiement de la banque émettrice
 - le risque politique du pays (non transfert des fonds).

Le risque de change

- Risque encouru, pour des paiements différés en devises en cas de hausse du cours de la devise pour un importateur (achat plus coûteux), et à l'inverse, de baisse du cours de la devise pour un exportateur (vente moins profitable).
- L'entreprise doit déterminer un Cours Budget qui garantit la marge commerciale ou le prix de revient et qui tient compte du prix éventuel de la couverture.

Stratégies de couverture du risque de change

- **Ne rien faire** : accepter le risque d'une altération des résultats de votre entreprise due à une évolution défavorable des cours.
- **Figier** : fixer maintenant le cours auquel sera traitée une opération future: le cours budget est assuré et la marge stabilisée.
 - ▶ Solution : **CHANGE A TERME**
 - quand les opérations à couvrir sont certaines et les montants déterminés.
 - afin d'éviter l'impact d'une évolution défavorable du cours de la devise.
- **Protéger** : s'assurer contre une dégradation des conditions de marché tout en conservant la possibilité de profiter d'une évolution favorable.
 - ▶ Solution : **OPTION DE CHANGE**
 - quand les opérations à couvrir sont incertaines.
 - afin de pouvoir bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise, tout en étant couvert en cas d'évolution défavorable.

Garantir la bonne exécution d'une opération

En tant qu'exportateur, vous souhaitez assurer votre acheteur du respect de vos engagements contractuels ? La garantie bancaire internationale est un engagement bancaire **à première demande** destiné à indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance d'un partenaire commercial.

Il existe plusieurs types de garanties :

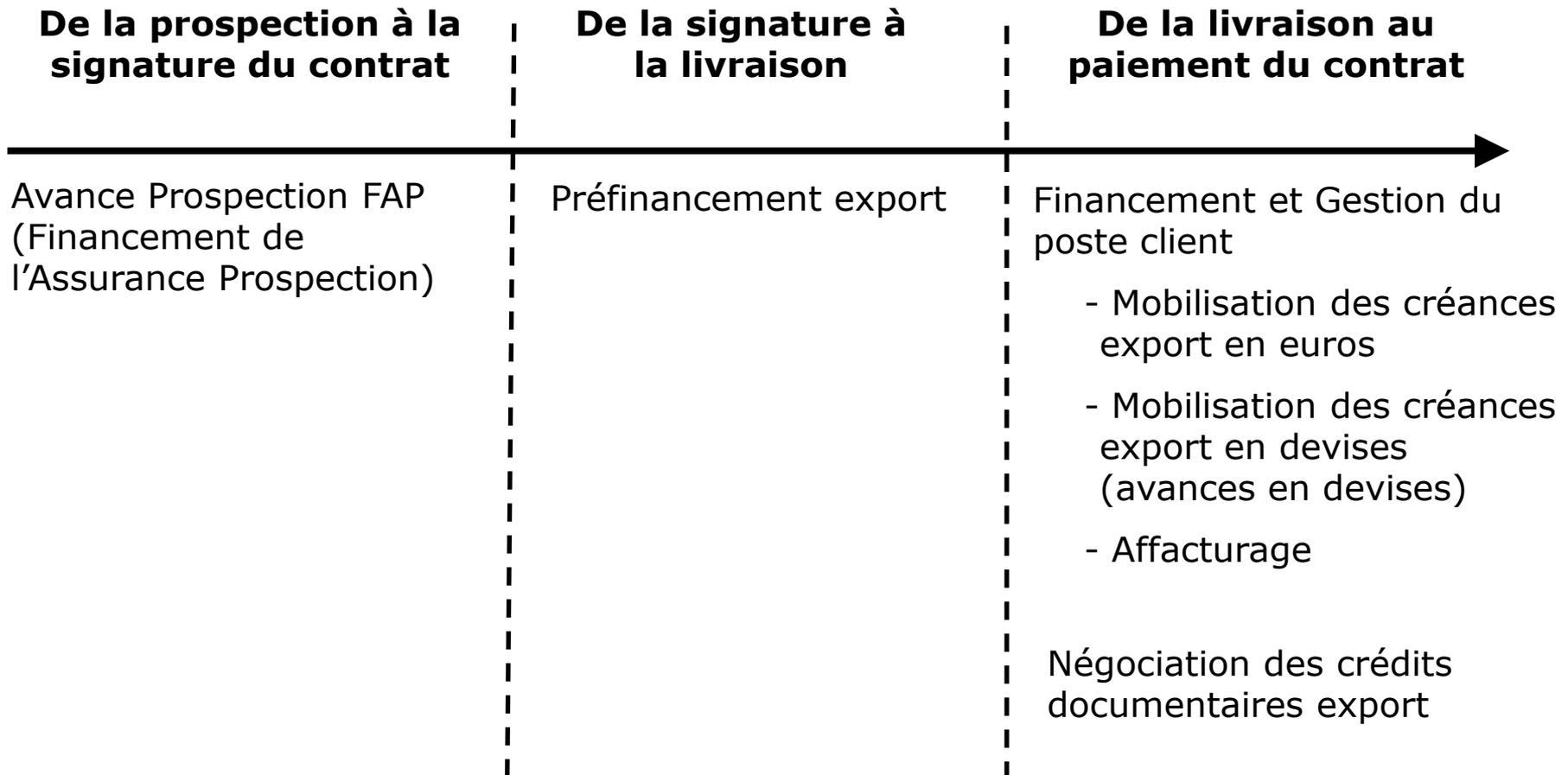
- **Les garanties de marché** sont les plus courantes. Elles sont émises en faveur de votre acheteur étranger à l'occasion d'un marché de fournitures de matériel ou de travaux. Il s'agit de garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou d'exécution, de dispense de retenue de garantie.
A titre d'exemple, la garantie de restitution d'acompte convaincra votre acheteur de vous verser un acompte.
- **La garantie de paiement** : émise par la banque l'acheteur, elle prémunit le vendeur contre un éventuel incident de paiement en lui garantissant le paiement du marché.

