

PANORAMA 2020

DE LA DIRECTION DE L'EXPORT



**OSEZ
LE MONDE !**



LE MOT DE PEDRO NOVO

DIRECTEUR EXÉCUTIF EN CHARGE DE L'EXPORT

Il y a un an déjà nous partagions la publication de notre rapport annuel consacré à l'internationalisation des entreprises. La Covid-19 s'imposait alors brutalement dans nos vies et nous contraignait au confinement, limitant de fait nos déplacements. Elle initia ainsi une longue phase de télétravail imposé au bénéfice d'une accélération historique de nos consommations et pratiques digitales. Douze mois plus tard, nous publions cette nouvelle édition dans un contexte toujours aussi inédit mais résolument mobilisés et plus optimistes que jamais.

Dans un contexte mondial fragile...

Les échanges mondiaux ont fortement ralenti subissant les inévitables perturbations économiques, financières et logistiques provoquées par la crise sanitaire. Dans ce contexte, le déficit commercial s'est creusé et s'est établi désormais à 65,2 Md€.

C'est trop, mais ce n'est pas une fatalité.

Contraints par les difficultés de flux logistiques entre continents, de mise en tension de nos approvisionnements, en particulier venant d'Asie, nous nous sommes rapprochés de nos voisins. L'Europe restera de ce fait au cœur des stratégies de conquête post-crise des TPE, PME et ETI de nos territoires.

Et dans cette Europe, l'Allemagne reste de loin notre premier partenaire commercial devant l'Italie, les États-Unis et l'Espagne. À cette relation, s'ajoute le constat que nous avons amélioré le déficit commercial avec l'Allemagne de 4 Md€ (de 15 Md€ à 11 Md€) - preuve de notre bonne trajectoire.

Si les secteurs traditionnels à l'export tels que l'aéronautique/spatial et l'automobile ont violemment pâti de la crise avec des baisses respectives de 45 % et de 19 %, l'industrie pharmaceutique quant à elle, affiche une bonne résistance avec une hausse de 4,5 % de ses exportations.

... La Direction de l'Export de Bpifrance participe à la création d'un plan de relance historique...

Le contexte mondial a conduit à la mise en place d'un plan d'urgence sans égal dans l'histoire moderne de nos économies. Nous avons façonné un plan de relance non moins ambitieux par sa profondeur, son engagement résolu au verdissement de nos exportations, son encouragement à développer la digitalisation de nos échanges et sa rapidité de mise en place.

Ce plan comprend 13 mesures qui ont été mises en place en un temps record aux côtés de Business France et de CCI France au sein de la Team France Export, assurant ainsi sa déclinaison opérationnelle au plus près des territoires.

Parmi ces mesures, nous retrouvons les chèques relance Export, conjugués à sa déclinaison VIE, ou encore la très attendue Assurance Prospection Accompagnement. Cette création consacre davantage d'importance à un accompagnement personnalisé lié à un financement. Cette conjugaison façonnée à quatre mains avec la TFE permet aux entreprises de financer leur émergence internationale de manière éclairée et durable. Elle répond à notre détermination à faire émerger les champions de l'export des dix prochaines années, principalement pour les primo-exportateurs.

Les ressources budgétaires mobilisées nous permettent de rendre ainsi accessible à près de 5 000 entreprises, sur 3 ans, plus d'1 Md€ d'Assurance Prospection, mettant d'innombrables opportunités de marché à la portée de leur bilan.

... et maintient plus que jamais son cap : l'internationalisation des entreprises françaises.

La montée en puissance de la vaccination et la promesse d'une liberté de mouvement pour nos entreprises ont inspiré les équipes de la Direction de l'Export de **Bpifrance**. Ainsi, nous avons fait face, forts de la mobilisation exemplaire de nos collaborateurs, nous montrant plus que jamais au service des entrepreneurs français et nous attelant avec détermination à les accompagner pour surmonter cette situation singulière.

Nous avons pu, au final et malgré tout, préserver notre base exportatrice, dont le nombre a cru ces 3 dernières années, passant ainsi de 120 000 à 130 000 exportateurs.

En 2020, les collaborateurs des trois métiers de la Direction Export de **Bpifrance** n'ont pas posé le sac à dos malgré le contexte, jouant à plein leur rôle contracyclique.

Côté financement export, le métier a enregistré une progression de 26 % de ses volumes pour atteindre 217 M€ permettant d'atteindre le milliard d'euros d'engagements pris sur 70 opérations depuis le lancement du métier en 2015. En 2021, des relais de croissance verront le jour avec des outils nouveaux visant à soutenir nos champions du climat sous toutes les latitudes grâce à une activité de financement de projets sur mesure.

Côté assurance export, l'encours atteint 59,6 Md€ pour 1 720 entreprises soutenues avec 225 demandes de garanties acceptées en Assurance-crédit (pour un volume de 12,7 Md€), 552 demandes de garanties acceptées en assurance caution et garantie de préfinancement export (pour 1,088 Md€) et 245 demandes de garanties acceptées en assurance change (pour 635 M€).

Côté accompagnement, 163 entreprises ont été accompagnées lors de 9 missions internationales, digitales pour une large partie.

Notre ADN reste le mariage de l'accompagnement et du financement dans une approche sans couture, qui repose sur une haute compétence technique métier mariée à l'agilité de notre réseau, d'abord domestique dans tous les territoires de France mais aussi dans le monde, au travers de nos bureaux. Ces derniers sont logés au sein des équipes de Business France à l'étranger dans 9 pays stratégiques. 2020 aura vu l'ouverture au Kenya se concrétiser et 2021 verra se matérialiser notre présence au Maroc et au Sénégal afin de répondre toujours mieux à l'exigence de proximité qu'attendent les entreprises à la conquête de nouveaux marchés, en particulier en Afrique.

Nous en sommes convaincus : la relance sera forte. Il faudra du carburant financier et du conseil pour faire face aux années de croissance à venir. À cette conviction, s'ajoute un stock de confiance et de ressources suffisamment éprouvé depuis un an qui nous permettra de poursuivre notre dynamique d'internationalisation et transformer cette crise en *momentum* d'opportunités pour nos entreprises.

Convaincre toujours plus d'entrepreneurs de se projeter à l'international reste notre combat. Plus que jamais, l'avenir de la France se dessinera par l'internationalisation de ses entrepreneurs quelle que soit leur taille. Avec nos amis de la Team France Export, ils savent qu'ils peuvent compter nous.

SOMMAIRE

1. LA DIRECTION DE L'EXPORT AU SERVICE DE L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES 06

Bpifrance.....	08
La Direction de l'Export de Bpifrance.....	12
Bpifrance à l'étranger	14
La Team France Export	15

2. LES FAITS MARQUANTS DE 2020, ANNÉE DE LA RÉSILIENCE 16

Commerce extérieur : où en sommes-nous ?	18
Les résultats de la Direction de l'Export de Bpifrance en 2020	24
La Direction de l'Export de Bpifrance à vos côtés pendant la crise	25
Bpifrance, bancassureur du climat	26
L'analyse environnementale, sociale et climatique	28
Les belles histoires de la Direction de l'Export de Bpifrance en 2020	29
La coopération internationale	32

3. NOTRE CŒUR DE MÉTIER 34

Financement export	36
• Crédit export.....	36
• Prêt croissance international et garantie des projets à l'international	37
Assurance export	38
• Assurance prospection	39
• Assurance-crédit	40
• Assurance des cautions export et assurance des préfinancements export	44
• Assurance change	45
• Assurance investissement	46
• Les produits dérivés de l'assurance-crédit	46
Développement export	47

4. BPIFRANCE À VOS CÔTÉS EN 2021 50

Nos conditions d'ouverture en 2021	52
Ce que nos clients disent de nous	54
2021 : année de la relance	55

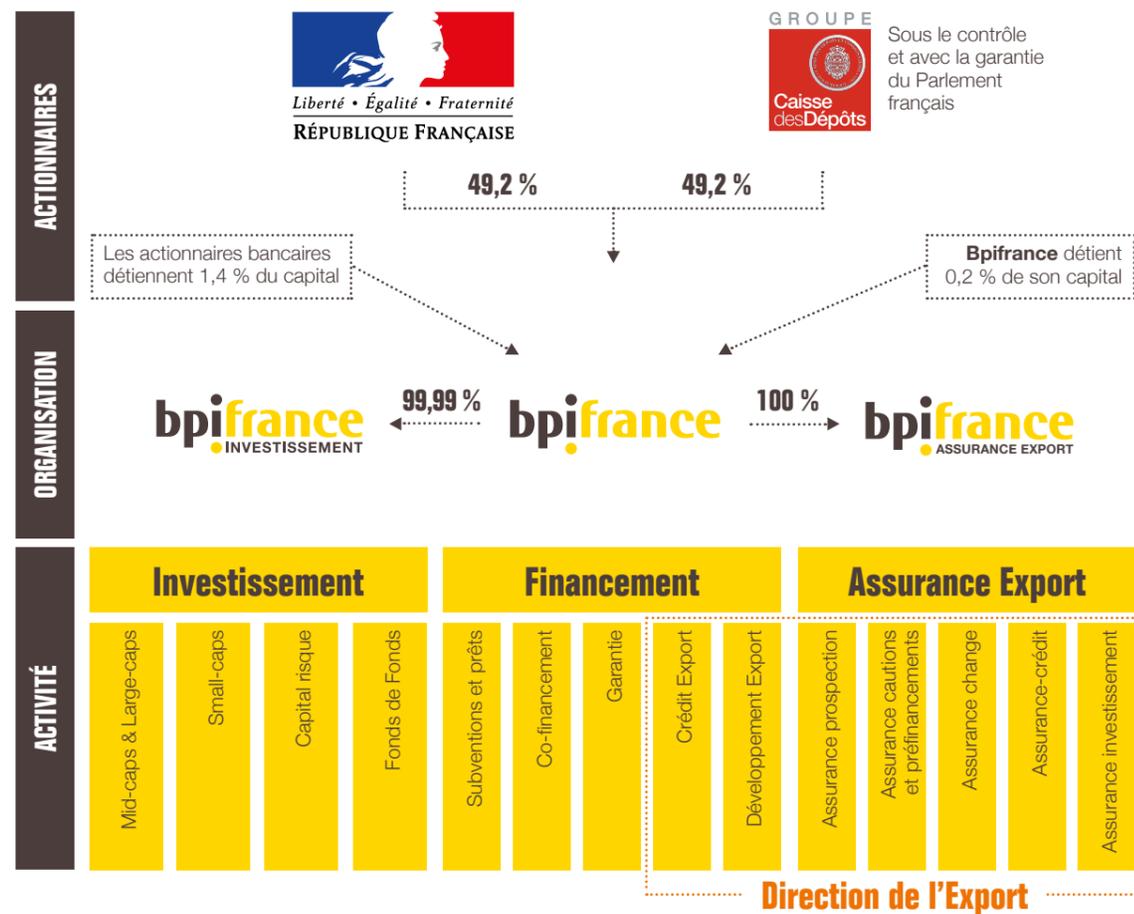
01.

