

PANORAMA 2019

DE LA DIRECTION DE L'EXPORT



**OSEZ
LE MONDE !**



LE MOT DE PEDRO NOVO

DIRECTEUR EXÉCUTIF EN CHARGE DE L'EXPORT

C'est dans un contexte inédit, en pleine crise du COVID-19, que nous publions ce rapport annuel. Plus que jamais, Bpifrance est au service des entrepreneurs français et s'attelle à les accompagner pour surmonter cette situation difficile. Nous avons mis en place un plan d'urgence destiné aux entreprises nationales pour les aider dans leur besoin de trésorerie et de garantie tant sur le territoire qu'à l'international. À l'export, ce plan se traduit par 5 mesures exceptionnelles⁽¹⁾ pour soutenir les entreprises françaises exportatrices et leur permettre de maintenir leurs positions sur les marchés internationaux. En effet, notre mission collective est de soutenir le commerce extérieur français quel que soit le contexte pour servir l'avenir et continuer à faire rayonner la France.

Malgré une conjoncture sociale et économique mouvementée, l'année 2019 a été positive avec une balance commerciale française en amélioration grâce à une augmentation des exportations (+ 3,3 % à 508 Md€) plus marquée que celle des importations (+ 2,2 % à 567 Md€) dont la destination première est l'Allemagne, illustrant ainsi le lien privilégié entre les deux pays. Les secteurs traditionnels à l'export tels que l'aéronautique, le spatial, l'automobile et l'industrie pharmaceutique ont contribué à ce chiffre avec un nombre d'exportateurs toujours plus important et dépassant les 128 000 entreprises.

En 2019, la Direction de l'Export est encore plus proche des régions et confirme son positionnement au sein de la Team France Export *via* ses guichets uniques réunissant les différents acteurs du commerce extérieur français facilitant ainsi l'accès au dispositif export et à nos produits pour nos entreprises sur le territoire.

Ce fut une année riche pour les trois branches de la Direction : les financements export ont enregistré une production annuelle majoritairement orientée vers l'Europe de l'Est en volume, mais restant très fortement africaine en nombre de dossiers instruits pour un total d'engagements cumulés atteignant les 760 M€ depuis 2015, plus de 140 entreprises ont été accompagnées à l'international *via* 15 missions premium et près de 12 Md€ de demandes de garantie ont été acceptées en Assurance Export pour un encours global en Assurance-Crédit plafonnant à 59 Md€.

Bpifrance s'est également affirmé comme Banque du Climat pour les entreprises et la Direction de l'Export s'est engagée à arrêter tout soutien public aux activités liées à la recherche, l'extraction ou la combustion de charbon.

Nous continuons également sans cesse de réfléchir aux moyens de mieux servir nos clients. Ainsi, nous avons pour objectif de mettre en place une procédure d'instruction commune Assurance Export et Financement Export pour les projets inférieurs à 25 M€, afin de simplifier le processus d'instruction pour nos PME. De même, la digitalisation est plus que jamais au cœur de notre stratégie pour améliorer et fluidifier nos procédures.

Mais nos défis ne s'arrêtent pas là et nous tâcherons de continuer à servir l'avenir à vos côtés. Nous vous attendons nombreux pour Bpifrance Inno Generation le 1^{er} octobre 2020 pour célébrer la Liberté d'entreprendre en France et à l'international.

Entrepreneurs, ExPortez-vous, bien !

⁽¹⁾ Cf page 46.

SOMMAIRE

1. LA DIRECTION DE L'EXPORT AU SERVICE DES ENTREPRISES 04

Le groupe Bpifrance	06
La Direction de l'Export	08
La Team France Export	10

2. LES FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2019 12

Point sur le commerce extérieur	14
L'évaluation environnementale et sociale	20
La RSE dans la Direction de l'Export	21
Les belles histoires de la Direction de l'Export	22
La coopération internationale	24

3. NOTRE CŒUR DE MÉTIER 26

Assurance export	28
• Assurance-crédit	29
• Assurance prospection	33
• Assurance des cautions export et assurance des préfinancements export	34
• Assurance change	35
• Assurance investissement	36
• Les nouveaux produits d'assurance	37
Développement export	38
Financement export	40
• Crédit export	40
• Prêt contexte internationalisation et garantie des projets à l'international	41

4. NOTRE AMBITION : SERVIR L'AVENIR 42

La politique de financement export 2020	44
Les objectifs 2020	45
COVID - 19 : Plan de soutien aux entreprises françaises exportatrices	46

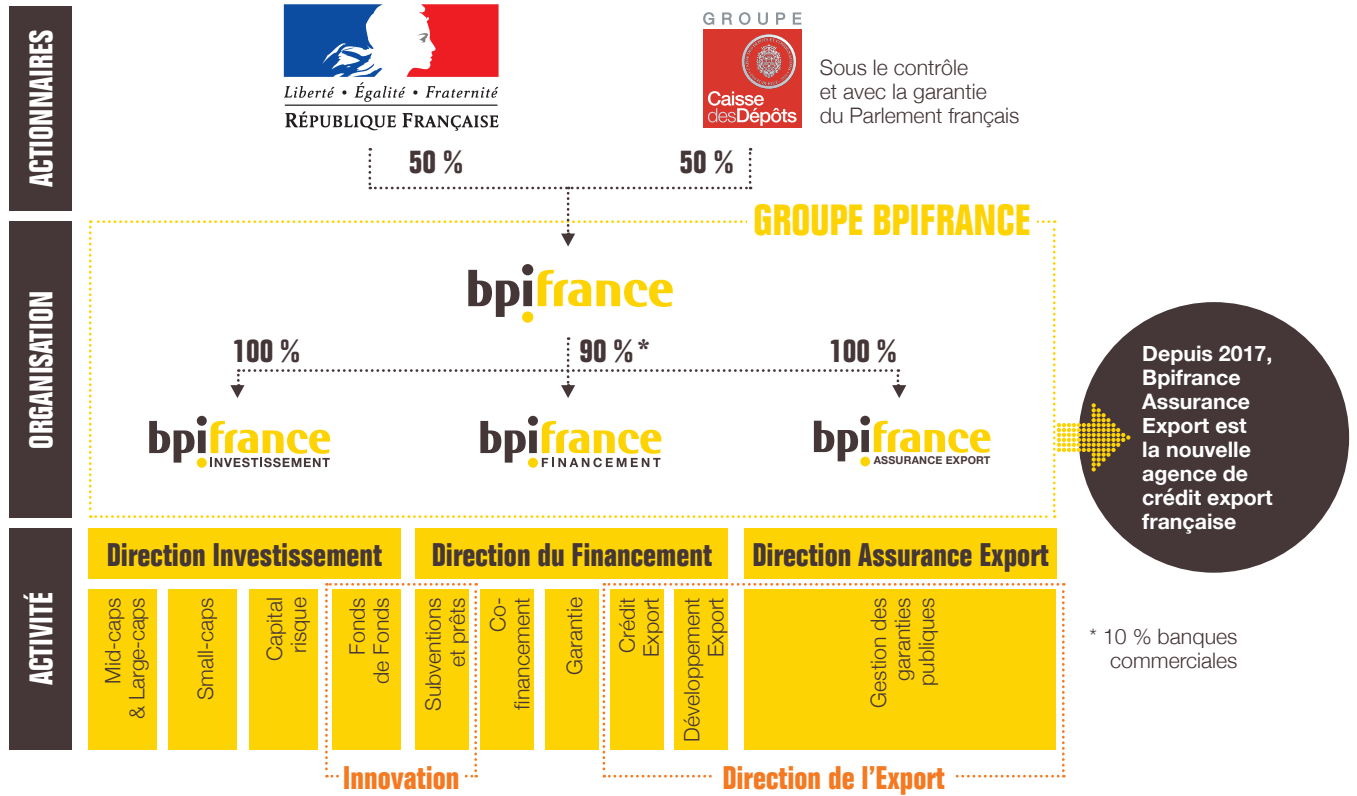
01.



**LA DIRECTION
DE L'EXPORT
AU SERVICE
DES ENTREPRISES**



LE GROUPE BPIFRANCE



Les valeurs de Bpifrance

PROXIMITÉ



Une présence à la fois dans vos régions et à l'international près de vos acheteurs

SIMPLICITÉ



Des process et des produits accessibles à tous

VOLONTÉ



L'envie de donner les moyens de réussir à tous les entrepreneurs

OPTIMISME



Un esprit enthousiaste dans nos équipes, pour faire de l'entrepreneuriat une aventure positive

Bpifrance en France

QUELQUES CHIFFRES IMPORTANTS :

- le réseau : **49** implantations régionales
Nouvelle implantation en Nouvelle-Calédonie à Nouméa
- **90 %** des décisions sont prises dans les régions
- **3 000** collaborateurs
- **1** seul guichet/interlocuteur unique pour répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise



Bpifrance dans le monde

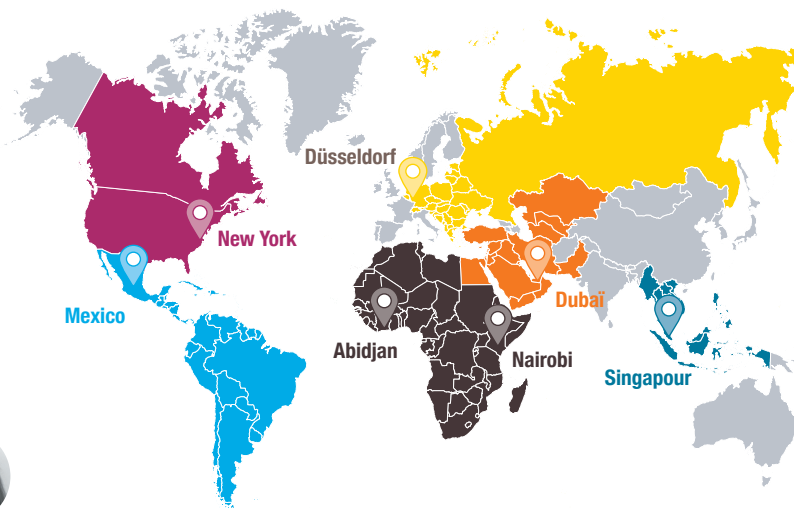
Ouverture en 2019 d'un bureau à Nairobi au Kenya



Marine Richermoz
Amérique du Nord



**Alban d'Herbès
et Marie Desjonquères**
Amérique du Sud



Jan Koscinski
Europe centrale
et de l'Est,
Caucase et Russie



**Marianne Wlasewitch
et Guillaume Eichene**
Asean



**Arnaud Floris
Christophe Plastre**
Afrique de l'Ouest,
Afrique centrale
et Afrique du Nord



**Mourad Chouïqa
et Andréa Lecuir**
Afrique de l'Est
et Afrique du Sud



**Catherine Dorgnac
et Inès Taki**
Moyen-Orient,
Turquie et Asie centrale

LA DIRECTION DE L'EXPORT

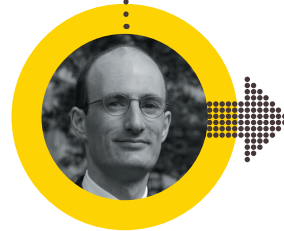
Organigramme



DIRECTEUR GÉNÉRAL
Nicolas Dufourcq



DIRECTEUR EXÉCUTIF EN CHARGE DE L'EXPORT
Pedro Novo



DIRECTEUR GÉNÉRAL DE BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT
François Lefebvre

Nouveau Directeur Général de l'Agence de crédit export depuis septembre 2019



DÉVELOPPEMENT EXPORT
Marie-Albane Prieur



DIRECTION FINANCEMENT EXPORT
Hugues Latourrette



DIRECTION RELATIONS INTERNATIONALES, DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE ET NOTATION
Maëlia Dufour

- International, Expertise, Produits
- Notation, Environnement, Tarification, International
- Service administration suivi des risques



DIRECTION ASSURANCE EXPORT GRANDS COMPTES
Pascale Lefèvre

- Airbus Garantie inconditionnelle
- Aéronautique, Défense
- Naval, Rail, BTP, Ingénierie, Équipement
- Spatial, Télécom, Énergie, Financement de projet



DIRECTION ASSURANCE EXPORT ETI-PME
Martial Rozier

- Assurance prospection et développement
- Assurance Change
- Assurance-Crédit
- Assurance cautions et préfinancements



DOMAINE SINISTRE, CONSOLIDATION ET RECOURVEMENT
Agnès Degoix

- Gestion des sinistres et des consolidations
- Service Recouvrement Assurés

Des produits qui accompagnent les exportateurs tout au long de leur processus d'internationalisation

ASSURANCE EXPORT

- **Assurance-crédit**

Pour garantir la réalisation et le paiement du contrat d'exportation ou le remboursement du contrat de prêt qui le finance.