⇒ *N'hésitez pas à nous solliciter. Nous saurons vous conseiller sur le choix d'une garantie directe ou indirecte en fonction des usages et réglementations des pays avec lesquels vous travaillez. Vos actes seront rapidement analysés et rédigés de manière personnalisée, en respectant les contraintes contractuelles et les impératifs de chacune des parties.*

Garantie de Paiement et Lettre de Crédit Stand-by

- C'est l'engagement de la banque de l'acheteur de garantir le paiement du montant du marché dans le cas où l'acheteur manquerait à ses obligations à l'échéance ou aux échéances fixées.
- La garantie ou SBLC doit être stipulée payable contre remise d'une attestation de l'exportateur selon laquelle il n'a pas reçu le(s) règlement(s) conformément aux modalités prévues au contrat. Une copie des documents d'expédition peut être demandée.
- La garantie ou SBLC peut être établie pour tout ou partie du montant du contrat. Elle doit rester valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai suffisant pour permettre de constater l'impayé et d'effectuer l'appel auprès de la banque émettrice (environ 1 mois).
- Elle doit être obtenue par le vendeur avant toute expédition.

Proposer des solutions de financements selon l'état d'avancement du projet export



Avance Prospection et FAP

Notre offre de financement de l'Assurance Prospection : le FAP

▪ **Le FAP, un financement simple et souple**

- Vous disposez d'une enveloppe de crédit utilisable pendant une année pleine au rythme de l'engagement de vos dépenses
- Cette enveloppe est utilisable par tranche de 5000 € ou plus
- Pour l'utiliser, il vous suffit de présenter à la banque une attestation des dépenses réalisées dans le cadre de votre prospection

▪ **Un remboursement avec l'aide de la Coface**

- Au bout de 12 mois Coface établit le bilan de votre prospection. En fonction des résultats, elle versera l'indemnité (jusqu'à 80% des dépenses garanties) directement à votre banque. Vous disposez alors de 3 mois pour rembourser le solde.