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

BPIFRANCE

Bpifrance⁽¹⁾ finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. **Bpifrance** les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. **Bpifrance** assure aussi leurs activités export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en

réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs. Grâce à **Bpifrance** et ses 50 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un interlocuteur proche, unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.



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, avec l'ambition de digitaliser 100 % des produits

VOLONTÉ

La détermination de donner les moyens de réussir à tous les entrepreneurs

OPTIMISME

Des équipes à l'enthousiasme chevillé, pour faire de l'entrepreneuriat tant en France qu'à l'international une aventure nourricière et positive

⁽¹⁾ Les assemblées générales des actionnaires de **Bpifrance SA** et **Bpifrance Financement** ont approuvé, le 18 décembre 2020, la fusion-absorption de la société holding **Bpifrance SA** par sa filiale, établissement de crédit, **Bpifrance Financement**.

Bpifrance en France

Quelques chiffres importants

49

implantations régionales

90 %

des décisions prises dans les régions

3 200

collaborateurs (+ 7 %)

1

interlocuteur unique pour répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise



Bpifrance dans le monde

Nos bureaux à l'étranger assurent la représentation du Groupe **Bpifrance**, et principalement de la Direction de l'Export de **Bpifrance** dans ses 3 métiers : le financement export, l'assurance export et le développement commercial.

Au sein de la Team France Export, ils détectent et facilitent les transactions commerciales pour soutenir les entreprises françaises dans leurs projets d'export, d'implantation et d'investissement à l'étranger.



Marianne Wlassewitch

Paris, France

Développement Export, en charge des bureaux à l'étranger
marianne.wlassewitch@bpifrance.fr



Marine Richermoz

New York, USA

Chargée de Développement Export États-Unis et Canada
marine.richermoz@ext.bpifrance.fr



Alban d'Herbès

Mexico, Mexique

Responsable Régional Amérique latine
alban.dherbes@bpifrance.fr



Marie Desjonquères

Mexico, Mexique

Chargée de Développement Export Amérique latine
marie.desjonqueres@ext.bpifrance.fr



Mourad Chouïqa

Nairobi, Kenya

Responsable Régional Afrique de l'Est et australe, Océan Indien
mourad.chouïqa@bpifrance.fr



Andréa Lecuir

Nairobi, Kenya

Chargée de Développement Export Afrique de l'Est et australe, Océan Indien
andrea.lecuir@ext.bpifrance.fr



Arnaud Floris

Abidjan, Côte d'Ivoire

Responsable Régional Afrique de l'Ouest et centrale
arnaud.floris@bpifrance.fr



Nora Ouabi

Abidjan, Côte d'Ivoire

Chargée de Développement Export Afrique de l'Ouest et centrale
nora.ouabi@ext.bpifrance.fr



Yves Battesti

Abidjan, Côte d'Ivoire

Chargée de Développement Export Afrique de l'Ouest et centrale
yves.battesti@ext.bpifrance.fr



Christophe Plastre

Dakar, Sénégal

Chargé de Développement Export Afrique de l'Ouest et centrale
christophe.plastre@ext.bpifrance.fr



Maël M'Baye

Casablanca, Maroc

Responsable Régional Afrique du Nord
mael.mbaye@bpifrance.fr



Florent Buschiazzo

Düsseldorf, Allemagne

Responsable Régional Allemagne, Europe centrale et orientale, Russie, Caucase
florent.buschiazzo@bpifrance.fr



Mélodie Muller

Düsseldorf, Allemagne

Chargée de Développement Export Allemagne, Europe centrale et orientale, Russie, Caucase
melodie.muller@ext.bpifrance.fr



Catherine Dorgnac

Dubaï, Émirats arabes unis

Responsable Régionale Moyen-Orient, Turquie et Asie centrale
catherine.dorgnac@bpifrance.fr



Marie-Catherine Mollay

Dubaï, Émirats arabes unis

Chargée de Développement Export Moyen-Orient, Turquie et Asie centrale
mc.mollay@ext.bpifrance.fr



Élodie Barria

Singapour, Singapour

Responsable Régionale Asie Pacifique
elodie.barria@bpifrance.fr



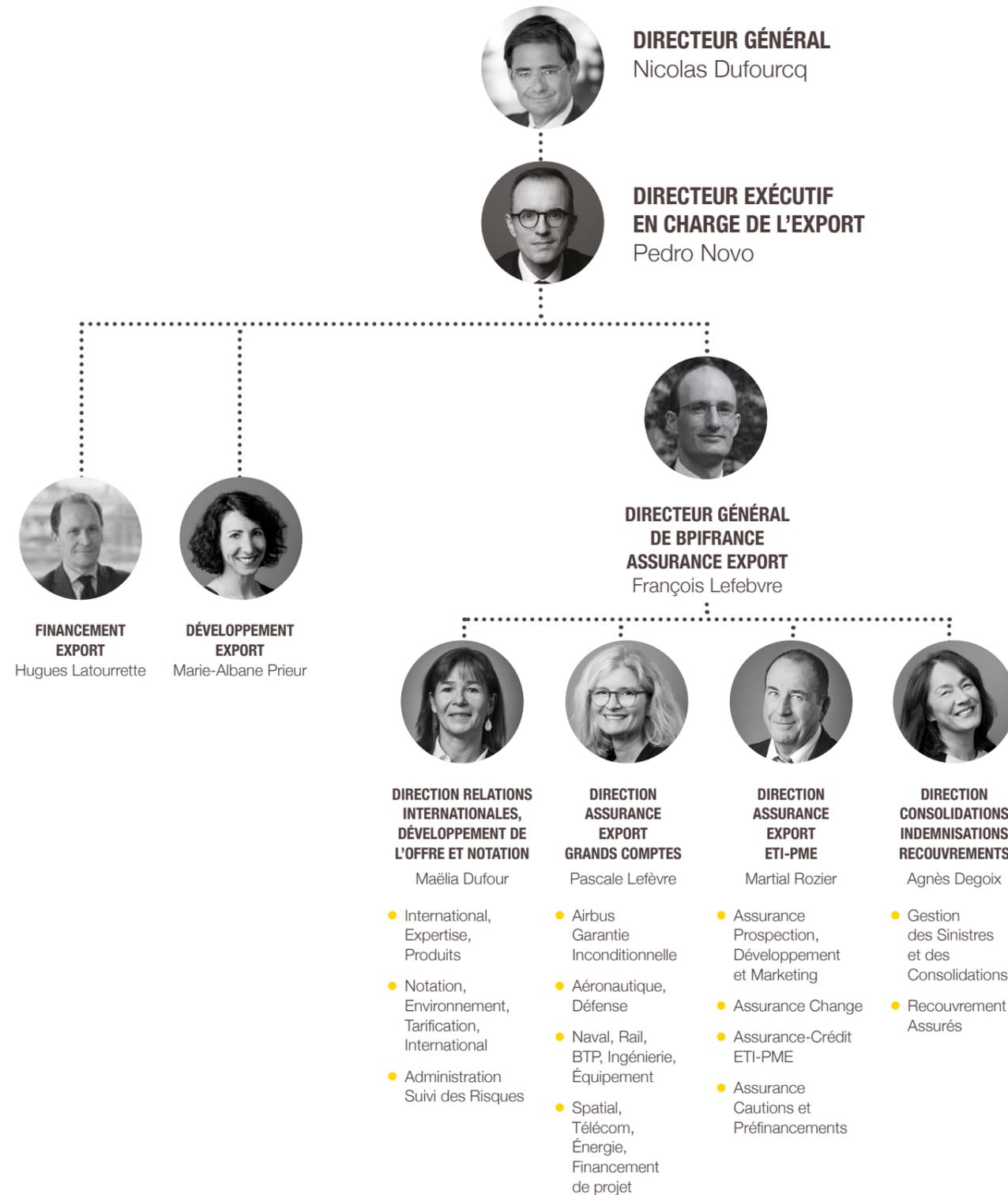
Lucile Nurit

Singapour, Singapour

Chargée de Développement Asie Pacifique
lucile.nurit@ext.bpifrance.fr

LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE

Organigramme



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

DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE

ASSURANCE EXPORT

- **Assurance prospection**
Pour apporter un soutien en trésorerie aux entreprises dans leurs démarches de prospection en prenant en charge une partie des frais générés par leur développement export.
- **Assurance-crédit**
Pour assurer le risque d'interruption et/ou de non paiement de son contrat d'exportation ou de non remboursement du contrat de prêt qui le finance.
- **Assurance cautions export et garantie des préfinancements export**
Pour faciliter l'émission de cautions ou obtenir un crédit de préfinancement auprès de sa banque, pour des opérations d'exportation.
- **Assurance change**
Pour exporter en devises sans subir le risque de change.
- **Assurance des investissements à l'étranger**
Pour investir à l'étranger en se protégeant du risque politique.

FINANCEMENT EXPORT

- **Crédit export : crédit acheteur et rachat de crédit fournisseur à l'export**
Pour proposer des solutions de financement aux acheteurs étrangers et sécuriser leur chiffre d'affaires export.
- **Prêt croissance à l'international**
Pour financer des investissements immatériels et le besoin en fonds de roulement liés au développement à l'international.
- **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.

DÉVELOPPEMENT EXPORT

L'équipe développement export est basée à la fois en France et à l'étranger sur les 5 continents. Avec l'appui de ses partenaires, elle a pour objectif de connecter, inspirer et créer des opportunités business à l'international pour les clients de **Bpifrance**. Cette équipe propose des services pour comprendre l'écosystème local, tester le marché cible, identifier ses futurs clients et partenaires, ainsi que rencontrer des entrepreneurs et experts locaux.