- **Assurance des investissements à l'étranger**

Pour investir à l'étranger en se protégeant du risque politique.

- **Assurance prospection**

Pour apporter un soutien en trésorerie aux entreprises pour leurs démarches de prospection en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.

- **Assurance cautions et préfinancements**

Pour faciliter l'émission de cautions ou obtenir un crédit de préfinancement.

- **Assurance change**

Pour exporter en devises sans subir le risque de change.

BPIFRANCE DIRECTION DE L'EXPORT

DÉVELOPPEMENT EXPORT

- **Mission premium export**

Pour comprendre l'écosystème et le marché cible, identifier vos futurs clients et partenaires, ainsi que rencontrer les entrepreneurs et experts locaux.

FINANCEMENT EXPORT

- **Prêt contexte internationalisation**

Pour financer des investissements immatériels et le besoin en fonds de roulement liés au développement à l'international.

- **Crédit acheteur et rachat de crédit fournisseur**

Pour proposer des solutions de financement aux acheteurs étrangers et sécuriser votre chiffre d'affaires export.

- **Garantie des projets à l'international**

Pour investir à l'étranger en se protégeant du risque économique et sécuriser les apports en fonds propres d'une société mère à sa filiale étrangère.

DES PRODUITS SPÉCIFIQUES

- Garantie rehaussée
- Garantie interne
- Pass Export
- Garantie pure inconditionnelle
- Garantie des projets stratégiques
- Garantie aux filiales locales
- Réassurance des privés sur le court terme

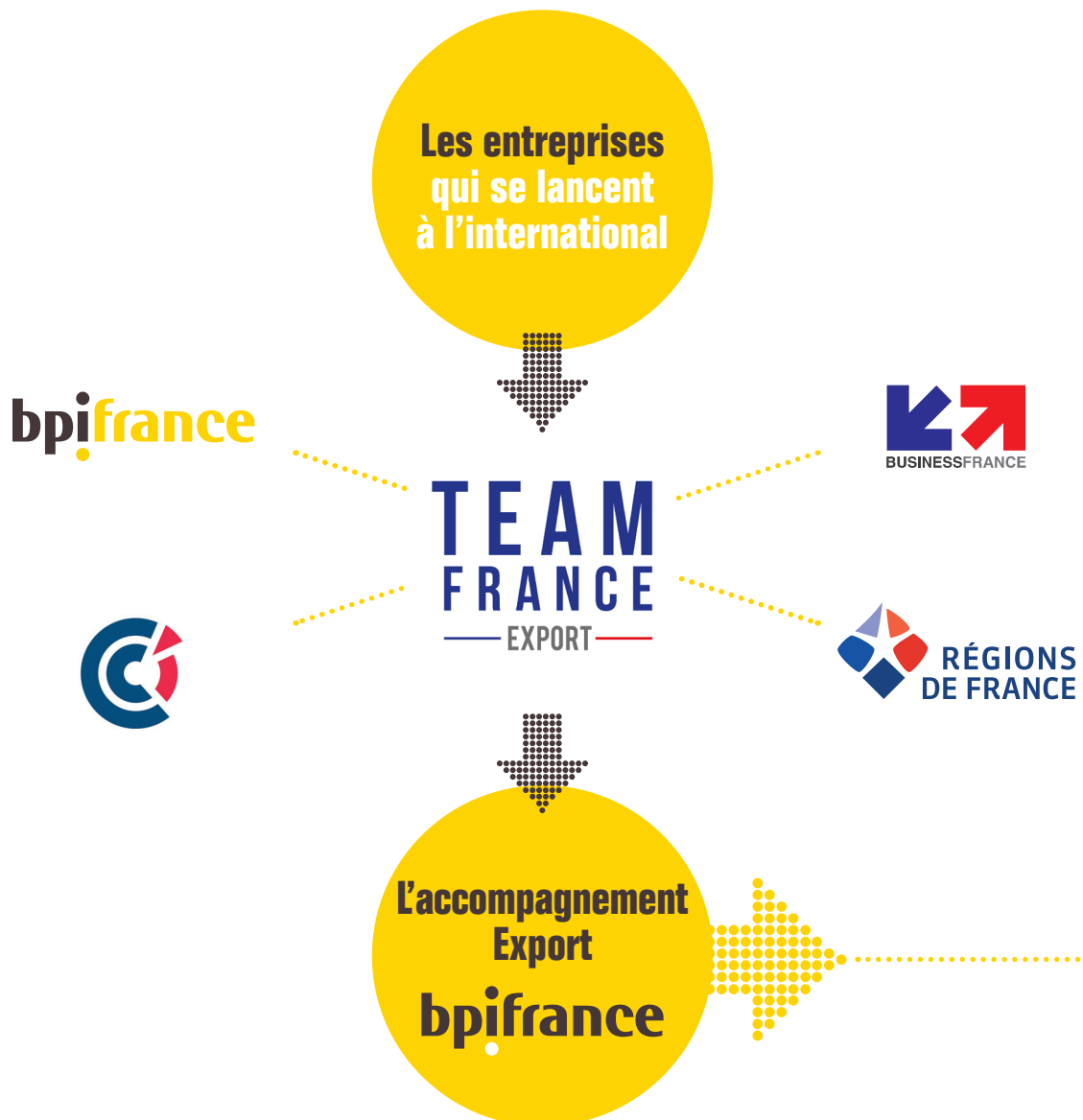
LA TEAM FRANCE EXPORT

La Team France Export est « l'équipe » rassemblant toutes les solutions publiques proposées par les Régions, les services de l'État, Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance pour faire rayonner les entreprises françaises à l'international.

La Team France Export repose sur 13 guichets uniques régionaux, où 250 conseillers spécialistes de l'export apportent aux entreprises un conseil de proximité. À l'étranger, la Team France Export s'appuie sur un réseau de 750 conseillers répartis dans 65 pays.

L'objectif est de proposer aux PME/ETI un « parcours à l'export » plus lisible, efficace et adapté.

LA DIRECTION DE L'EXPORT : Hub de l'internationalisation des entreprises





DES ÉQUIPES DÉDIÉES À L'INTERNATIONAL :

- Chargés d'affaires internationales et Délégués Internationaux au sein des territoires
- Area Managers/VIE à l'étranger
- Responsables Export à Paris



LES OFFRES ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE AVEC L'ACCÉLÉRATEUR INTERNATIONAL ET LES MISSIONS PREMIUM EXPORT :

- Choix des marchés prioritaires
- Coaching personnalisé / Mentoring et Peering
- Prospection / Implantation



FAIRE VIVRE ET DÉVELOPPER LES PARTENARIATS DE L'ÉCOSYSTÈME EXPORT :

- Les partenaires bancaires
- Les partenaires institutionnels
- Les partenaires réseaux Business Export
- Les partenaires médias



MISE EN RELATION VIA NOS ÉVÉNEMENTS ET OUTILS MAJEURS :

- Les missions premium Export
- BIG / Jour I
- Les événements Excellence dédiés à l'International
- La plateforme des solutions Team France Export
- Le Mondialomètre pour mesurer votre maturité à l'export



PARTICIPER À LA PROMOTION DE L'ENSEMBLE DE LA GAMME DES PRODUITS BPIFRANCE :

- Financement Export
- Assurance Export
- Investissement
- Accompagnement

02.

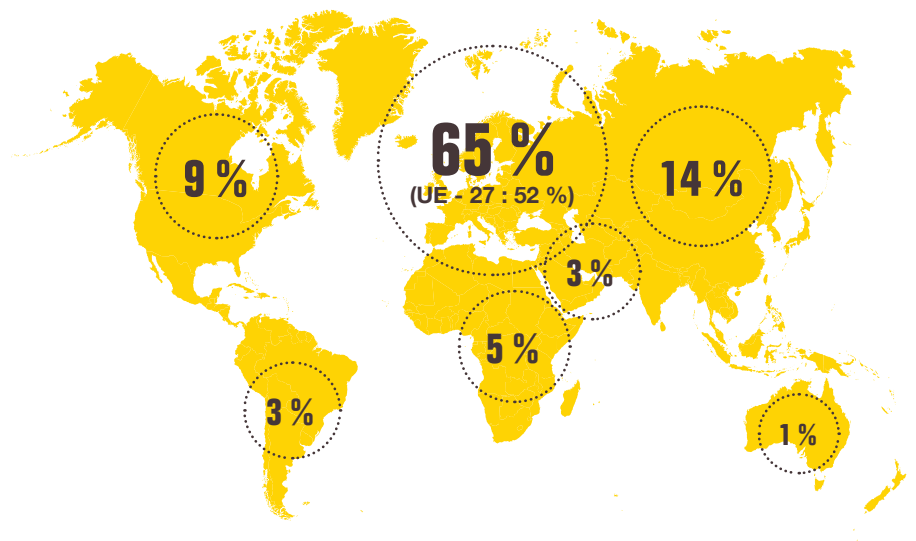


**LES FAITS
MARQUANTS
DE L'ANNÉE 2019**



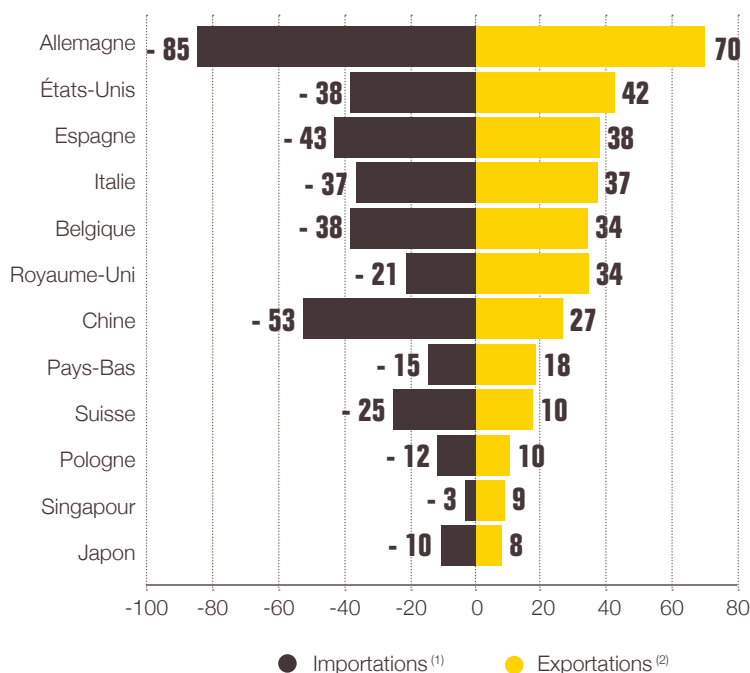
POINT SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Les régions du monde où la France exporte



Nos principaux pays partenaires

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX
DE LA FRANCE EN 2019 (EN Md€)



Grâce à une augmentation des exportations (+ 3,3 % à 508,0 Md€) plus marquée que celle des importations (+ 2,2 % à 566,9 Md€), la balance commerciale française s'améliore vis-à-vis de toutes les grandes régions du monde, à l'exception de l'Asie.