▪ **Un financement renouvelable annuellement pendant toute la période de garantie.**

Crédit de Préfinancement export

Assurance risque exportateur COFACE

Vous avez signé un contrat à l'exportation et rencontrez des tensions de trésorerie en raison des délais de livraison (fabrication) et des modalités de paiement que vous avez dû accepter (insuffisance d'acomptes),

Votre banque peut préfinancer votre contrat export dès lors qu'il sera signé et que Coface aura accepté de le garantir en sa faveur.

Le principe :

- Ce produit concerne tous les crédits de préfinancement libellés en euros (éventuellement en USD).
- L'exportateur dépose une demande pour une ou plusieurs opérations de préfinancement à la Coface qui accorde une enveloppe correspondant à un découvert maximal sur chacune des opérations.
- Le contrat d'exportation peut comporter une part étrangère allant jusqu'à 40% de la part rapatriable.
- Votre banque peut être contre-garantie par Coface à hauteur de 80% sans coût supplémentaire pour vous.

Dailly et avance en devise

- **La mobilisation de créance sur l'étranger en euros**
 - Selon le principe d'une avance « Dailly », votre compte est crédité rapidement sur simple remise de la facture commerciale en euros et du bordereau de cession de la créance, après expédition.
 - Grâce à un fonctionnement souple, le financement est possible jusqu'à 100% de la facture.
 - Vous mobilisez vos créances selon vos besoins réels.
- **La mobilisation des créance export en devises : l'avance en devises**
 - Au même titre que la mobilisation de créance en euros, l'avance en devise vous permet de bonifier immédiatement votre trésorerie en euros ou en devises.
 - Comme pour la Dailly « euro », grâce à une avance pouvant aller jusqu'à 100%, la souplesse de fonctionnement permet d'adapter le financement à vos besoins avec un taux d'intérêt parfois inférieur au taux de financement en euro.

L'affacturage export

Vous envisagez de développer votre activité ou vous souhaitez consolider vos parts de marché à l'export en disposant de ressources suffisantes, maîtrisant vos risques commerciaux et améliorant votre rentabilité.

Solution : l'Affacturage.

Le financement

- Après avoir cédé vos factures à un factor, vous pouvez demander au moment qui vous convient un financement du montant total ou partiel des factures cédées,

La gestion de vos créances

- Le factor se charge du règlement des factures cédées et des actions de recouvrement éventuelles, il allège ainsi vos charges administratives, remplaçant des coûts fixes par des coûts variables.
- A l'export, l'encaissement et le recouvrement sont assurés par le factor local.

La sécurité contre les impayés

- Grâce aux meilleures sources d'informations, le factor analyse préalablement la qualité de vos clients et prospects,
- Il répond à vos demandes d'approbation en 48h,
- Pour les créances approuvées et revenues impayées, le factor vous indemnise à 100% au terme d'un délai contractuel.

Financement du crédit documentaire export

Un crédit documentaire export est **réalisable** par *paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation*

■ **La négociation**

- La négociation d'un crédit documentaire signifie l'achat par la banque désignée (c'est-à-dire réalisatrice), de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents reconnus conformes, en avançant les fonds au bénéficiaire avant ou au plus tard le jour où le remboursement est dû par la banque émettrice.
- En cas de confirmation du crédit documentaire « négociable » et si les documents sont reconnus conformes, le financement par la banque est alors sans recours contre vous.

■ **Le paiement par anticipation**

- C'est le règlement par avance des sommes dues par la banque au titre d'un engagement de paiement différé
- Il s'applique aux crédits documentaires confirmés et non négociables et est sans recours (sauf en cas de fraude).
- La « négociation » comme le « paiement par anticipation » peuvent s'effectuer en euros ou dans la devise du crédit documentaire afin d'éviter le risque de change.

Portée de ce document

- Les informations présentées ne constituent en aucun cas une offre commerciale ou une proposition de conseil bancaire ou financier.
- Le document n'est valable que pris dans son intégralité et avec les commentaires oraux qui l'accompagnent.
- Les données et réflexions présentées sont périodiquement mises à jour, aussi convient-il de s'assurer auprès de l'émetteur de leur validité.

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Nous restons à votre disposition pour tout
renseignement complémentaire.

Françoise Lamarque 📞 06.20.66.84.80

Béatrice Sainte-Catherine 📞 05.55.44.59.14