DES DISPOSITIFS SPÉCIFIQUES

- **Garantie rehaussée**
- **Garantie interne**
- **Pass Export**
- **Garantie pure inconditionnelle**
- **Garantie des projets stratégiques**
- **Garantie aux filiales locales**
- **Réassurance des assureurs-crédit privés pour les opérations de court terme (Cap Franceexport)**

BPIFRANCE À L'ÉTRANGER

LA TEAM FRANCE EXPORT



TEAM FRANCE

— EXPORT —



La Team France Export rassemble 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. L'objectif est de proposer aux PME et ETI un « parcours à l'export » plus lisible, efficace et adapté.

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 avec lesquels les area managers de la Direction de l'Export travaillent en étroite collaboration.

L'Europe et la Russie restent une priorité stratégique avec en premier lieu le développement de notre collaboration franco-allemande. Il est essentiel d'accroître les investissements croisés avec le *Mittelstand* allemand et d'encourager les partenariats, notamment *via* des missions binationales. Enfin, notre présence en Russie est aujourd'hui renforcée par l'implication de **Bpifrance**, aux côtés de la Team France Export, dans une cellule d'accueil dédiée pour guider les entreprises françaises dans leur développement dans ce pays.

premier rachat de crédit fournisseur en 2020. Depuis Mexico, *hub* pour la région, l'équipe **Bpifrance** va continuer son action de développement commercial pour accompagner les exportateurs français.

L'Amérique du Nord demeure le second continent d'exportation et d'implantation des entreprises françaises. C'est principalement en assurance prospection, en prêt croissance international et en garantie des fonds propres injectés dans les filiales que nous concentrons nos efforts sur cette destination.

L'Afrique est également un axe majeur pour le groupe et verra notre ancrage se renforcer en 2021 avec l'ouverture de deux nouvelles implantations à Casablanca et à Dakar, complétant l'action du bureau historique d'Abidjan et celle plus récente de Nairobi. 2021 sera marquée par la réalisation d'événements et d'actions inédites pour **Bpifrance** sur ce continent. Le continent accueillera la première promotion de l'accélérateur qui lui est dédié sur un voyage d'étude/business sur-mesure ainsi qu'une mission FrenchFab au Sénégal, mettant à l'honneur l'industrie française. Les partenariats seront resserrés avec les banques locales, pour favoriser le co-financement, les effets de levier et le *on-lending*. Enfin, **Bpifrance** continuera à accompagner les PME et ETI pour qui l'Afrique représente la deuxième destination en assurance-crédit.

L'Asie et l'axe indo-pacifique : Singapour, bureau historiquement chargé du suivi de la région ASEAN depuis 2015, verra en 2021 son périmètre de responsabilité élargi pour accompagner l'action des entreprises françaises sur l'Asie et l'axe indopacifique, qui connaît la croissance la plus forte au monde. Ainsi, le réseau des partenariats **Bpifrance** sera significativement étendu notamment en Asie du Nord et en Inde, pour mieux accompagner nos clients sur ces pays stratégiques.

L'Amérique latine, avec une ouverture à Mexico en 2019, a tenu ses promesses : choix d'implantation confirmé avec la prise en garantie d'une importante opération en Equateur en assurance-crédit et la signature au Brésil d'un

Le Proche, Moyen-Orient et l'Asie centrale : implanté à Dubaï, le bureau est actif depuis plus de 4 ans et accompagne les entreprises françaises dans leur développement sur cette zone hétérogène, à fort potentiel. L'ambition est de rester au plus près des exportateurs français, notamment sur les grands contrats d'infrastructure, et de renforcer les liens avec les fonds souverains de la région.

LA TEAM FRANCE EXPORT AUX CÔTÉS DES EXPORTATEURS PENDANT LA CRISE DE LA COVID-19

Le volet export du plan de relance répond directement aux besoins concrets des entreprises exportatrices, comme de celles qui souhaitent le devenir, pour repartir à la conquête des marchés étrangers.

Parmi les 13 mesures du plan de relance, on trouve :

- **le chèque relance VIE**, qui prend en charge 5 000 € pour la mise en place d'une nouvelle mission VIE ou d'une prolongation de mission en cours d'une durée minimale de 12 mois. C'est un véritable levier en vue de mobiliser de jeunes talents pour le développement international des entreprises ;
- **le chèque relance export**, qui prend en charge 50 %, dans la limite d'un plafond, des dépenses éligibles (hors taxes, avec un plancher de valeur de 500 €) d'une prestation d'accompagnement à l'international, y compris digitalisée, pour les PME et ETI françaises ;

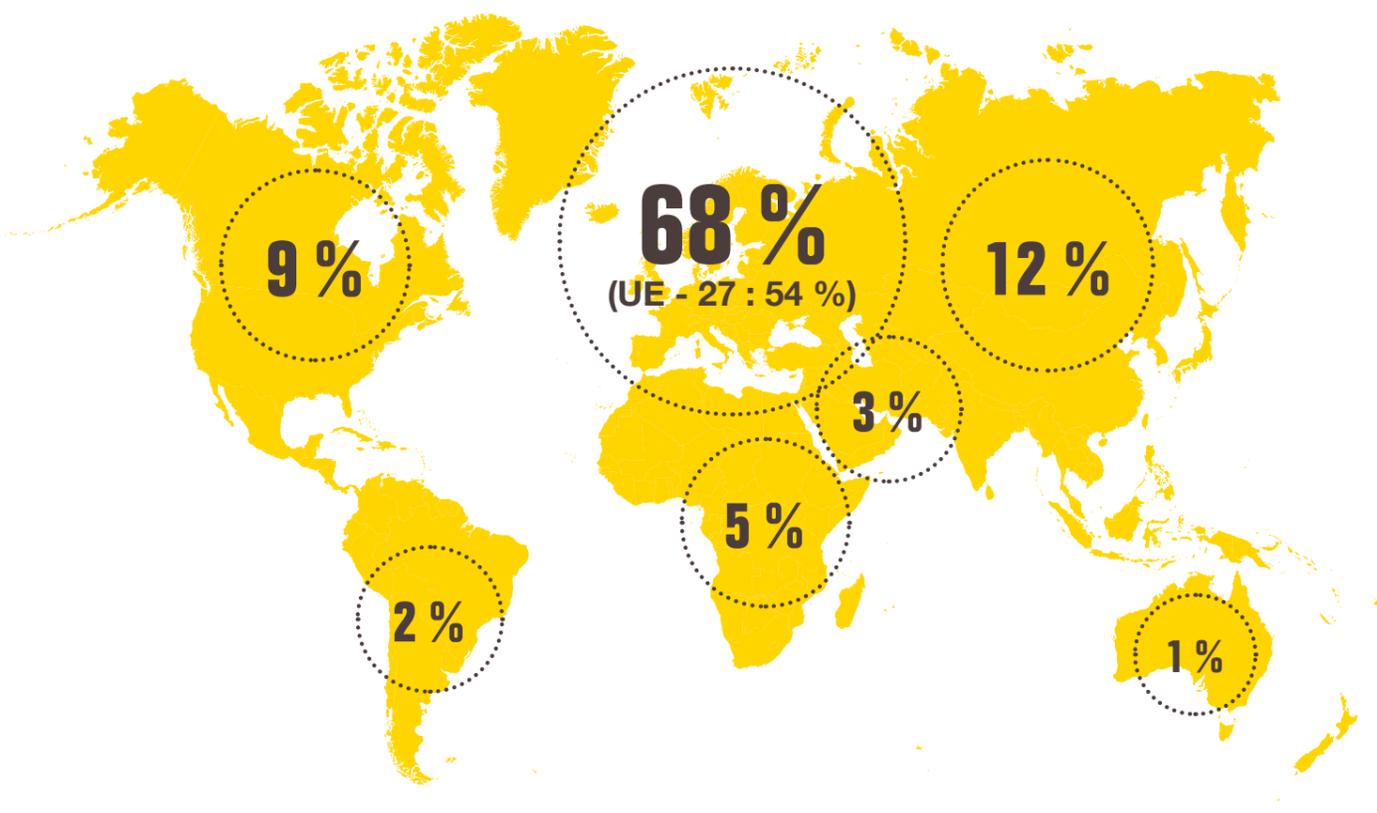
- **la plateforme TFE** qui donne accès, à la demande des entreprises, à un espace numérique sécurisé et personnalisé. Tout exportateur peut découvrir de nouvelles opportunités et a accès en temps réel à des informations sur l'état des marchés adaptées à son profil ;
- la nouvelle **Assurance Prospection Accompagnement** (cf. page 39 pour en savoir plus) de **Bpifrance Assurance Export**. Le produit d'assurance prospection est adapté et renforcé pour permettre aux petites entreprises qui se lancent pour la première fois à l'export de bénéficier d'une prestation de préparation et de conseil à l'international, apportée par la Team France Export ou par des acteurs privés. Cette assurance prospection renouvée, visant les plus petites opérations et les primo-exportateurs, intègre un volet accompagnement qui permet un suivi personnalisé et renforcé de ces entreprises.

02.