- 52 % des exportations françaises sont à destination de l'UE - 27
- L'Allemagne est de loin notre 1^{er} partenaire commercial (exportations et importations), devant les États-Unis, l'Italie et l'Espagne
- En 2019, la balance commerciale française en biens⁽³⁾ reste largement déficitaire, même si elle s'améliore par rapport à 2018 (- 59 Md€ après - 63 Md€)
- En 2019, le déficit manufacturier diminue d'1,2 Md€ (à 35,5 Md€)

(1) Biens CAF

(2) Biens FAB

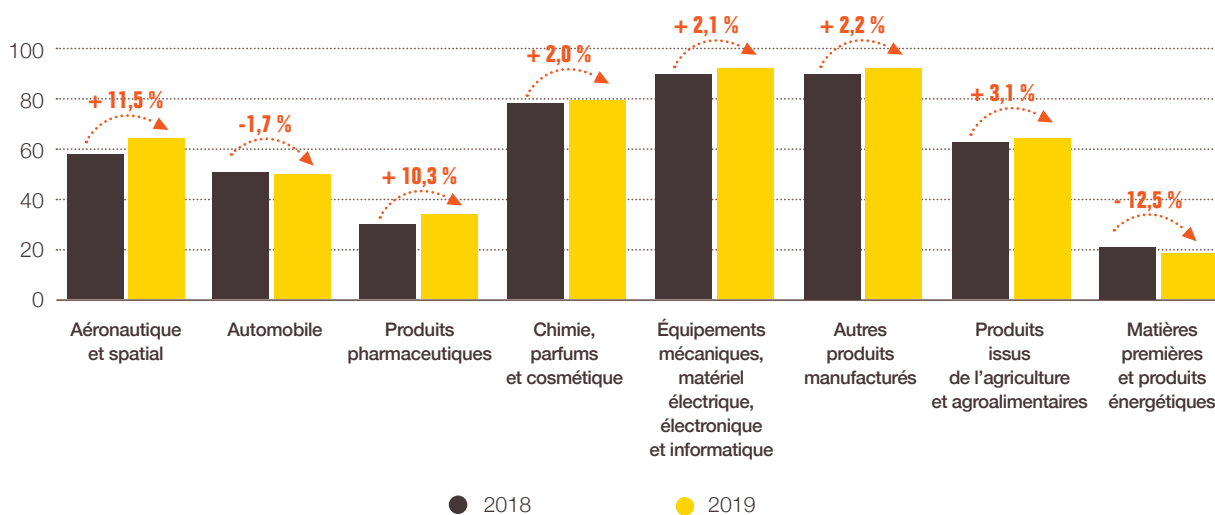
Champs : hors commerce intracommunautaire inférieur à 460 000 € et hors matériel militaire
Source : DGDDI, calculs Bpifrance

(3) Données FAB/FAB, y compris matériel militaire et énergie.

Les secteurs porteurs à l'export

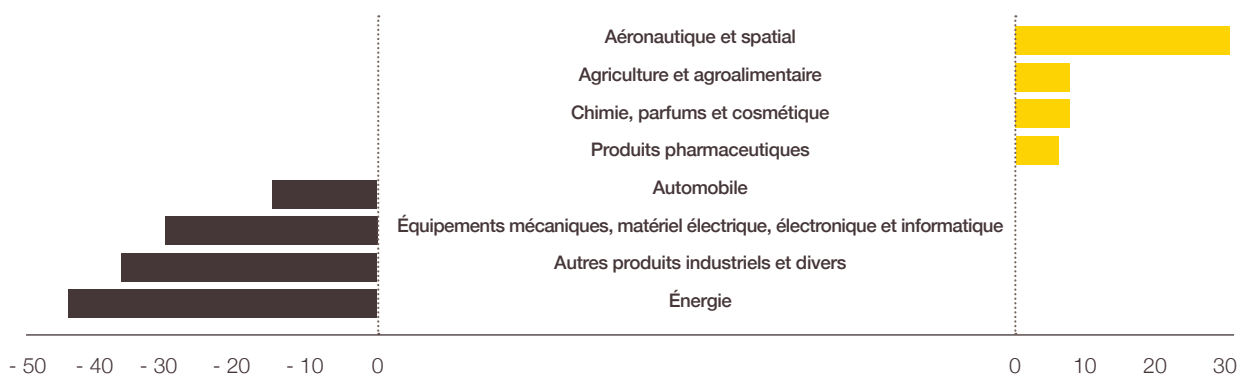
- Le principal secteur exportateur en France est celui de la construction aéronautique et spatiale (64 Md€, soit 13 % des exportations en 2019)
- L'automobile et l'industrie pharmaceutique complètent le podium (35 Md€ et 34 Md€ d'exportations en 2019)
- En 2019, les exportations des industries aéronautique et spatiale, ainsi que pharmaceutique ont été dynamiques alors que les exportations d'automobiles ont légèrement diminué
- Si l'aéronautique et la pharmacie sont des secteurs nettement excédentaires, l'automobile, quant à elle, présente un déficit

EXPORTATIONS FRANÇAISES PAR PRODUITS (EN MD€)



Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

BALANCE COMMERCIALE (2019, EN MD€)



Les types d'entreprises à l'export

En 2019, le nombre d'exportateurs de biens depuis la France a augmenté de 2,4 % pour s'établir à **128 373** contre 125 283 en 2018, ce qui confirme le renforcement de l'appareil exportateur français.

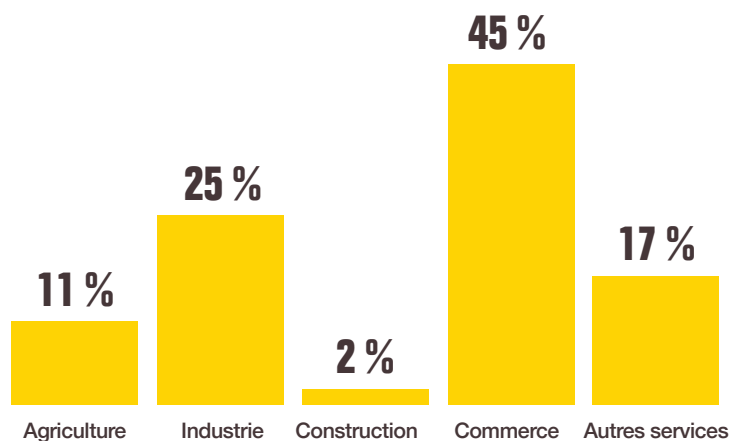
Environ 30 000 entreprises ont commencé une activité d'exportation, tandis que 26 870 l'ont cessée.

L'appareil exportateur français reste très concentré :

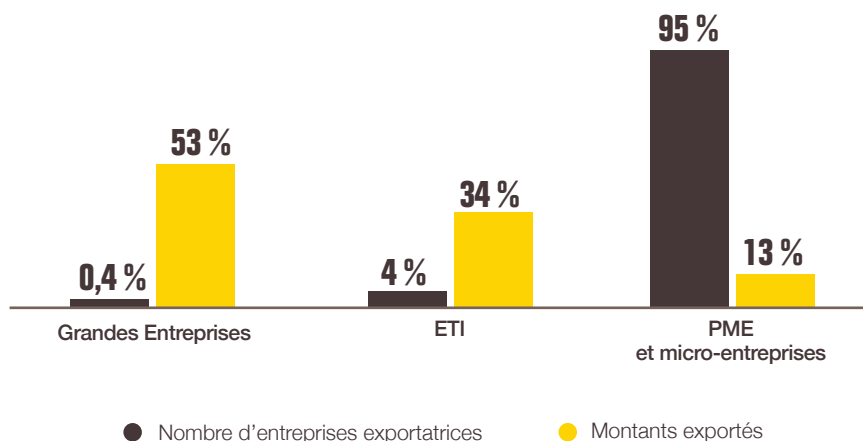
les grandes entreprises ne représentent que 0,4 % du nombre d'entreprises mais exportent 53 % des montants (contre respectivement 95 % et 13 % pour les PME).

45 % des entreprises exportatrices exercent dans des activités de commerce, contre 25 % dans l'industrie, 17 % dans les autres services, 11 % dans l'agriculture et 2 % dans la construction.

RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES EN 2019



RÉPARTITION EN 2019 DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES ET DES MONTANTS EXPORTÉS PAR CATÉGORIE ⁽¹⁾

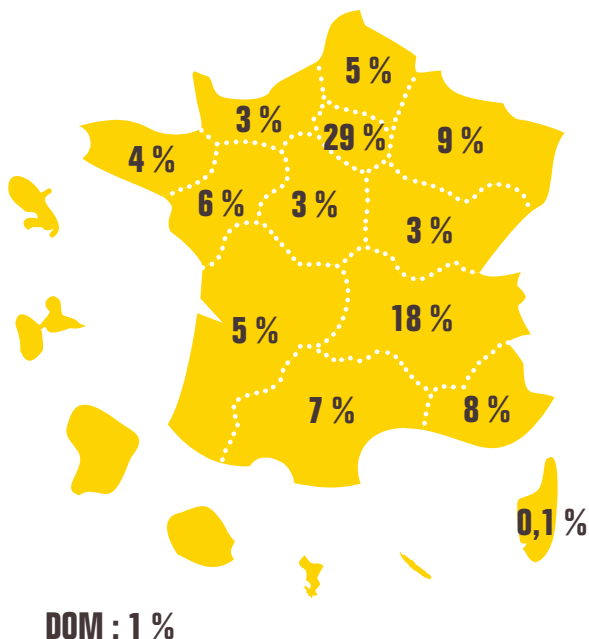


● Nombre d'entreprises exportatrices ● Montants exportés

⁽¹⁾ Définition européenne PME, ETI, Grands Comptes.
Source : Douanes, « Les opérateurs du commerce extérieur - année 2019 ».

Qui sont les clients de la direction de l'export et d'où viennent-ils ?

RÉPARTITION RÉGIONALE DE NOS CLIENTS

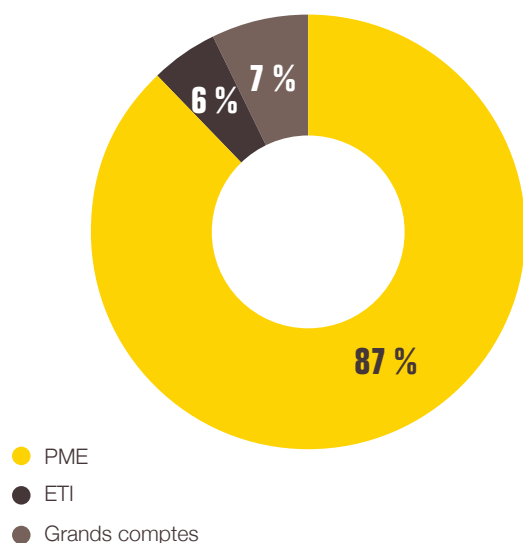


L'année 2019 confirme l'accélération de la distribution des produits de la Direction de l'Export en région.

L'enjeu de la commercialisation des produits sur tout le territoire français est fondamental dans la stratégie d'accompagnement des entreprises et plus spécifiquement des PME à l'export.

Bpifrance s'engage à contribuer au développement international des entreprises en région grâce à son guichet unique.

RÉPARTITION SELON LA TAILLE D'ENTREPRISE⁽¹⁾ EN NOMBRE



Notre conviction : Servir l'avenir, en soutenant les entreprises à l'export et faire de celles-ci les grandes cathédrales internationales de demain.

La Direction de l'Export offre un continuum de solutions de financement et d'assurance aux entreprises et entrepreneurs qui ont soif d'international.

L'export représente un relais de croissance capital pour les entreprises françaises en leur donnant accès à de vastes marchés aux multiples opportunités de développement.

La Direction de l'Export s'engage, aujourd'hui, pour dynamiser et promouvoir le savoir-faire français dans le commerce international. Notre démarche d'accompagnement vise à embarquer les PME/ETI, ainsi qu'à soutenir les Grands Comptes à l'international.

⁽¹⁾ **Définition Bpifrance :**

- PME : Entreprises dont le chiffre d'affaires est < à 50 M€
- ETI : Entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 M€ et 150 M€
- Grand compte : entreprises dont le chiffre d'affaires est > à 150 M€

L'ANNÉE 2019 DE LA DIRECTION DE L'EXPORT C'EST :

59 Md€

d'encours total
en assurance-crédit

2 378

entreprises soutenues
en assurance-export

317

demandes de garantie
acceptées en assurance
change pour un montant
en devise couvert
à hauteur de

663 M€

3

demandes de garantie
acceptées en assurance
investissement pour
un montant de

2,5 M€

140

entreprises
accompagnées
lors de

15

missions
internationales

154 M€

d'indemnités versées
en assurance-crédit

564

demandes de garantie
acceptées en assurance
caution export
et en assurance
préfinancements export
pour un montant de

727 M€

172 M€

De crédits acheteurs
et de rachats de crédits
fournisseurs

1 801

demandes de garantie
acceptées en assurance
prospection pour
un montant de

329 M€

222⁽¹⁾

demandes de garantie
acceptées en assurance-
crédit pour un montant
total de

11,6 Md€

1

**DES
RÉSULTATS**

⁽¹⁾ Dont :

- 4 demandes de garantie rehaussée
- 4 demandes de Pass Export
- 3 demandes en filière agricole

2

DES ACTIONS DE COMMUNICATION

Une rencontre
clients regroupant

**150 GRANDS
COMPTES
ET PME/ETI**

Des échanges avec

**+ DE 8 000
ENTREPRENEURS**

**+ DE 60
MISSIONS
À L'ÉTRANGER**
sur les
5 CONTINENTS

9 INTERVENTIONS

dans des conférences
et aux panels TXF

L'ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE

L'évaluation environnementale et sociale des projets fait partie intégrante des critères de prise en garantie de Bpifrance.