**LES FAITS
MARQUANTS
DE 2020,
ANNÉE DE
LA RESILIENCE**

COMMERCE EXTÉRIEUR : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Les régions du monde où les entreprises françaises exportent en 2020

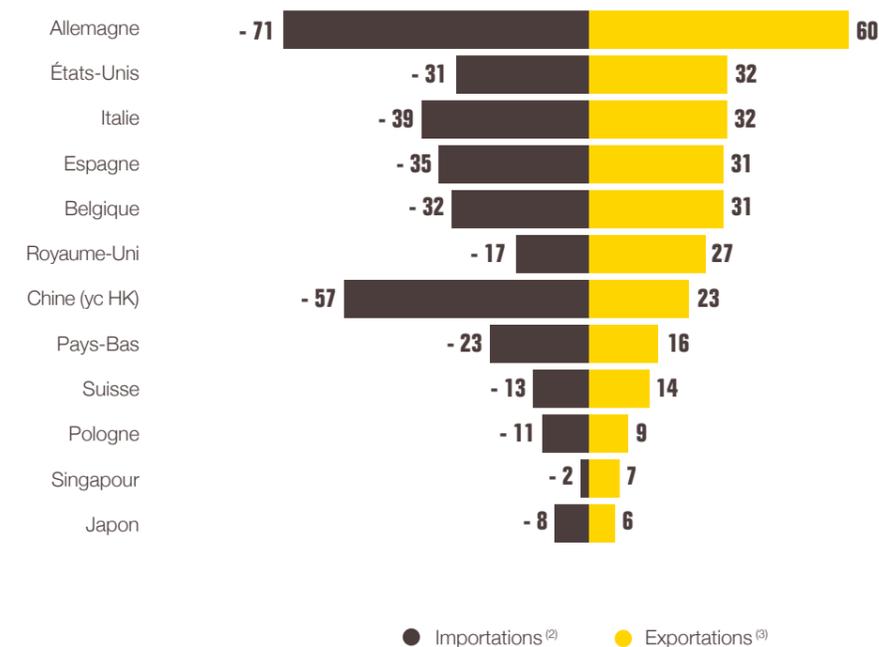


Nos principaux pays partenaires

Après trois années de croissance, les exportations françaises se contractent nettement en 2020 (-15,9 % à 428,1 Md€), dans le contexte de la crise mondiale de la Covid-19. Les importations diminuent également mais dans une moindre mesure (-13 % à 493,3 Md€). Ainsi, le déficit commercial⁽¹⁾ se creuse et s'établit désormais à 65,2 Md€, soit son niveau le plus dégradé depuis 2012.

- La crise de la Covid-19 a contribué à la baisse des échanges avec l'ensemble des régions du monde, bien que dans des proportions variables.
- Plus de la moitié des exportations françaises (54 %) sont à destination de l'UE-27.
- L'Allemagne reste de loin notre 1^{er} partenaire commercial (exportations et importations), devant l'Italie, les États-Unis et l'Espagne, en notant que le déficit commercial entre la France et l'Allemagne s'est réduit de 4 Md€ pour se positionner à 11 Md€.
- À -57,5 Md€, le solde manufacturier affiche une nette dégradation en 2020 (creusement de 22,3 Md€).

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX
DE LA FRANCE EN 2020 (EN Md€)



Champ : hors commerce intracommunautaire inférieur à 460 000 € et hors matériel militaire.

Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

⁽¹⁾ Données FAB/FAB, y compris matériel militaire et énergie.

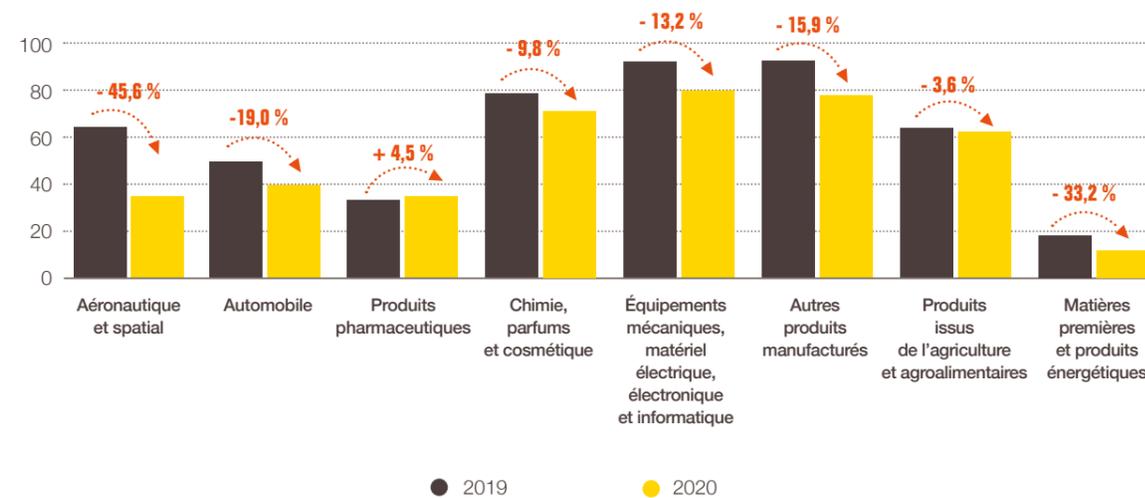
⁽²⁾ Biens FAB.

⁽³⁾ Biens CAF.

Quels sont les secteurs porteurs à l'export ?

- Les exportations aéronautiques et spatiales sont les plus touchées par la crise, presque divisées par deux à 35 Md€. Le poids du secteur dans les exportations totales chute ainsi à 8,4 % en 2020 (après 12,9 % en 2019). Le secteur reste néanmoins nettement excédentaire.
- L'automobile accuse également une forte baisse des exportations cette année (-19 %, à 40 Md€).
- Les produits agricoles et agroalimentaires font preuve d'une meilleure résilience, avec un recul des exportations de seulement 3,6 %.
- En 2020, les produits pharmaceutiques sont les seuls à contribuer positivement à l'évolution des exportations (+4,5 %, à 35,3 Md€).

EXPORTATIONS FRANÇAISES PAR PRODUITS (EN Md€)



Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

La crise de la Covid-19 a entraîné une récession mondiale sans précédent en 2020 (-3,5 %). Associé aux perturbations logistiques, ce déclin de l'activité a eu pour conséquence un repli historique du commerce mondial (-9,6 %) et, partant, de la demande étrangère adressée à la France.

Les exportations françaises de biens ont considérablement pâti du contexte de crise (-15,9 % en 2020) en lien avec :

- le ralentissement de la production française de biens d'exportation lié à la mise en vigueur des restrictions sanitaires et aux pénuries d'intrants industriels ;

- la diminution de la demande étrangère pour les biens français (-11,3 %), plus importante que celle du commerce mondial en raison de la forte exposition de la France aux pays européens, particulièrement affectés par la crise.

Si tous les secteurs ont pâti de la crise, sauf la pharmacie, le secteur de l'aéronautique s'avère le grand perdant, souffrant de l'effondrement du trafic aérien et des incertitudes quant aux perspectives de reprise pour les compagnies aériennes.

La France affiche finalement un recul de ses parts de marché (en valeur) dans les exportations mondiales de biens (-0,2 point à 2,8 %).

Quels ont été les effets de la Covid-19 sur la balance commerciale ?

Les importations françaises de biens se sont également repliées sous l'effet de la crise, même si dans une moindre mesure (-13 %). Cette évolution reflète :

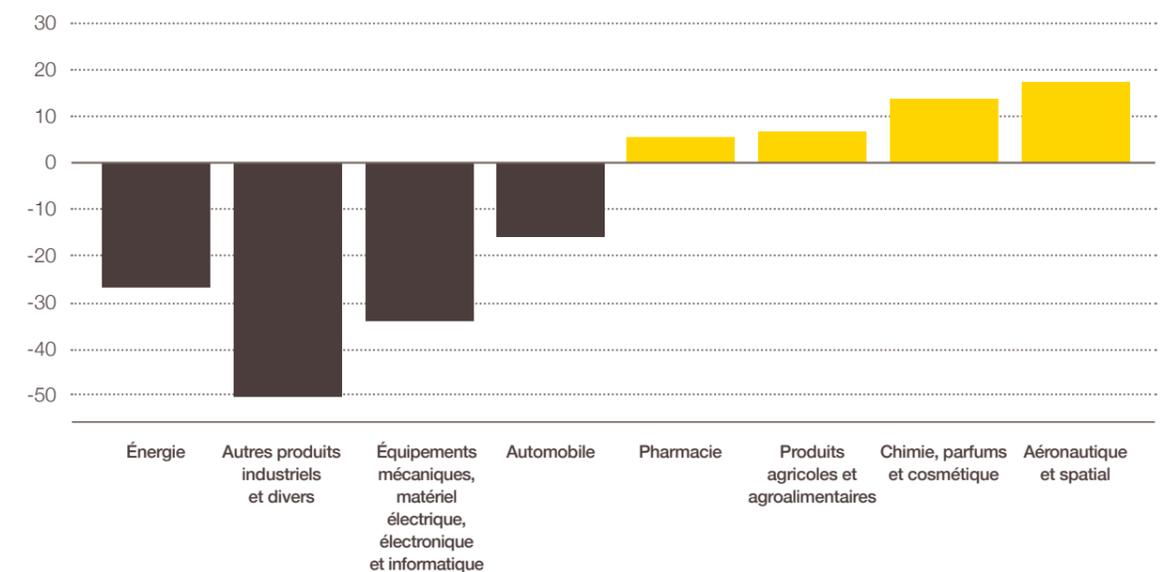
- la diminution de l'offre étrangère en raison de distorsions dans les chaînes de valeur et de l'arrêt du fonctionnement d'usines à l'étranger ;
- une baisse de la demande française pour les biens étrangers (énergie, biens de consommation, industrie).

Le choc sur les importations a toutefois été partiellement amorti par l'importation massive de biens sanitaires (multipliée par 4).

À noter que la crise de la Covid-19 a entraîné une diminution de près de moitié de la facture énergétique de la France, en premier lieu en raison de la baisse du cours du pétrole mais aussi de la baisse des volumes importés.

De manière générale, la crise sanitaire a fortement perturbé les chaînes logistiques. La mise en place de restrictions sanitaires a fortement pénalisé le transport de marchandises, jouant un rôle de frein des échanges. Le transport aérien de marchandises a sensiblement été touché en 2020 (-23 % en octobre par rapport à la même période l'année d'avant) alors qu'il assure 35 % des exports français hors UE en valeur. Au 1^{er} semestre 2020, le fret maritime enregistre une baisse de 17 % par rapport à la même période un an plus tôt (37 % des exportations françaises hors UE en valeur).

BALANCE COMMERCIALE (2020⁽¹⁾, EN Md€)



⁽¹⁾ Déficit commercial en biens : 65,2 Md€.