Pour ce faire, une analyse est réalisée en amont des opérations pour mesurer les risques environnementaux et sociaux associés aux projets, et en limiter les impacts.

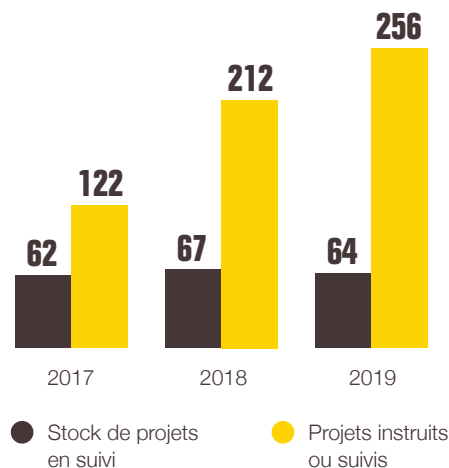
En effet, l'objectif de cette évaluation est de limiter l'impact environnemental et social des projets soutenus en s'assurant que les études nécessaires sont réalisées et que la gouvernance et les performances environnementales et sociales attendues des projets sont conformes aux standards internationaux et locaux.

Pour certaines opérations, un suivi du projet est assuré à travers la revue de rapports de suivi et/ou la réalisation d'audits de site.

Bpifrance réalise ses évaluations environnementales et sociales en conformité avec les standards internationaux, notamment ceux développés par la Banque Mondiale, la Société Financière Internationale, ainsi que l'OCDE.

En 2019, la Direction de l'Export, afin de répondre aux enjeux du réchauffement climatique, s'est engagée sur demande de l'État à arrêter tout soutien public aux activités liées à la recherche, l'extraction ou la combustion de charbon.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PROJETS ÉVALUÉS



Le nombre de projets évalués a plus que doublé entre 2017 et 2019.

RÉPARTITION SECTORIELLE DES PROJETS ÉVALUÉS EN 2019



- Barrages et équipements hydroélectriques
- BTP et infrastructures
- Eau et assainissement
- Hydrocarbures et pétrochimie
- Industries lourdes de transformation
- Mines et industries extractives
- Production, stockage et transport d'électricité
- Telecom
- Transport ferroviaire
- Industries agricoles, agroalimentaires et forestières
- Autres

Les projets évalués cette année relèvent principalement des secteurs du génie civil, de l'eau et de l'assainissement, du nucléaire, du gaz et de la métallurgie.

Par ailleurs, plusieurs audits de sites ont été réalisés notamment en Russie et aux Émirats Arabes Unis.

LA RSE DANS LA DIRECTION DE L'EXPORT

Bien être au travail

La démarche d'amélioration continue pour contribuer à l'épanouissement au travail

Conformité et éthique

S'engage à lutter contre la corruption, le blanchiment, le financement du terrorisme et la fraude

Egalité homme femme

50 % de femmes à des postes de direction

Environnement

Arrêt du soutien des projets liés au charbon

Banque du climat

Contribuer à la stratégie climat du groupe, réduire notre empreinte carbone



LES BELLES HISTOIRES DE LA DIRECTION DE L'EXPORT

La Bouche Rouge

La Bouche Rouge a bénéficié de la nouvelle assurance change multi-commandes en GBP pour ses ventes au Royaume Uni.

Créée en 2017 par un ancien directeur marketing de L'Oréal, la Bouche Rouge est une maison de cosmétique éco-responsable qui réinvente la cosmétique traditionnelle. L'entreprise s'est lancée dans un projet plus respectueux de l'environnement pour faire évoluer le monde de la cosmétique, 3^e industrie la plus polluante au monde.

L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 500 000 € dont la moitié à l'exportation via des ventes en ligne.

McPhy

Créé en 2008, McPhy est spécialisé dans les équipements de production et de distribution d'hydrogène zéro-carbone pour l'industrie, la mobilité et l'énergie.

Concepteur, fabricant et intégrateur d'équipements hydrogènes, McPhy dispose de trois centres de développement, ingénierie et production en Europe (France, Italie, Allemagne) et de filiales internationales lui assurant une large couverture commerciale.

L'entreprise est en pleine croissance et a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires en hausse de + 43 % à 11,4 M€ contre 8 M€ un an plus tôt. Elle vient d'être sélectionnée par Nouryon, un leader mondial de la chimie de spécialité, et Gasunie, société d'infrastructure gazière, pour équiper la première unité de production d'hydrogène zéro-carbone de grande envergure en Europe.

Bpifrance Assurance Export a accompagné cette entreprise à l'international en lui délivrant une enveloppe caution de 7,5 M€. Avec ce soutien, McPhy a pu rassurer l'acheteur étranger via une garantie bancaire internationale. Grâce à ce projet, 3 000 tonnes d'hydrogène propre seront produites par électrolyse à partir d'électricité verte, participant à la décarbonation du secteur industriel.

Neoen

Détenu à 100 % et développé par Neoen, groupe français indépendant de production d'énergie renouvelable, deux centrales seront construites via un contrat clé en main réalisé par un consortium franco-espagnol composé de Gensun, (Groupe Ponticelli Frères) et de TSK. En soutien de ce contrat export, Bpifrance Assurance Export a garanti un montant de dette senior de 113,9 M \$ US, aux côtés d'institutions multilatérales dont Proparco, DEG et ICCF.

Ce financement structuré sans recours, garanti par Bpifrance Assurance Export, a permis tout d'abord de soutenir l'offre des PME/ETI françaises dans la filière des énergies renouvelables, ainsi que le savoir-faire français dans le développement de centrales solaires à l'international. Il constitue également un exemple de coopération entre Bpifrance Assurance Export et des institutions multilatérales permettant de catalyser des financements auprès de banques commerciales.



Expliseat

En 2019, Bpifrance Assurance Export a accompagné Expliseat, startup innovante d'Île-de-France créée en 2011 et spécialisée dans la fabrication de sièges d'avions ultra légers grâce à son site de production situé à Montauban (31). L'assurance-crédit sur un marché en Inde a été un facteur clé de succès pour remporter le contrat face à une concurrence internationale accrue.

L'intérêt de ce soutien a été doublement confirmé pour l'entreprise puisque cette assurance lui a aussi permis d'accéder plus facilement à un financement domestique pour la réalisation de l'opération.



Fermob

L'entreprise Fermob est une PME très performante créée en 1989, basée à Saint-Didier-Sur-Chalaronne dans le département de l'Ain, aujourd'hui membre de Bpifrance Excellence. Cette entreprise est spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de mobilier design de jardin et de décoration sous sa propre marque « Fermob ». Fermob réalise un chiffre d'affaires de 100 M€, dont 42 M€ à l'export, et emploie 350 salariés.

Avec une image très qualitative et représentant le savoir-faire français, l'entreprise souhaite consolider son positionnement en Asie où elle a constaté l'existence de marchés potentiels en Thaïlande, en Malaisie, à Singapour, au Vietnam, au Cambodge et au Laos, ainsi qu'en Chine où elle est déjà présente. Afin de se couvrir contre le risque d'échec de ses démarches de prospection, elle a sollicité une assurance prospection pour une zone ciblant ces pays.

Bpifrance Assurance Export lui a ainsi fait une avance en trésorerie qui lui permet de financer notamment des recrutements de personnel export, des frais de marketing sur les réseaux sociaux et sa participation à des salons spécialisés. Son contrat a porté sur un budget de dépenses de 738 000 € pour une période de prospection de 3 ans.



Air Sénégal

Dans le cadre du soutien aux exportations d'Airbus, Bpifrance Assurance Export a garanti les financements en crédit-bail export de deux Airbus A330-900 NEO (New Engine Option) destinés à la jeune et dynamique compagnie aérienne Air Sénégal.

Bpifrance Assurance Export agit en tant qu'assureur-crédit principal, Euler Hermes et UK Export Finance réassurant les parts industrielles allemande et britannique. L'arrivée de ces nouveaux appareils dans la flotte d'Air Sénégal contribuera à accroître la place de Dakar et de son nouvel aéroport international en tant que hub aérien dans la région.

LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

Union de Berne

Bpifrance Assurance Export participe chaque année à plusieurs ateliers techniques avec les assureurs-crédits organisés par l'Union de Berne, association non politique créée en 1934 qui regroupe les principaux protagonistes publics et privés de l'assurance-crédit export et de l'assurance investissement à l'international.

L'atelier a eu cette année pour objectif de débattre des grands enjeux des PME à l'export : innovations digitales et produits dédiés permettant de mieux les servir, bonnes pratiques pour leur venir en aide.

Cet atelier a été organisé par EKN et a réuni plus de 60 participants de 35 pays différents.



Nouveaux accords signés en 2019



Mission bancaire en Inde

En juin 2019, le service de notation de la Direction de l'Export a réalisé une mission en Inde pour rencontrer les 10 principales banques locales et établir un état des lieux du secteur bancaire et de sa relation avec les agences de crédit à l'export.

Cette mission a permis de mieux comprendre l'environnement et le fonctionnement bancaire indien, ses spécificités, ainsi que les contraintes réglementaires applicables notamment sur les instruments de paiements comme les lettres de crédit.

Cette mission a aussi été l'opportunité de présenter la Direction de l'Export de Bpifrance et de trouver des opportunités de coopération avec des exportateurs français.



⁽¹⁾ ECA : Export Credit Agency (Agence de crédit à l'exportation).

Notre collaboration avec les autres agences de crédit à l'export

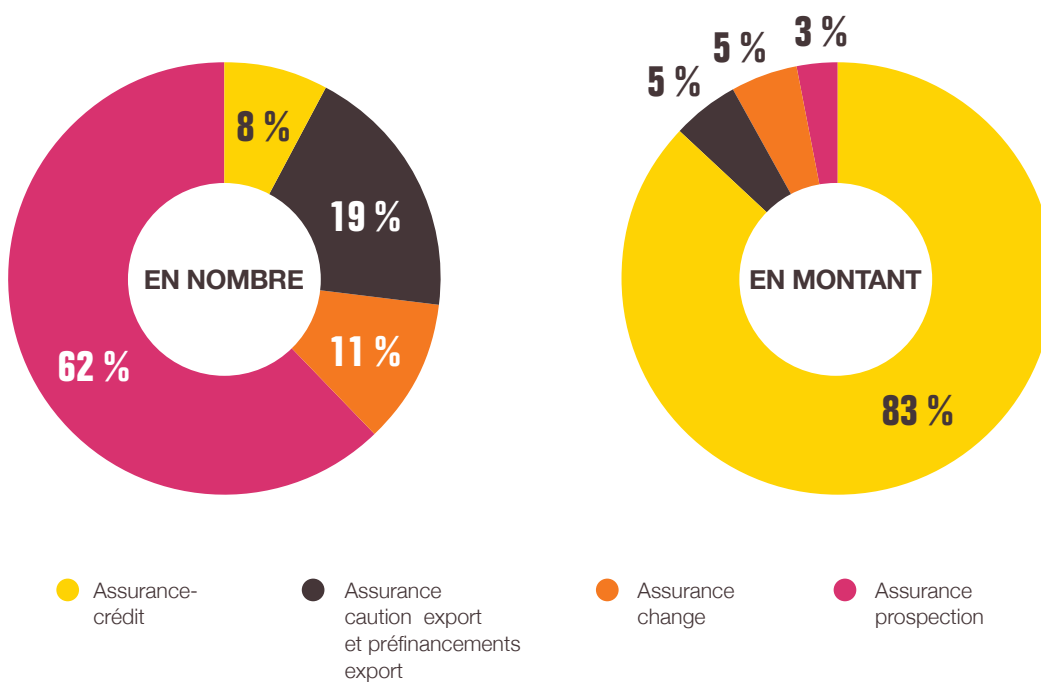


03.