Les types d'entreprises à l'export

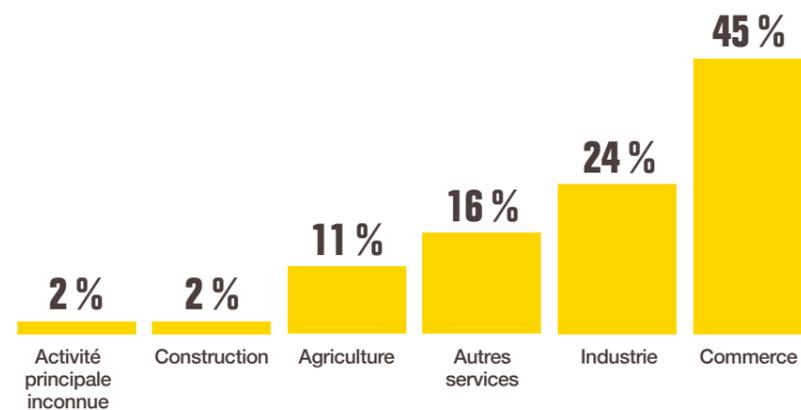
Malgré le contexte de crise, le nombre d'exportateurs de biens depuis la France est resté globalement stable, atteignant 128 300 sur la période allant du 4^e trimestre 2019 au 3^e trimestre 2020, soit un nombre identique à la même période un an auparavant.

Environ 28 500⁽¹⁾ entreprises ont commencé une activité d'exportation tandis que 28 600 l'ont cessée.

L'appareil exportateur français est concentré : les grandes entreprises ne représentent que 0,5 % du nombre d'entreprises mais exportent 56 % des montants (contre respectivement 95 % et 12 % pour les PME).

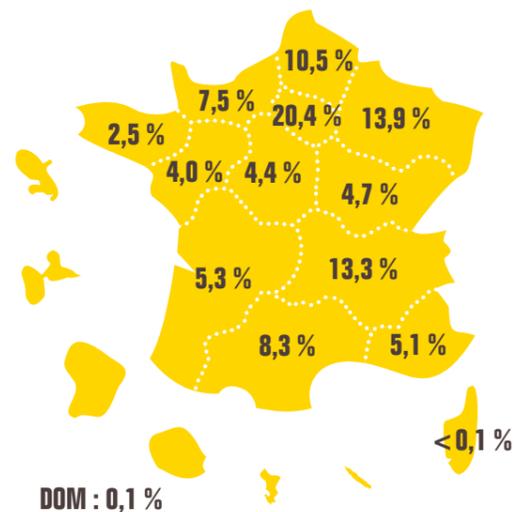
45 % des entreprises exportatrices exercent des activités de commerce, 24 % dans l'industrie, 16 % dans les autres services, 11 % dans l'agriculture et 2 % dans la construction.

RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES SUR LA PÉRIODE T4 2019 - T3 2020



Source : Douanes.

PART DES RÉGIONS DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DE LA FRANCE EN 2020

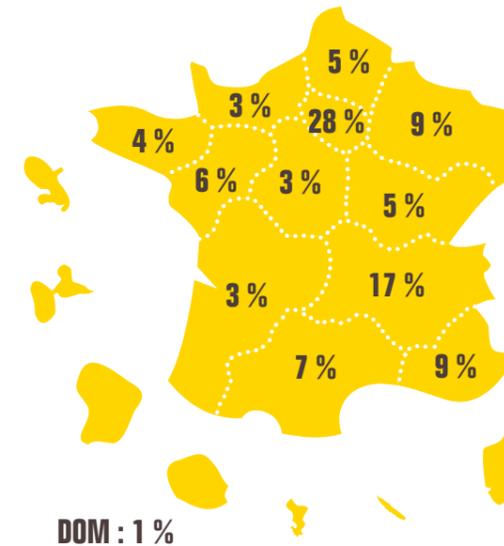


Source : DGDDI, calculs Bpifrance.

⁽¹⁾Au cours des 4 trimestres glissants se terminant à fin du 3^e trimestre 2020.

Qui sont les clients de la Direction de l'Export de Bpifrance et d'où viennent-ils ?

RÉPARTITION RÉGIONALE DE NOS CLIENTS

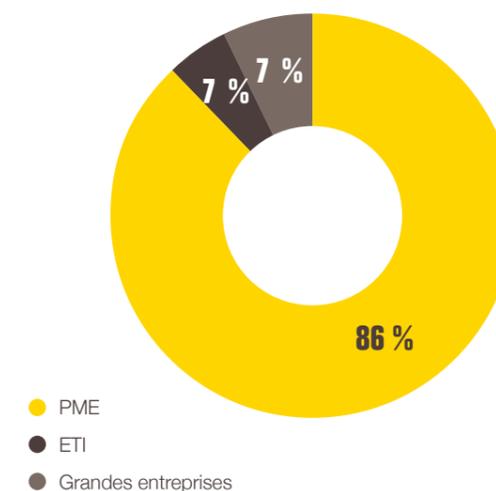


La présence et la commercialisation des produits de la Direction de l'Export dans les régions permettent d'accompagner les entreprises de toute la France à l'international.

En 2020, en cohérence avec le poids économique de leurs territoires, les régions Île-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes restent majoritairement celles qui ont le plus bénéficié des produits de la Direction de l'Export.

Renforcer la présence de **Bpifrance** en régions afin de développer le commerce international français est un objectif stratégique de la Direction de l'Export.

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



Dynamiser et rendre l'économie française plus compétitive, c'est le rôle de Bpifrance

La Direction de l'Export accompagne, finance et assure le développement des entreprises de toutes tailles à l'international.

Le portefeuille de clients de la Direction de l'Export est principalement composé de PME et ETI, en particulier dans les activités d'assurance prospection, d'assurance change, d'assurance cautions et de garantie des préfinancements, de prêt croissance internationale et de garantie des projets à l'international.

De manière générale, si l'assurance-crédit et le crédit export sont utilisés par des entreprises de toutes tailles, les PME et les ETI restent les bénéficiaires principaux de notre action.

⁽¹⁾ Définition INSEE :

- une **PME** est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 M€ ou dont le total de bilan n'excède pas 43 M€ ;
- une **ETI**, entreprise de taille intermédiaire, est une entreprise qui n'appartient pas à la catégorie des PME, dont l'effectif est inférieur à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1 500 M€ ou dont le total de bilan n'excède pas 2 000 M€ ;
- une **grande entreprise** est une entreprise qui ne peut pas être classée dans les catégories précédentes.

LES RÉSULTATS DE LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE EN 2020



59,6 Md€

d'encours total
en assurance-crédit

1 720

entreprises soutenues
en assurance export

175 M€

d'indemnités versées
en assurance-crédit

1 226

demandes de garantie
acceptées en assurance
prospection pour un montant de

233 M€

225⁽¹⁾

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

12,7 Md€

136

contrats conclus
pour un montant de

11,2 Md€

**5 PASS
EXPORT**

signés au bénéfice des
exportateurs récurrents dans
le cadre de leurs demandes
de soutien public

552

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

1 Md€

245

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

635 M€



217 M€

de financement
en crédits acheteurs
et en rachats
de crédits
fournisseurs

438 M€

de prêts
croissance
internationale
octroyés

163

entreprises
accompagnées
lors de **9** missions
internationales
digitalisées

106

garanties
des projets
à l'international

⁽¹⁾ Dont :
• 4 demandes de garantie rehaussée
• 5 Pass Export

LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE À VOS CÔTÉS PENDANT LA CRISE

Les mesures de soutien aux exportateurs français en 2020

1 Assurances cautions et préfinancements

Jusqu'à mi-2021, les PME et ETI (CA < 1,5 Md€) bénéficient d'une quotité garantie qui peut être portée jusqu'à 90 % et pour les Grandes Entreprises jusqu'à 70 %

2 Assurance prospection

Les entreprises ayant déjà souscrit une assurance prospection peuvent bénéficier sur demande d'une année supplémentaire de prospection

3 Cap Franceexport

Un dispositif de réassurance de 5 Md€ sur tous les pays à l'exclusion des pays fermés de la Politique de Financement Export est apporté aux assureurs-crédit privés pour leur permettre de maintenir leurs couvertures sur les opérations d'exportation à moins de 2 ans

4 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 de la Covid-19

5 Team France Export

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

Comment Bpifrance Assurance Export vous accompagne pendant la crise

- Mise en place de « debt holidays » : reports d'échéances dues sur les crédits export garantis déjà en remboursement. Ces mesures concernent particulièrement les secteurs aérien et de la croisière, et ont été mises en place avec nos homologues européens. Ces reports ont permis de soulager la trésorerie des acheteurs pendant cette période où la plupart d'entre eux génèrent peu de chiffre d'affaires mais continuent à faire face à d'importantes sorties de liquidité. En contrepartie, des engagements ont été demandés aux acheteurs, notamment pour maintenir le carnet de commandes des exportateurs français.
- Délai supplémentaire d'un an de prospection en assurance prospection : 402 entreprises ont pu bénéficier de cette mesure. Les dépenses éligibles à ce produit ont été élargies aux manifestations virtuelles pour compenser l'impossibilité de se déplacer.
- Relances amiables et mises en demeure suspendues, moratoires de 6 mois accordés sans facturation d'intérêts de retard.
- Aucune action contentieuse intentée à l'encontre des débiteurs jusqu'en juin 2020.

Bpifrance, en liaison avec le gouvernement, s'engagent sur la stratégie climatique de Bpifrance Assurance Export, l'assureur-crédit français

Le Gouvernement a remis en octobre 2020 au Parlement un rapport sur sa stratégie climat pour les financements export public. Ce Plan Climat, établi à la suite d'un exercice inédit de mesure de l'empreinte carbone de l'activité de **Bpifrance Assurance Export**, comporte trois volets.

1. La proposition d'une trajectoire de cessation d'octroi des garanties publiques pour les projets pétroliers et gaziers

Le rapport propose une trajectoire d'arrêt progressive qui se déroulera en trois temps :

- dès 2021, arrêt du soutien aux pétroles extra-lourds, sables et schistes bitumineux ;
- dès 2025, arrêt du soutien à l'exploration et à l'exploitation de nouveaux gisements pétroliers à l'image de la fourniture de canalisations flexibles destinées à l'exploitation en mer de champs pétroliers ;
- d'ici 2035, arrêt du soutien à l'exploration et à l'exploitation de nouveaux gisements gaziers comme les unités de liquéfaction de gaz naturel.

2. La mise en place de critères restreignant l'octroi des garanties pour les projets de centrales thermoélectriques

Pour les projets de centrales thermoélectriques, une politique d'octroi plus restrictive : seules les centrales améliorant le mix électrique actuel du pays d'implantation du projet pourraient être financées.