**NOTRE CŒUR
DE MÉTIER**

ASSURANCE EXPORT

DEMANDES DE GARANTIES ACCEPTÉES EN 2019



		DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES			
		2017	2018	2019	Évolution depuis 2018
Assurance-crédit	Montant (M€)	18 872	14 592	11 658	↘
	Nombre	199	192	222	↗
Assurance caution export et préfinancements export	Montant (M€)	736	685	727	↔
	Nombre	559	535	564	↔
Assurance change	Montant (M€)	623	703	663	↘
	Nombre	358	325	317	↘
Assurance Investissement	Montant (M€)	159	-	2,5	↗
	Nombre	4	-	3	↗
Assurance prospection	Montant (M€)	192	239	329	↗
	Nombre	2 091	1 855	1 801	↘

⁽¹⁾ Dont :

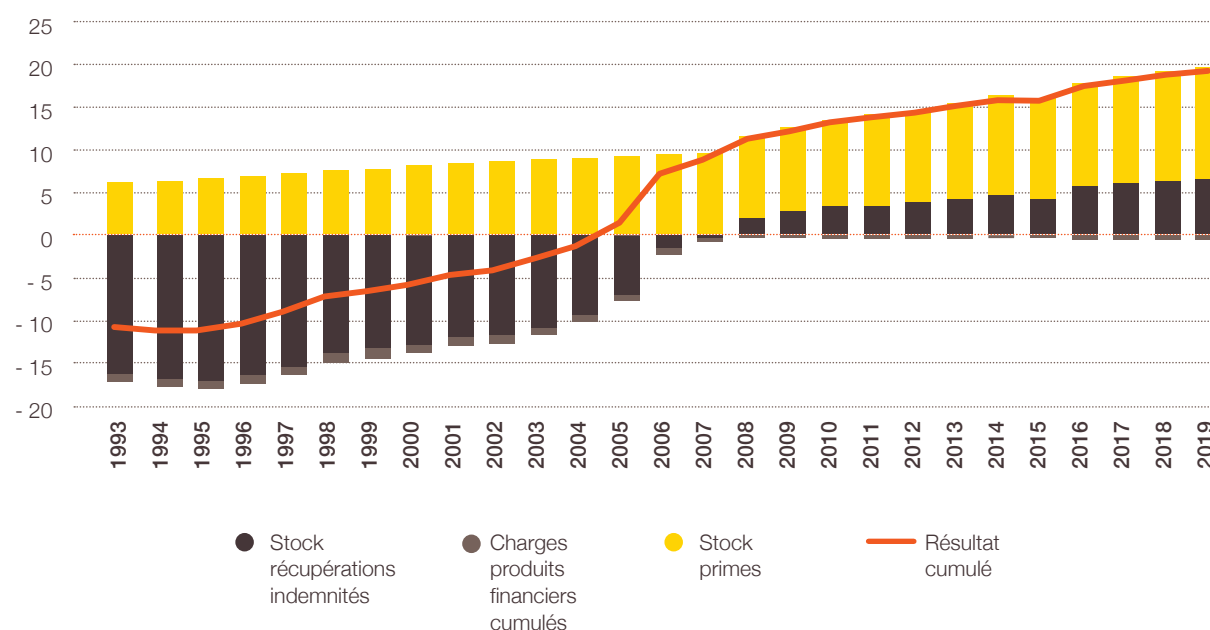
- 4 demandes de garantie rehaussée
- 4 demandes en Pass Export
- 3 demandes en filière agricole

Assurance-crédit

PRIMES, INDEMNITÉS ET RÉCUPÉRATIONS

En M€	2017	2018	2019
Primes	273	467	344,9
Indemnités	189	204	154,4
Récupérations	721	334	345,7

RÉSULTAT BPIFRANCE ASSURANCE EXPORT DEPUIS 1993 POUR L'ASSURANCE-CRÉDIT (EN MD€)



En dépit d'une augmentation de la sinistralité dans le secteur aéronautique, l'année 2019 affiche une baisse sensible du montant des indemnités versées par rapport à 2017 et 2018. Les indemnités sont essentiellement concentrées sur le Venezuela et le Mexique.

L'année 2019, avec la progression des sinistres aéronautiques, a été marquée par les premières mises en jeu de garanties pures inconditionnelles.

Les récupérations sur accords de consolidation dans le cadre du Club de Paris⁽¹⁾ ont atteint 278 M€ principalement en raison des règlements intervenus sur le Pakistan (99,2 M€), l'Irak (76,6 M€), l'Argentine (30,7 M€) et l'Indonésie (26 M€). Hors accords de consolidation, les récupérations concernent essentiellement la Russie et dans une moindre mesure le Canada (13,6 M€) en raison de la revente à l'Ukraine d'appareils initialement destinés à être exportés au Canada.

⁽¹⁾ Le Club de Paris est un groupe de créanciers publics dont le rôle est de trouver des solutions coordonnées et durables aux difficultés de paiements extérieurs de nations endettées.

Assurance-crédit (suite)

L'assurance-crédit permet aux exportateurs français de développer sereinement leur chiffre d'affaires à l'export, d'une part en s'assurant contre le risque de pertes financières lié à une interruption ou au non-paiement de leurs contrats par l'acheteur étranger, d'autre part en leur permettant de proposer à leur acheteur des financements (crédit fournisseur ou octroyés par une banque) qui pourront être garantis. Bpifrance Assurance Export accompagne des entreprises de toutes les tailles (PME, ETI, Grands Comptes) et fait évoluer ses produits pour répondre au mieux aux besoins de chacune d'entre elles. Par exemple, pour porter l'effort sur les PME/ETI, les garanties proposées peuvent aller jusqu'à 100 % du risque sur les crédits fournisseurs et sur les confirmations de crédits documentaires (limités aux PME).

Avec plus de 80 nouvelles demandes de garantie acceptées, l'activité de la direction Grands Comptes est restée soutenue en 2019. On note cependant une diminution en montant de 13,1 Md€ à 9,4 Md€ compte tenu de la volatilité des montants des transactions de grandes tailles avec toutefois plusieurs projets conséquents enregistrés dans les secteurs historiques (naval, aérien, défense, ingénierie, spatial).

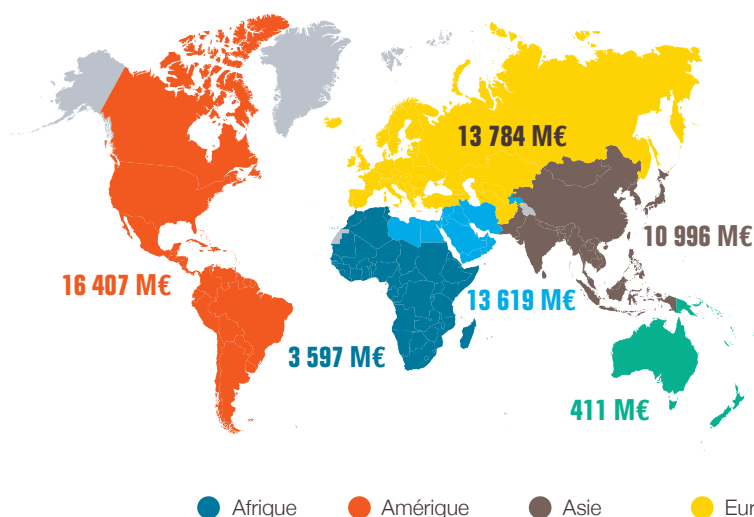
La direction s'est également attachée à accompagner les exportateurs en amont des demandes de garantie avec la délivrance de 99 lettres de soutien et plusieurs missions d'accompagnements d'entreprises auprès de leurs acheteurs étrangers.

La direction ETI-PME a, quant à elle, réalisé une belle année 2019 en assurance-crédit avec une forte progression du nombre de demandes de garantie acceptées en nombre (plus d'une centaine, soit +41 % par rapport à 2018) et en montant (représentant plus d'1,3 Md€, soit +60 % par rapport à l'an passé).

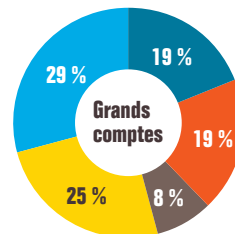
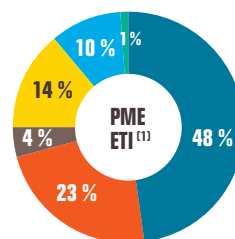
Cette augmentation s'explique en partie grâce au nombre de demandes déposées, en hausse de 25 % par rapport à l'année 2018, par un rattrapage de contrats sur la Russie et par l'apport de nouveaux clients via le Réseau de Bpifrance (36 %). Le portefeuille reste essentiellement tourné vers l'Afrique et a connu au second semestre une hausse des demandes sur l'Algérie en raison du contexte politique local.

PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

ENCOURS



DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES EN 2019



L'encours de Bpifrance Assurance Export, c'est-à-dire le solde des contrats conclus bénéficiant d'une couverture, est principalement réparti sur les zones d'Amérique du Nord, de l'Europe, du Moyen-Orient et dans une moindre mesure sur le continent africain.

Les demandes de garantie pour les exportations des PME/ETI sont principalement acceptées sur l'Afrique et l'Amérique.

À l'inverse les demandes de garantie pour les exportations des Grands Comptes sont acceptées sur le Moyen-Orient et sur l'Europe.

(1) Définition Bpifrance Assurance Export.

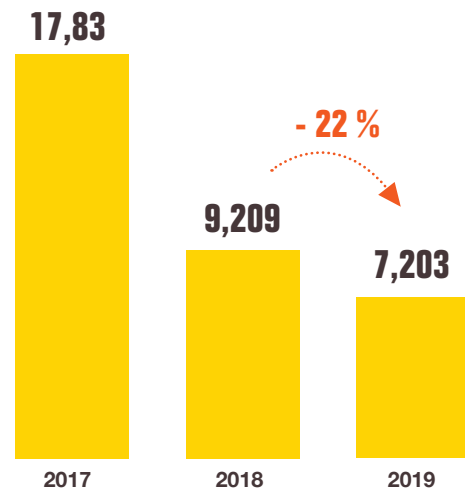
CONTRATS CONCLUS

Le volume de contrats conclus (contrats commerciaux garantis conclus dans l'année) a atteint 7,2 Md€ en 2019. Cette baisse de 22 % par rapport à l'année dernière s'explique principalement par la diminution des prises en garantie de contrats aux montants significatifs dans les secteurs naval, aéronautique et spatial.

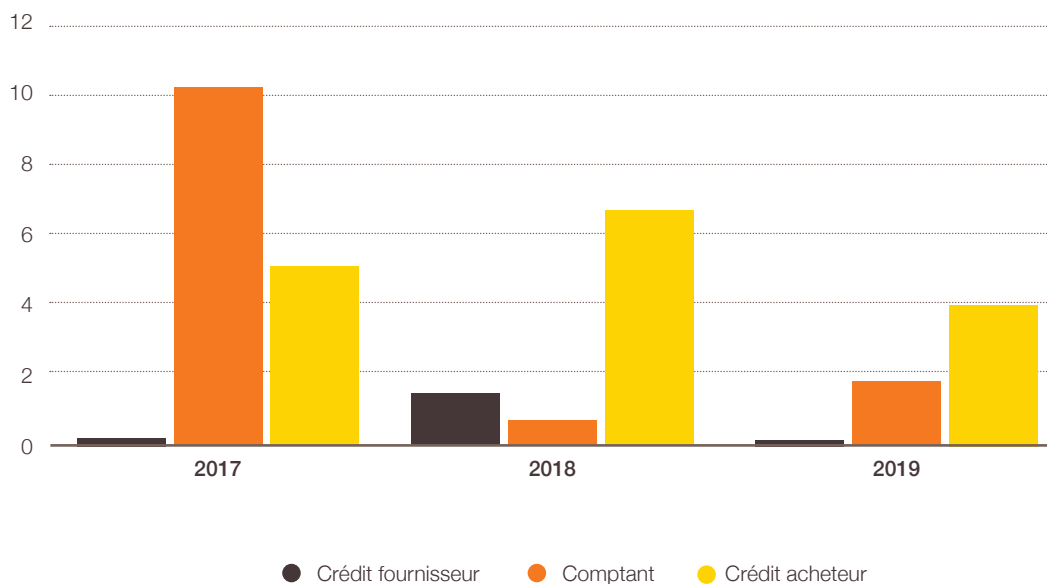
En effet, le montant des contrats conclus a baissé de presque 50 % dans la construction navale et de 36 % dans le spatial.