3. Des mesures incitatives de bonus climatique pour des projets durables

Afin d'accélérer le développement de filières exportatrices françaises dans des projets compatibles avec l'Accord de Paris sur le climat, le Gouvernement a annoncé la mise en place dès le 1^{er} janvier 2021 d'un mécanisme de bonus climatique pour les projets durables. S'appuyant sur la taxonomie européenne, ce bonus climatique permettra de financer davantage, mieux, et à un stade plus précoce les projets durables portés par des entreprises françaises.

4. Enveloppe spécifique de l'assurance prospection dédiée aux projets durables

Une partie de l'enveloppe budgétaire de l'assurance prospection sera allouée au bénéfice des entreprises et produits éligibles au bonus climatique.

Le Plan Climat se déploie à l'étranger

Nos bureaux à l'étranger sont actifs dans l'internationalisation du coq vert. L'accompagnement des projets énergie-environnement ainsi que dans la transition écologique des entreprises françaises

et de leurs filiales internationales est une priorité pour **Bpifrance**. Le Plan Climat est véhiculé par nos missions internationales, la formation des partenaires, la sensibilisation des écosystèmes et nos grands événements internationaux.

Bpifrance Assurance Export est le premier assureur-crédit public à ratifier les Principes de Poséidon

Bpifrance Assurance Export est devenu en janvier 2020 le premier assureur-crédit à ratifier les Principes de Poséidon. Cette initiative engage les signataires à mesurer et publier chaque année, selon une méthodologie commune, l'impact carbone de leur portefeuille de navires civils en comparaison avec la trajectoire de réduction des émissions de gaz à effet de serre du transport maritime mondial fixée par l'Organisation Maritime Internationale (OMI). Avec cet engagement, l'État français et **Bpifrance Assurance Export** souhaitent inciter les acteurs de la filière industrielle de la croisière à privilégier les technologies les plus vertes pour les futurs navires qui seront construits en France.

En décembre 2020, l'Association des Principes de Poséidon, qui compte aujourd'hui 20 membres signataires (soit environ 150 Md\$ de portefeuille, ou un tiers de la finance maritime mondiale), a publié son premier rapport annuel. Parmi les 15 institutions qui ont dévoilé le score d'alignement climatique de leur portefeuille de l'année 2019, 3 sont alignées sur les objectifs de décarbonation de l'OMI, dont **Bpifrance Assurance Export**. Le calcul du score d'alignement climatique a permis à **Bpifrance Assurance Export** de collecter des données concrètes sur l'impact carbone du portefeuille naval et constitue un outil important pour la mise en place de futures initiatives visant à accompagner davantage les exportateurs français dans leur transition énergétique.



**POSEIDON
PRINCIPLES**



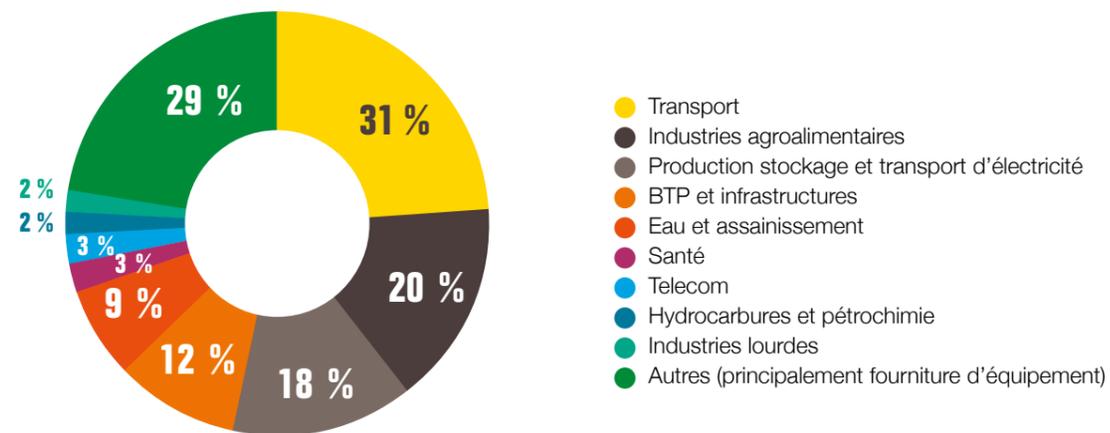
L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET CLIMATIQUE

L'évaluation environnementale, sociale et climatique des projets est un critère fondamental dans la prise en garantie des dossiers. Une équipe dédiée d'analystes est chargée de :

- s'assurer que la gouvernance et les performances environnementales et sociales attendues des projets sont conformes aux standards internationaux et locaux et aux règles OCDE ;
- analyser, expertiser les risques environnementaux et sociaux des projets en instruction afin d'en limiter les impacts et réaliser le suivi de leurs impacts environnementaux et sociaux ;
- évaluer l'impact climatique des projets soutenus par **Bpifrance Assurance Export**, leur éligibilité à un bonus climatique et calculer l'empreinte carbone du portefeuille de **Bpifrance Assurance Export** ;
- assurer une veille technologique des enjeux environnementaux, sociaux et climatiques.

Par ailleurs, l'équipe Environnement, Social et Climat de la Direction de l'Export a participé aux groupes de travail mis en place pour le Plan Climat de **Bpifrance**. Elle a ainsi participé aux arbitrages méthodologiques permettant de concevoir un outil de mesure annuelle de l'empreinte carbone des portefeuilles, et elle a conçu des grilles d'analyses sectorielles pour l'évaluation du risque climatique financier associé aux entreprises et transactions soutenues par **Bpifrance**. Ce travail vise à prendre en compte les risques et opportunités induits par la transition énergétique dans l'évaluation des risques chez **Bpifrance**.

RÉPARTITION SECTORIELLE DES PROJETS SOUTENUS EN 2020



L'activité en 2020 a connu une augmentation à la fois du nombre de projets évalués, d'audits de site et de réunions avec les clients et des reportings environnementaux, sociaux et climatiques.

Le nombre de projets évalués s'inscrivant dans la transition énergétique et environnementale est en constante augmentation (9 fois plus entre 2019 et 2020). Par ailleurs, la majorité des projets évalués en 2020 était concentrée sur l'Afrique, avec 105 projets instruits sur un total de 157.

LES BELLES HISTOIRES DE LA DIRECTION DE L'EXPORT DE BPIFRANCE EN 2020



COUVERTURE DE LA « PLUS GRANDE FERME ÉOLIENNE AU MONDE »

En soutien des contrats remportés par GE Wind France, **Bpifrance Assurance Export** a assuré le financement et couvert les cautions émises pour le méga projet éolien offshore « Dogger Bank » (phases A et B) qualifié de plus grande ferme éolienne au monde.

Ce projet, d'une capacité à terme de 3,6 GW, situé en Mer du Nord, alimentera 6 millions de foyers britanniques en énergie verte. La présence de **Bpifrance Assurance Export** sur ce projet d'envergure, aux côtés des agences de crédit norvégienne (GIEK) et suédoise (EKN) et d'un pool de banques commerciales, marque la volonté de l'assureur-crédit français de contribuer au développement des projets durables et de soutenir les exportateurs français dans les secteurs de la transition énergétique et environnementale (TEE).



COUVERTURE DES CAUTIONS ÉMISES POUR UN CHANTIER NAVAL

AYRO, startup créée en 2018, fournit aux navires marchands des ailes intelligentes pouvant se déployer et se rétracter automatiquement en fonction des conditions météorologiques.

Bpifrance Assurance Export a accompagné l'entreprise dans le cadre de son premier gros contrat à l'export portant sur la construction du bateau Canopée aux Pays-Bas destiné à transporter la fusée Ariane 6 d'Europe en Guyane en garantissant à hauteur de 80 % l'émission de ses cautions. Le navire à propulsion hybride commandé par ArianeGroup fera 121 mètres de long et sera équipé de 4 ailes articulées fournies par AYRO avec une livraison prévue en 2022. Sa consommation sera réduite de 30 % grâce à la propulsion éolienne.

Cette opération va permettre à AYRO de poursuivre son développement à l'international en lui donnant plus de visibilité et d'accroître sa place dans le domaine de la décarbonation de l'industrie maritime, un objectif partagé par **Bpifrance Assurance Export**, signataire des Accords de Poséidon depuis janvier 2020.



GARANTIE DU RISQUE DE CHANGE SUR DES AVITAILLEURS EN LIVRE STERLING

Fleurondel'industriecaladoise, Titan Aviation, spécialisé dans la conception de matériels d'avitaillement, a sollicité **Bpifrance** pour l'accompagner dans la remise d'une offre commerciale en Livre Sterling fin 2020 pour la conception de 90 avitailleurs destinés au marché anglais.

Outre la couverture du risque de change, la mise en place de l'assurance change négociation de **Bpifrance** a permis à Titan de proposer un prix en devise locale et ainsi de se démarquer de la concurrence pour remporter le marché.

La signature du contrat et son entrée en vigueur ayant été actées en ce début 2021, la société peut désormais travailler en toute sérénité et se concentrer sur son cœur de métier pour la réalisation du contrat. En effet, **Bpifrance** poursuit son accompagnement pour toute la période de réalisation du contrat d'une durée de 3 ans.

Dans un contexte économique défavorable, l'intervention de **Bpifrance Assurance Export** dans la couverture de cette opération témoigne de sa volonté de soutenir l'ensemble des acteurs français et notamment ceux de l'aviation sévèrement touchés par la crise.



FINANCEMENT D'UN PARC ÉOLIEN AU MAROC

Fondée en 1999 et basée dans la métropole lilloise, cette société familiale est spécialisée dans la fourniture d'équipements électriques pour chantiers et sites éphémères.

Après avoir décroché des contrats avec Bouygues, Eiffage ou Ineo, Ardelec Energie a signé un contrat avec Maroc Wind Cap Cantin 1, filiale marocaine de la PME familiale française Innovent.

Ce contrat à destination d'un parc éolien au Maroc s'inscrit dans la continuité des ambitions environnementales de **Bpifrance**.



ACCOMPAGNEMENT DE MAC3 DANS SES DÉMARCHES DE PROSPECTION EN AFRIQUE DE L'OUEST

MAC3 est une entreprise française du département de la Loire spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de machines à air comprimé et de machines-outils dans les domaines de l'industrie et de la construction.

MAC3 propose des produits innovants et à faible consommation d'énergie qui s'inscrivent dans une démarche de développement durable et de préservation de la santé de ses utilisateurs. En effet, ses produits pneumatiques disposent d'une ergonomie et d'une technologie qui permettent d'éviter l'apparition de troubles musculosquelettiques avec des systèmes d'aspiration des poussières produites.

L'entreprise a déjà fait appel à **Bpifrance Assurance Export** dans ses démarches d'exportation ce qui lui permet, aujourd'hui, de se positionner sur 35 pays et d'effectuer 40 % de son chiffre d'affaires à l'export. Elle souhaite désormais se concentrer sur la Turquie et sur les pays d'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Bénin, Burkina, Mali, Guinée), zones dont le secteur industriel est très porteur.



SOUTIEN À L'EXPORTATION D'UNE ETI EN AFRIQUE

Tiamo est spécialisée dans la conception et la commercialisation de machines destinées au contrôle qualité pour l'industrie des contenants en verre.

Cette ETI lyonnaise a été créée en 2015 et est issue de la fusion de deux acteurs du marché verrier MSC & SGCG.

Tiamo a consolidé sa présence à l'international par le biais du contrat passé avec son partenaire historique, Kioo Ltd, fabricant de bouteilles en verre dominant sur le marché tanzanien et plus largement d'Afrique Centrale et de l'Est.

Grâce au rachat de son crédit fournisseur et à la couverture de celui-ci par **Bpifrance**, Tiamo a pu offrir une solution de financement compétitive à son acheteur étranger.

LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

L'Union de Berne pendant la crise de la Covid-19

La crise liée à la Covid-19 a été l'occasion d'échanges accrus entre les différents membres de l'Union de Berne afin de se concerter, connaître et suivre les dispositifs contractuels mis en place en urgence par les assureurs-crédit pour continuer à soutenir les exportations et le commerce international dans un contexte très atypique et mouvementé.

Ces discussions ont notamment permis d'évoquer les dispositifs nationaux de réassurance court-terme du secteur privé afin de soutenir le crédit inter-entreprises.



Nouveaux accords signés en 2019

Quatre nouveaux accords de coopération ont été signés en 2020 avec :



Bandex, la banque d'import-export et l'assureur-crédit de la République Dominicaine



Le Ministère des Finances du Royaume d'Arabie Saoudite



Ecobank, la banque panafricaine



ECI, l'assureur-crédit des Émirats arabes unis

Mission bancaire en Russie

Dans le cadre d'une mission bancaire en Russie début 2020, Bpifrance a rencontré 6 banques locales ainsi que 4 banques étrangères actives localement afin de mieux comprendre la baisse d'activité en Russie depuis la mise en place des sanctions internationales courant 2014.

Malgré l'exemption des sanctions pour le crédit export, le *on-lending*⁽¹⁾ qui était très courant par le passé n'est plus pratiqué depuis environ 5 ans par les banques russes en raison notamment de l'abondance de liquidités. Elles ont néanmoins témoigné d'un vif intérêt pour la garantie rehaussée, le financement de nos contrats export et l'utilisation de nos garanties *via* leurs filiales européennes.

La réunion avec les représentants de la Banque Centrale a permis de confirmer le fort soutien étatique au système bancaire et le poids toujours dominant des 5 grandes banques publiques russes dont le risque de crédit reste satisfaisant.



⁽¹⁾ Principe selon lequel une banque locale emprunte auprès d'une banque étrangère pour ensuite prêter aux acteurs économiques locaux.

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



bpi france
ASSURANCE EXPORT

eci, FINNVERA, GIEK, EKF, NEXI, abgf, Atradius Dutch State Business, OeKB OeKB GROUP, EGAP, EFIC, ECIC, EDC, EXIM, KUKE, UK Export Finance, exim, wekn, CESCE, sace, EXIMBANK, ODL, Ksure, serv, EXIMBANKA SR, Korea Eximbank, CREDENDO, EULER HERMES, BANDEX

03.

**NOTRE CŒUR
DE MÉTIER**

EXPORTEZ-VOUS BIEN

FINANCEMENT EXPORT

Le métier du crédit export a été lancé en 2015 chez **Bpifrance**, fort du constat d'un accompagnement insuffisant de la place bancaire pour les contrats inférieurs à 30 M€, et notamment ceux portés par les PME et 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, 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.

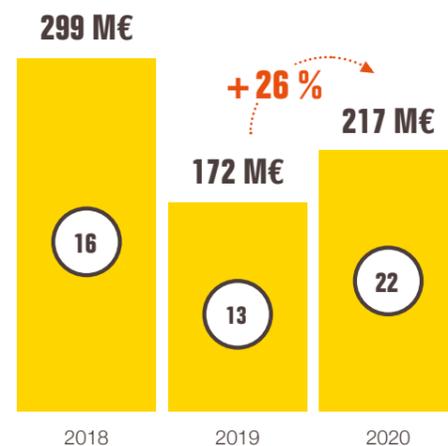
L'année 2020 a vu se confirmer la prééminence du continent africain dans le portefeuille métier (90 % du nombre des opérations signées) tout en enregistrant une certaine diversification des destinations (Maroc, Guinée, Mauritanie), et le lancement de l'activité financement de projets destinée à accompagner le développement durable, notamment dans les énergies renouvelables.

Crédit export

Le crédit export enregistre sa plus forte progression annuelle depuis sa création, avec un nombre record de 22 dossiers (+ 59 %) pour 15 entreprises soutenues (+36 %) et un montant d'engagements de 217 M€ (+26 %) en 2020.

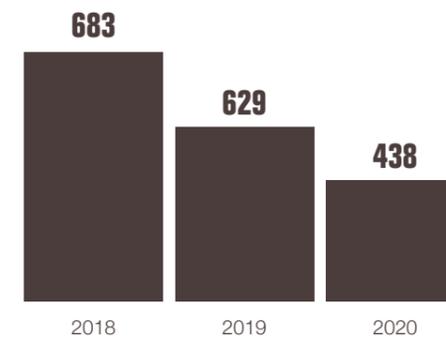
Avec un montant moyen de 9,8M€ par opération et 63 % de PME / ETI accompagnées sur l'exercice, **Bpifrance** confirme son positionnement en complément du marché du crédit export.

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



Prêt croissance international et garantie des projets à l'international

PRÊT CROISSANCE INTERNATIONAL (EN M€)

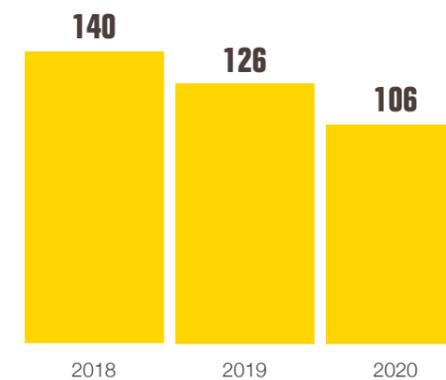


Le prêt croissance international finance essentiellement les besoins à caractère immatériels liés à une stratégie export à moyen-terme (création de filiale à l'étranger, croissance externe, accroissement du besoin en fonds de roulement). Ces besoins sont par nature difficiles à financer, car il n'est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

En sus de l'impact direct de la crise sanitaire sur les projets de développement international (ralentissement ou report des projets), les entreprises ont anticipé une crise de trésorerie et se sont tournées massivement vers le Prêt garanti par l'État (PGE), le Prêt Atout ou le Prêt Rebond.

Cet arbitrage entre sécurisation de la trésorerie et report des projets à l'international a limité le recours au Prêt croissance international.

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

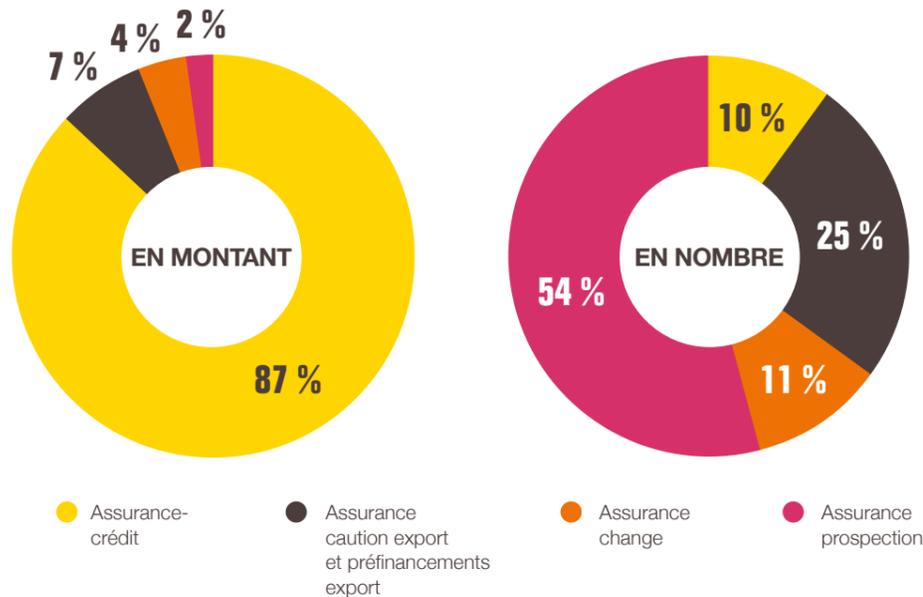


La garantie des projets à l'international (GPI) a permis de soutenir des projets de création et/ou de renforcement de filiale sur une trentaine de pays.

Le nombre d'opérations est en baisse. Cette évolution, portée au crédit de la crise sanitaire, se caractérise davantage par un report des opérations que par leur annulation. La répartition géographique des opérations n'a pas été impactée bien que la zone Afrique soit particulièrement touchée par la baisse du nombre d'opérations. Enfin, comparativement à d'autres dispositifs en partie dédiés au fonctionnement de filiales à l'étranger, un recentrage significatif sur la zone Europe est observé. Plusieurs demandes ont été reçues pour l'octroi d'une GPI sur les pays de l'Union Européenne, cependant la GPI n'étant pas éligible pour ces pays, ces demandes n'ont pas pu être instruites. Une ouverture de la GPI à l'Union Européenne (en discussion avec la Direction Générale du Trésor) et la résorption de la crise sanitaire devraient confirmer ces observations en 2021 puis 2022.