A contrario, le secteur des équipements industriels connaît une belle augmentation d'environ 80 %.

ÉVOLUTION DU MONTANT DES CONTRATS CONCLUS SUR 3 ANS (EN MD€)

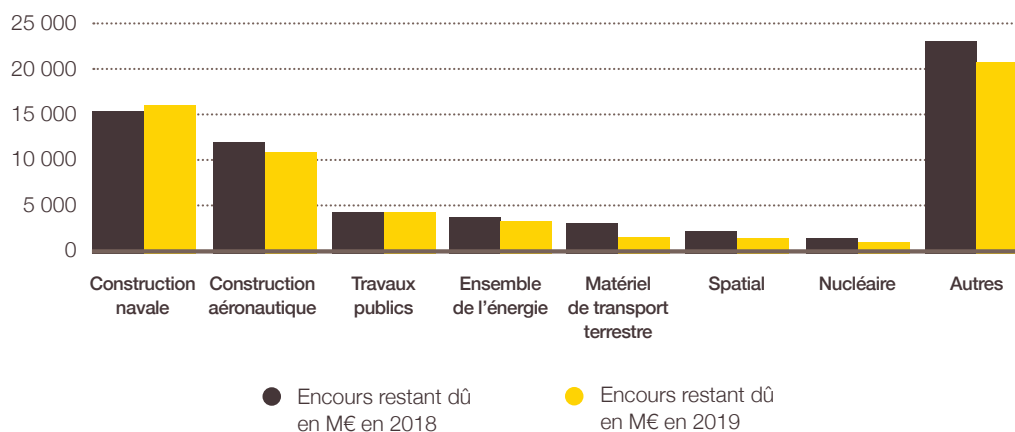


RÉPARTITION CRÉDIT ACHETEUR / CRÉDIT FOURNISSEUR / COMPTANT EN MONTANT (EN MD€)



Assurance-crédit (suite)

ÉVOLUTION DE L'ENCOURS ENTRE 2018 ET 2019



L'encours total de Bpifrance Assurance Export en assurance-crédit a baissé de 10 % entre 2018 et 2019 passant de 65,1 Md€ en 2018 à 59,2 Md€ en 2019.

Cette diminution s'explique principalement par une baisse de 10 % dans la construction aéronautique, soit une diminution d'environ 1,2 Md€, un déclin de 34 % dans le secteur des matériels de transport terrestre et du nucléaire.

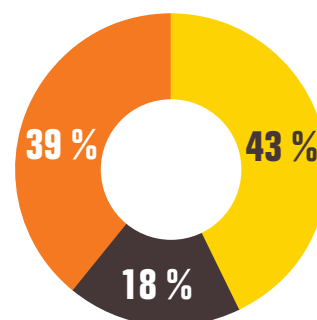
La plus forte chute s'observe sur l'encours spatial qui baisse de moitié et perd environ 1,5 Md€ compte tenu d'un remboursement anticipé.

La construction navale connaît une augmentation de son encours de 10 % passant de 15,3 Md€ à 16,2 Md€.

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES

	EN VALEUR				EN NOMBRE			
	2017	2018	2019	Évolution depuis 2018	2017	2018	2019	Évolution depuis 2018
PME	2 517	804	1 162	↑	88	73	90	↑
ETI	406	665	1 055	↓	25	18	38	↓
Grands comptes	15 949	13 123	9 441	↓	86	101	83	↓
Total	18 872	14 592	11 658	↓	199	192	211	↓

RÉPARTITION DES DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES PAR TAILLE D'ENTREPRISE⁽²⁾ (EN NOMBRE)



● PME ● ETI ● Grands comptes

⁽¹⁾ Ne sont pas comptabilisés, étant des dispositifs :
 • 4 demandes de garantie rehaussée
 • 4 demandes en Pass Export
 • 3 demandes en filière agricole

⁽²⁾ Définition Bpifrance Assurance export.

Assurance prospection

L'Assurance Prospection (AP) accompagne les TPE, PME et ETI qui souhaitent se positionner à l'export. En couvrant le risque d'échec ou de succès insuffisant de leurs démarches de prospection à l'étranger, elle permet d'alléger la charge financière de leur effort de développement à l'international.

Les modalités de l'AP, qui prend en charge une partie des dépenses générées par la prospection de marchés étrangers, ont été simplifiées pour en faire un produit d'avance en trésorerie : l'indemnité est versée pour moitié à la signature du contrat et l'exportateur bénéficie d'un délai pouvant atteindre 5 ans avant le remboursement. L'avance n'est remboursée qu'en cas de succès de la prospection, caractérisée par la réalisation d'un chiffre d'affaires export dans les pays ciblés.

Le produit bénéficie d'un parcours client 100 % digital, du dépôt de la demande en ligne jusqu'à la signature électronique du contrat ; il est commercialisé et instruit par le réseau Bpifrance.

L'Assurance Prospection Premiers Pas (A3P) est une assurance prospection simplifiée, destinée à faciliter les premières démarches de prospection des TPE à l'étranger. Ce produit a cessé d'être commercialisé fin 2019.

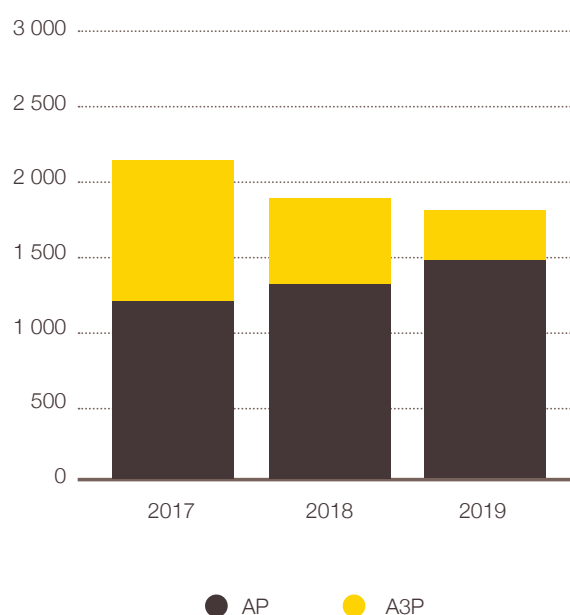
La production se maintient à un niveau très élevé, témoignant de l'attractivité du produit qui apporte un soutien en trésorerie immédiat aux entreprises.

On peut voir qu'en 2019 les demandes accordées en Assurance Prospection ont progressé de 14 % par rapport à 2018, tandis que l'A3P connaissait des résultats insatisfaisants qui ont conduit à la fin de sa distribution en fin d'année.

Le nombre des bénéficiaires de la gamme Assurance Prospection avoisinait encore les 10 000 entreprises au 31 décembre 2019.

Les premiers pays ciblés sont l'Allemagne, les États-Unis, le Royaume-Uni, la Chine et l'Espagne. Les secteurs d'activité les plus représentés sont la recherche et consulting, les technologies d'information, l'ingénierie et construction, et la machinerie industrielle.

**DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES
EN ASSURANCE PROSPECTION
(EN NOMBRE)**



Assurance des cautions export et Assurance des préfinancements export

L'assurance caution export et l'assurance des préfinancements favorisent le développement à l'export des entreprises françaises tout en préservant leur trésorerie.

Elles sécurisent les banques prêteuses / émettrices des cautions en les protégeant contre le risque de non remboursement :

- des cautions qui pourraient être appelées dans le cadre d'opérations d'exportation ;
- des crédits de préfinancements octroyés pour la réalisation de contrats export.

En rassurant les partenaires bancaires, l'émission des cautions de marché et l'octroi des crédits de préfinancements sont facilités, les entreprises exportatrices peuvent ainsi partir à la conquête de nouveaux marchés à l'international.

Le panel des entreprises accompagnées par Bpifrance Assurance Export est très large et s'étend des TPE aux Grandes Entreprises intervenant aussi bien dans des

activités traditionnelles que dans les technologies les plus pointues, en passant par les domaines artisanaux, dans lesquels le savoir-faire français est très recherché.

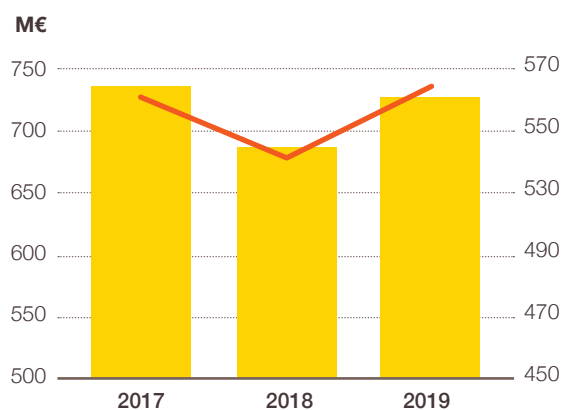
L'année 2019 a été marquée par la prise en garantie de belles opérations dans le secteur naval et l'émergence de demandes dans des secteurs porteurs tels que l'e-commerce (robotisation des préparations de commandes) ou le développement des énergies durables : valorisation des déchets, solaire, éolien, hydraulique... (ingénierie, conseil/étude, fourniture d'équipements, etc.)

Le niveau d'activité s'est maintenu à un niveau élevé avec une croissance de 5 % par rapport à 2018 : 564 accords ont été délivrés au cours de l'année 2019 permettant d'accompagner près de 400 entreprises dans leurs opérations d'exportation.

Le nombre de demandes déposées a suivi la même tendance avec un succès grandissant pour la garantie des préfinancements (+ 11 %) et un intérêt toujours marqué envers l'assurance caution export.

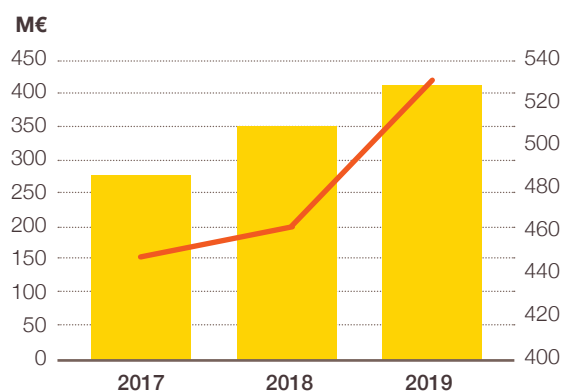
ENVELOPPES

L'enveloppe correspond au montant maximum que Bpifrance accepte de garantir au profit des banques, tenant compte du besoin et du risque de l'exportateur.



LIGNES

La banque souhaitant bénéficier d'une assurance caution / préfinancements export doit déposer une demande d'ouverture d'une ligne de cautions / préfinancement (demande d'agrément), remplie et signée conjointement avec l'exportateur. Cette ligne vient s'imputer sur l'enveloppe.



● Montant — Nombre

Assurance change

L'assurance change permet aux entreprises françaises de sécuriser leurs offres de prix et leurs contrats en devises pendant la durée de la négociation puis d'exécution des contrats.

Proposer un prix en devise est un réel avantage concurrentiel dans les négociations commerciales internationales, aussi l'offre de Bpifrance s'est diversifiée et plus de 40 devises sont désormais éligibles à la couverture de change au stade de l'offre.

Le panel des entreprises qui souscrivent à l'assurance change est très varié, depuis l'artisan qui propose des œuvres d'art à des universités américaines, en passant par les études du sous-sol en zones sismiques ou le grand compte, constructeur d'unité de dessalement d'eau qui vend une usine au Koweït.

En 2019, le nombre d'entreprises bénéficiaires a légèrement progressé. Il est à remarquer que la part des PME/ETI représente plus des ¾ du portefeuille, confirmant ainsi l'intérêt fort de cette catégorie d'entreprise pour ce dispositif.

L'année 2019 a été marquée par plusieurs événements importants :

- **Digitalisation de l'offre**

En complément d'un simulateur de cotation qui avait été mis à la disposition des entreprises en 2018, les entreprises abonnées ont désormais la possibilité de déposer leur demande de garantie de change en ligne. Elles ont également accès au suivi de leurs encours en temps réel. Cette offre digitale sera encore améliorée en 2020 car les entreprises auront, dès la fin du 1^{er} trimestre, la possibilité de formuler les demandes de modification de leurs échéanciers en ligne *via* leur espace abonné.

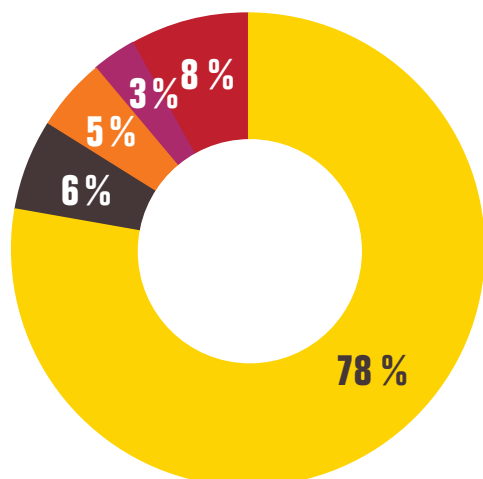
- **Création de l'assurance change multi-commandes GBP**

Dans le contexte du Brexit, un nouveau produit de couverture de change sur la livre sterling a été mis à disposition des entreprises pour les activités de commerce courant. Il est destiné aux entreprises qui vendent leurs produits sur la base de prix fixes et qui veulent sécuriser les commandes à venir pendant une période donnée (de 3 à 12 mois).

- **Devises exotiques éligibles**

Le nombre des devises éligibles est stabilisé à 41. Parmi les nouvelles devises couvertes, l'année 2019 a vu l'intérêt des entreprises se confirmer par une augmentation des demandes de simulation sur des devises exotiques, dollar taiwanais, leu roumain, naira nigérien. Il est à remarquer une belle offre couverte en livre égyptienne marquant Bpifrance comme quasi seul opérateur sur la place proposant une couverture dans cette devise.

DEVISES COUVERTES EN 2019



- USD
- GBP
- CHF
- EGP
- Autres devises

MONTANTS GARANTIS EN M€

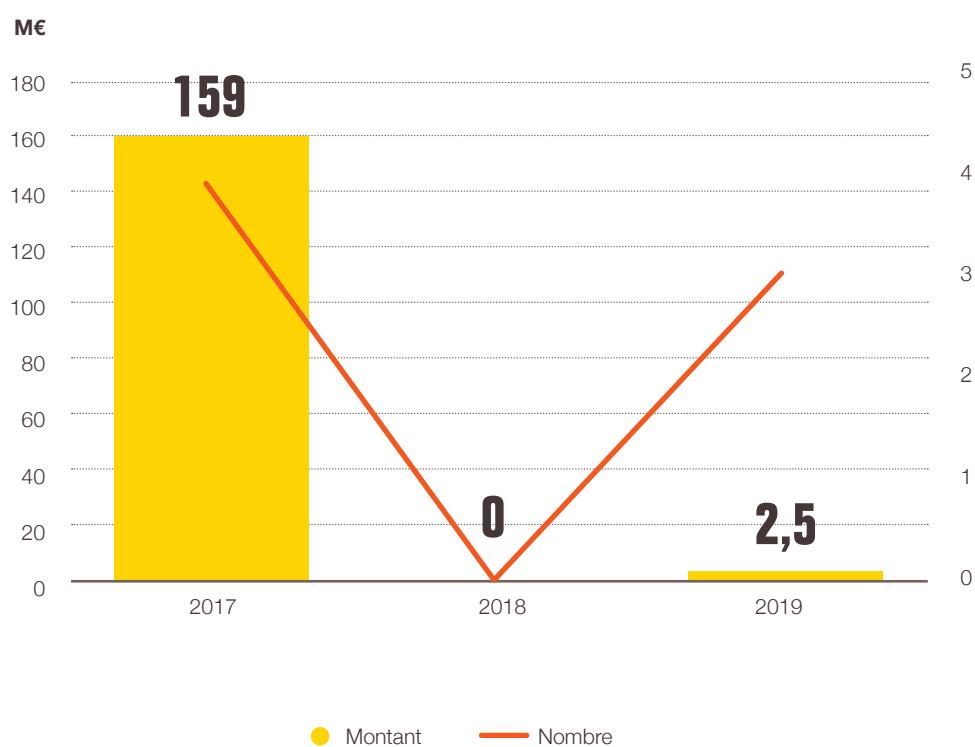
USD	GBP	CHF	EGP ⁽¹⁾	Autres devises
518	38	30	23	55

⁽¹⁾ Livre égyptienne.

Assurance investissement

L'assurance investissement permet aux entreprises françaises qui souhaitent réaliser un investissement à l'étranger, ou aux établissements de crédit qui les accompagnent, de se couvrir contre les risques politiques. Bpifrance Assurance Export couvre jusqu'à 95 % de la perte de la créance ou de l'actif lié à cet investissement. Les risques politiques couverts sont l'impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement, la destruction totale ou partielle de l'actif, l'empêchement de le faire fonctionner normalement et le risque de non-transfert des sommes dues à l'investisseur français.

Ce produit est éligible aux investissements en EUR ou en USD. Après une absence de contrats conclus en 2018, l'activité a repris avec trois dossiers pris en garantie à hauteur de 2,5 M€.



Les nouveaux produits d'assurance



LA GARANTIE DES PROJETS STRATÉGIQUES

La Garantie des Projets Stratégiques permet de couvrir les opérations qui ne rentrent pas dans le cadre de l'assurance-crédit par manque ou absence de part française, voire absence de contrat d'exportation mais qui présentent un intérêt stratégique pour l'économie française. La Garantie des Projets Stratégiques couvre le risque de non-paiement à la suite d'un fait générateur de sinistre d'origine politique, catastrophique, de non-transfert ou commercial.

- Le contrat couvert peut être un contrat commercial, un prêt d'actionnaire d'une entreprise française ou de sa filiale locale, ou un prêt consenti par un établissement de crédit français ou étranger.
- Le montant global de l'opération doit être supérieur à 10 M€.
- Les structures éligibles sont très variables, l'entreprise française pouvant être fournisseur, investisseur, exploitant...

L'opération garantie doit répondre à, au moins, un des critères suivants :

- filière essentielle à la sécurité nationale et à l'apport en ressources énergétiques et de matières premières ;
- l'absence de réalisation de l'opération représenterait un risque pour l'économie nationale, un secteur ou une filière économique ;
- générer un avantage compétitif pour le pays ;
- développement de l'activité des entreprises françaises ;
- pénétration d'un marché sectoriel ou géographique à fort potentiel de croissance.

Plusieurs demandes ont été qualifiées de stratégiques et sont en cours d'instruction.



LA GARANTIE AUX FILIALES LOCALES

La garantie aux filiales locales est une façon de structurer les produits d'assurance en couvrant directement la filiale locale d'une entreprise française exportatrice. Elle est applicable à l'assurance-crédit, l'assurance des cautions export et l'assurance des préfinancements, et est régie par les mêmes principes que chacune de ces garanties.

Cette nouvelle solution élargit l'éligibilité puisqu'elle permet à la filiale locale d'une société française (sa maison-mère exportatrice) de conclure le contrat de vente avec l'acheteur local lorsque ceci est imposé par la législation locale ou constitue un facteur déterminant pour la sélection de l'offre. Dans les cas où le bénéficiaire de la garantie est la filiale locale, une analyse juridique est requise (droit d'émettre une garantie au profit d'une entité locale et droit de subrogation).

Quatre petits déjeuners d'information ont été organisés pour présenter la garantie aux filiales locales. Plusieurs dossiers en assurance-crédit sont en cours d'instruction.

DÉVELOPPEMENT EXPORT

Les équipes du Développement Export ont pour mission d'assurer la représentation, la promotion et la transversalité des outils de financement, d'assurance et d'accompagnement auprès des entreprises à l'international au sein de Bpifrance grâce au réseau, chargés d'affaires et délégués internationaux, partenaires bancaires et l'ensemble des acteurs de l'écosystème français de soutien à l'exportation des sociétés françaises : Business France, les OSCE, les CCE, etc.

Le rôle de Bpifrance est d'accompagner les entreprises dans leur développement international via l'organisation de missions haut de gamme d'immersion ou des voyages d'études sur mesure, réalisés en partenariat avec Business France et d'autres acteurs à l'international.

L'objectif de ces missions est de permettre une meilleure compréhension de l'environnement et du marché cible des entreprises accompagnées, d'identifier des futurs clients et partenaires, ainsi que rencontrer des entrepreneurs et experts locaux.

De manière globale, la direction du Développement Export assure la représentation de Bpifrance à l'international et en France sur l'ensemble des lignes de métiers, et a pour mission de détecter les projets impliquant des exportateurs français, afin d'apporter les solutions de financement adaptées.

L'année 2019 a été une année riche et intense avec 1 458 entreprises accompagnées au travers principalement de :

- 15 missions premium à l'international et 140 clients accompagnés, en augmentation de plus de 10 % par rapport à 2018. Un savoir-faire unique qui permet aux entrepreneurs d'accélérer leur développement international ;
- 60 leads d'origination crédit-export ;
- 159 acheteurs étrangers rencontrés ;
- 73 campus internationaux réalisés dans le cadre de de notre événement BIG par les équipes basées à Paris et à l'étranger qui sont venues soutenir le volume d'activités de financement, d'assurance de Bpifrance.

L'année a été marquée par :

- le déploiement du plan franco-allemand ;
- l'événement Jour I à Nantes qui fut un succès avec plus de 1 000 participants réunissant l'ensemble des partenaires de Bpifrance à l'export, ainsi que des clients.

15 missions premium à l'international



Mission premium « Expérience Retail » à Singapour

en partenariat avec la Chambre de commerce française à Singapour et parrainée par DEVIALET.

La délégation regroupait 12 entreprises du réseau Bpifrance Excellence qui ont multiplié les visites de sites et les rencontres business ciblées avec des experts internationaux du secteur ainsi qu'avec des clients et partenaires potentiels.



Mission « Hannover Messe »

24 PME industrielles et clients de Bpifrance ont pu décrypter les tendances clés présentées lors du salon en Allemagne et découvrir les solutions proposées par la Tech industrielle mondiale.

Cette mission a été marquée par le coup d'envoi du « New Deal » franco-allemand. L'objectif de ce projet est de créer des ponts entre les tissus industriels français et allemand, et donner l'envie aux « Mittelstand » (équivalent PME/ETI) d'investir en France.



Les missions prévues pour 2020

- Mission Acheteur avec Porsche le 24 juin 2020 à Paris et mission en Allemagne du 16 au 19 novembre 2020
- Booster ASEAN du 6 au 10 Juillet 2020
- Mission Accélérateur International accompagnant 12 entreprises en Amérique latine du 26 au 31 octobre
- Les missions présidentielles

FINANCEMENT EXPORT

Le métier du crédit export a été lancé en 2015, fort du constat d'un accompagnement très insuffisant des banquiers historiques pour les contrats inférieurs à 30 M€, et notamment ceux portés par les PME/ETI.

Le métier est organisé autour d'une équipe d'experts située à Paris en charge de l'origination et de la structuration des financements. La spécificité de notre organisation réside à la fois dans la place centrale confiée au réseau pour identifier les opportunités d'opérations (coverage fournisseur), dans le dimensionnement de notre réseau international positionné sur les zones dynamiques les plus prometteuses, et dans l'agilité de notre modèle, afin d'être en mesure d'intervenir dès 1 M€ de financement.

L'offre est déclinée en 2 produits distincts, le crédit acheteur à partir de 5 M€ et le rachat de crédit fournisseur à compter de 1 M€, avec la couverture de l'assureur-crédit Bpifrance Assurance Export. Au-delà de 25 M€ de crédit, un partenariat est sollicité auprès de la place bancaire.

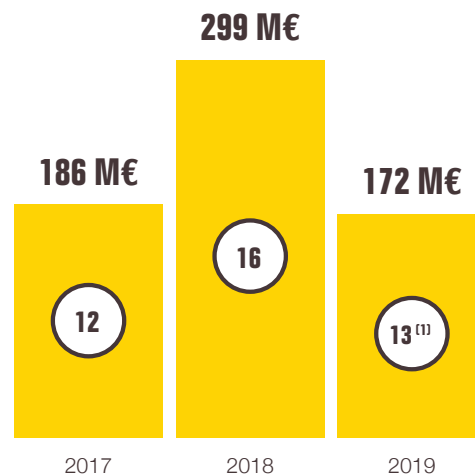
Le recours à l'assurance privée est envisageable dans la mesure où un financement intégral est sollicité par l'acheteur.

Crédit export

L'activité de financement export reste majoritairement orientée vers l'Afrique. Cette activité est équitablement répartie en 1/3 de crédits acheteurs en syndication, 1/3 en bilatéral et 1/3 en rachat de crédit fournisseur. 70 % des volumes de crédit portent sur des dossiers inférieurs à 10 M€.

L'octroi de crédits est en baisse en 2019 par rapport à 2018 du fait de l'absence de contrat navire et du décalage au premier semestre 2020 de dossiers emblématiques. L'activité reste cependant soutenue en matière d'accords (500 M€) et d'offres de financement émises (100 offres)

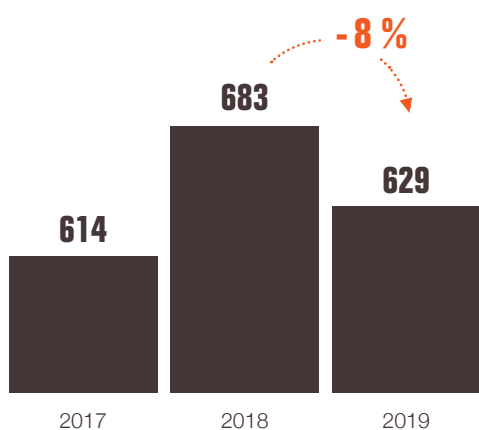
**CRÉDIT EXPORT
ET RACHAT DE CRÉDIT FOURNISSEUR
(EN M€ ET NOMBRE DE DOSSIERS)**



⁽¹⁾ Dont 1 crédit finançant l'acompte de l'acheteur étranger.

Prêt contexte internationalisation et garantie des projets à l'international

PRÊT CONTEXTE INTERNATIONALISATION (EN M€)

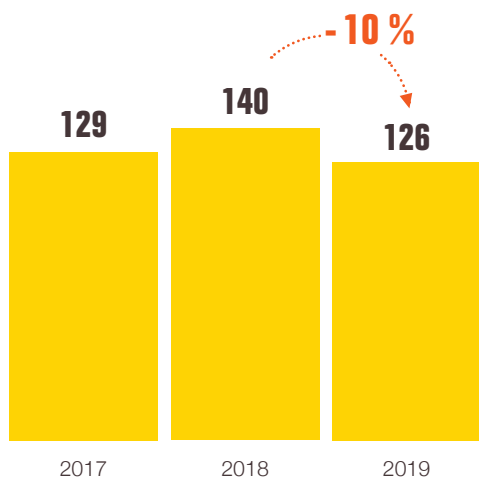


Le prêt Croissance International finance à moyen terme essentiellement les besoins à caractère immatériels liés à une stratégie export (création de filiale à l'étranger, croissance externe, accroissement du besoin en fonds de roulement). Ces besoins sont par nature difficiles à financer, car il n'est pas possible de recueillir de sûretés sur ces actifs.

Il sécurise ainsi dans la durée l'entreprise et ses partenaires bancaires ; de nombreux entrepreneurs n'auraient pas pu mener à bien leurs projets sans ce soutien.

Les principaux axes de développement demeurent l'Amérique du Nord et la zone Asean.

GARANTIE DES PROJETS À L'INTERNATIONAL (ACCORDS EN NOMBRE)



La Garantie des projets à l'international (GPI) a permis de soutenir des projets de création et/ou de renforcement de filiale sur une trentaine de pays.

Sans surprise, les opérations se concentrent principalement sur les États-Unis (23 % des opérations en 2019), suivi par la Chine (dont Hong Kong). Le Maghreb connaît un essor remarquable : le Maroc confirme son attractivité et regagne le podium, perdu depuis 2015, devant le Canada. La Tunisie fait un grand retour après plusieurs années d'absence.

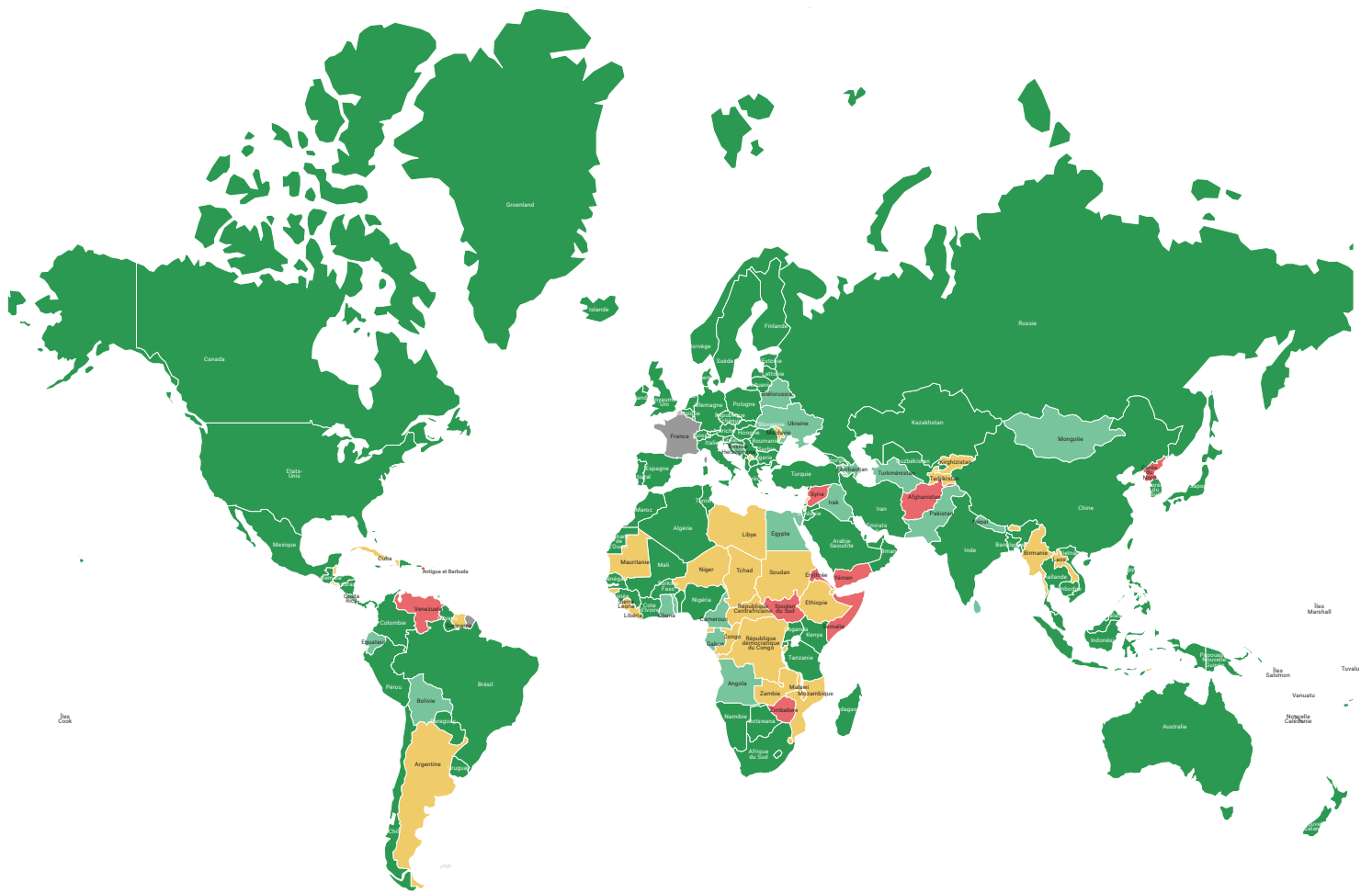
L'Inde, parmi les derniers du classement en 2018, (re)fait une entrée remarquable dans le top 5 avec près de 7 % des opérations. En revanche, le Brésil confirme les difficultés d'implantation de nos entreprises sur son territoire et poursuit sa chute en nombre d'opérations.

L'Afrique est la zone qui s'ouvre le plus avec des premières opérations au Bénin, au Mozambique, en Ouganda et au Burkina Faso.

04.

**NOTRE
AMBITION :
SERVIR
L'AVENIR**

LA POLITIQUE DE FINANCEMENT EXPORT 2020



● fermé ● ouvert ● ouvert avec vigilance ● ouvert sous conditions



Trésor
DIRECTION GÉNÉRALE

Les informations données sur cette carte sont susceptibles de révision. Elles indiquent des disponibilités dont l'utilisation est subordonnée à un examen au cas par cas des opérations, dans le respect des engagements en termes d'endettement pris par les pays vis-à-vis des institutions de Bretton Woods.

LES OBJECTIFS 2020

**Évaluer
l'impact environnemental**
de notre portefeuille et planifier
notre stratégie de décarbonisation

**Augmenter le nombre
de clients bénéficiaires**
en mettant l'accent sur les PME

**Accroître
les synergies**
avec la Team France Export

**Mettre en place une procédure
d'instruction commune**
entre la direction Assurance Export
et la direction du Financement Export

**Améliorer nos processus
et nos produits**
grâce à la digitalisation



COVID-19

PLAN DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES FRANÇAISES EXPORTATRICES

1

Assurances Cautions et Préfinancements

Jusqu'à fin 2020, les PME et ETI ($\leq 1,5$ Md€) bénéficieront d'une quotité garantie qui pourra être portée jusqu'à 90 % et pour les Grands Comptes jusqu'à 70 %

2

Assurance Prospection

Les entreprises ayant déjà souscrit une Assurance Prospection bénéficieront d'une année supplémentaire de prospection sur demande de l'entreprise assurée

3

Cap Francexport

Un dispositif de réassurance court terme de 2 Md€, sur tous les pays à l'exclusion des pays fermés de la PFE⁽¹⁾ est apporté aux assureurs-crédit privés pour répondre aux demandes de couverture des entreprises exportatrices sur du court terme (moins de 2 ans)

4

Team France Export

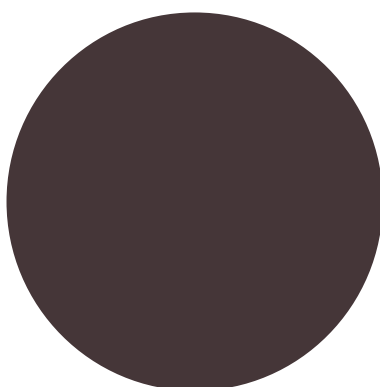
L'accompagnement et l'information sont renforcés pour vous aider à connaître l'évolution des marchés étrangers et sécuriser vos courants d'affaires

5

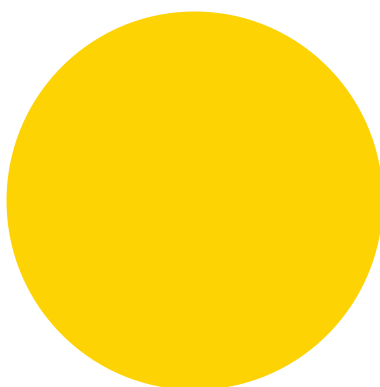
Assurance-Crédit moyen-long terme

Bpifrance Assurance Export s'engage à accompagner au mieux les exportateurs dans les aménagements de leurs contrats à moyen-long terme devenus nécessaires compte-tenu de la crise Covid-19

⁽¹⁾ Politique de Financement Export.



**SERVIR
L'AVENIR**





Direction de l'Export
24, rue Drouot
75009 Paris
www.bpifrance.fr

Bpifrance Assurance Export agit au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État.