ASSURANCE EXPORT

DEMANDES DE GARANTIES ACCEPTÉES EN 2020



Bien que l'assurance-crédit représente la majorité des encours de **Bpifrance Assurance Export** en montant, l'assurance prospection est le produit le plus distribué en nombre de clients.

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES					
		2018	2019	2020	Évolution depuis 2019
Assurance-crédit	Montant (M€)	14 592	11 658	12 690	+9 %
	Nombre	192	222	225	+1 %
Assurance caution export et garantie des préfinancements export	Montant (M€)	685	727	1 088	+50 %
	Nombre	535	564	552	-2 %
Assurance change	Montant (M€)	703	663	635	-4,5 %
	Nombre	325	317	246	-22 %
Assurance investissement	Montant (M€)	-	2,5	3	+20 %
	Nombre	-	3	1	-67 %
Assurance prospection ⁽¹⁾	Montant (M€)	226	321	233	-27,5 %
	Nombre	1 342	1 490	1 226	-18 % ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Les données en assurance prospection n'incluent pas l'assurance prospection premiers pas (A3P), ce produit n'étant plus commercialisé.

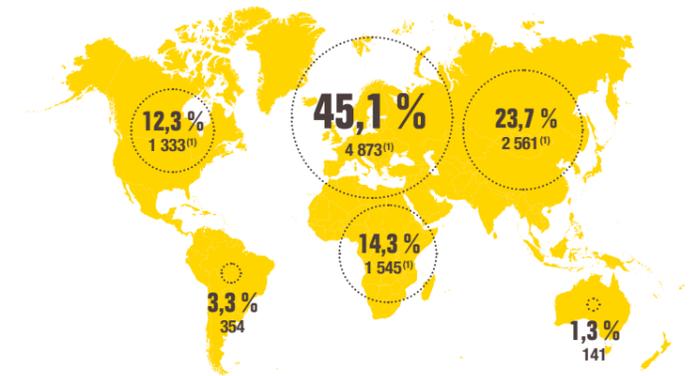
Assurance prospection

La crise sanitaire aurait pu marquer un coup d'arrêt brutal dans les projets de prospection export mais avec 1226 accords en 2020, force est de constater que l'assurance prospection ne sécurise pas uniquement les déplacements et les participations à des salons commerciaux mais en amont de ces démarches, l'ensemble de la structuration de la stratégie de développement à l'international des entreprises : études approfondies des marchés visés, adaptation des produits et services, digitalisation, mise en place d'une organisation idoine qui se traduit par le renforcement ou l'externalisation des équipes export, etc.

Les entreprises ont été contraintes de suspendre leurs déplacements mais ont mis ce temps au profit d'une réflexion plus approfondie qui s'est traduite notamment par une légère hausse des budgets moyens et un recentrage des actions de prospection vers l'Europe.

Enfin, pour « neutraliser » cette année d'immobilisation, la période de prospection a été allongée d'une année. Dans le cadre du Plan de Relance, cette mesure est maintenue et renforcée en 2021 par une seconde mesure qui vise à accélérer la reprise en portant le premier versement de l'avance de 50 % à 70 %. L'assurance prospection est un produit à fort effet de levier, puisqu'1 € d'AP génère en moyenne 9€ de chiffre d'affaires export.

RÉPARTITION DE L'ASSURANCE PROSPECTION DANS LE MONDE (STOCK)



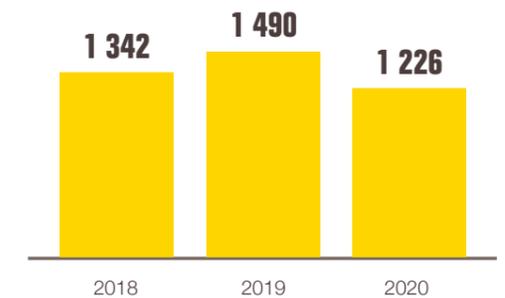
402 entreprises ont demandé à bénéficier d'une année supplémentaire de prospection (mesure Covid-19)

À SUIVRE EN 2021

L'assurance prospection accompagnement (APA) est une déclinaison de l'assurance prospection (AP) spécialement pensée pour les TPE et PME primo ou faiblement exportatrices.

L'APA présente un triple intérêt : elle offre un soutien en trésorerie immédiat permettant de financer les premières démarches de prospection, intègre un accompagnement obligatoire par un prestataire spécialisé dans le développement à l'international et octroie une assurance contre le risque d'échec des démarches de prospection. En intégrant au cœur du dispositif le financement de l'accompagnement, l'APA permet aux entreprises de recourir aux services de professionnels du conseil à l'export, issus du secteur public ou privé, pour structurer leur projet de prospection et ainsi initier une stratégie export sur des bases solides et pérennes.

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES EN ASSURANCE PROSPECTION⁽²⁾ (EN NOMBRE)



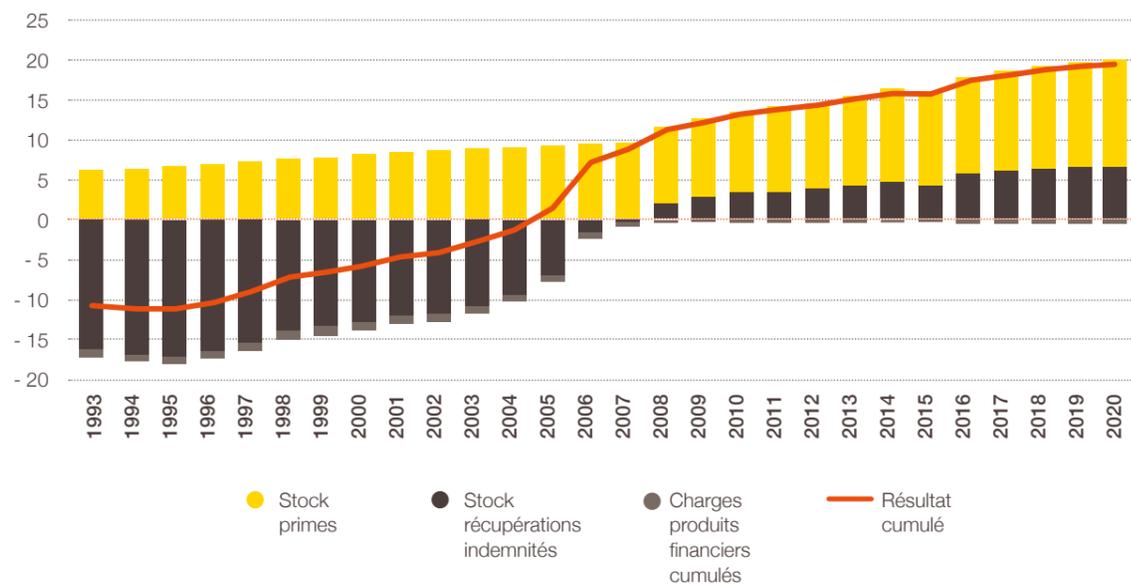
⁽¹⁾ Une AP peut viser jusqu'à 15 pays. Le nombre d'occurrences correspond au nombre de fois qu'un pays a été visé par une AP. En moyenne, une AP vise 3,2 pays.

Assurance-crédit

PRIMES, INDEMNITÉS ET RÉCUPÉRATIONS

En M€	2018	2019	2020
Primes	467	345	314
Indemnités	204	154	175
Récupérations	334	346	183

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



Bien qu'à fin 2020 le montant des indemnités versées reste encore faible au regard des sinistres déclarés, **Bpifrance** a enregistré une forte hausse de la sinistralité essentiellement dans le secteur aéronautique. La crise de la Covid-19 a en effet majoritairement impacté le secteur du transport aérien, ce qui a conduit à la mise sous *Chapter 11* (loi américaine sur les faillites) de compagnies aériennes au Mexique et en Amérique du Sud.

En parallèle, les récupérations sur accords de consolidation ont connu en raison de la crise, une forte baisse, ce qui ne s'était pas produit depuis de nombreuses années. En effet, la mise en place de mesures par le G20

et le Club de Paris en réponse à la crise de liquidités avec la suspension du service de la dette (DSSI) jusqu'au 30 juin 2021 et de ce fait, la conclusion de 5 moratoires de dettes ont contribué à ce recul des récupérations sur accords de consolidation pour un montant de l'ordre de 125 M€, notamment sur le Myanmar et le Pakistan.

En outre, la Somalie, dont la dette n'avait pas été traitée en Club de Paris depuis 1987, s'est vu octroyer en mars 2020 le bénéfice d'un traitement avec une annulation partielle de 166 M€ dans le cadre de l'initiative pour les pays pauvres très endettés. Cela pourra conduire à l'annulation totale de la dette éligible d'ici à 2023.

L'assurance-crédit a connu une augmentation de ses prises en garantie dans un environnement économique marqué par la crise de la Covid-19 et a ainsi montré son rôle contracyclique. En effet, le soutien est resté fort avec 225 garanties acceptées, contre 222 l'année précédente, pour un montant total de 12,7 Md€, soit 1 Md€ de plus que l'an passé.

Bpifrance Assurance Export a accepté de prendre en garantie 67 nouvelles opérations de grandes entreprises avec une évolution sectorielle significative : si certains secteurs sont en retrait, l'aéronautique enregistre une augmentation sensible avec 102 appareils Airbus pris en garantie contre 5 en 2019. Le crédit export est un élément clé pour permettre les livraisons dans ce secteur fortement touché par la pandémie.

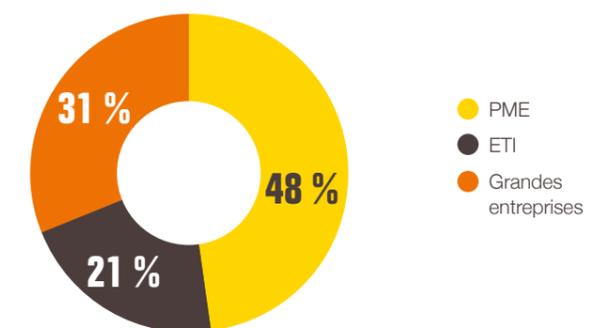
En ce qui concerne les PME et ETI, une forte progression du nombre de demandes de garantie acceptées (150 au total, soit +17 % par rapport à 2019) et du montant couvert (représentant plus de 2,3 Md€, soit +109 % par rapport à l'an passé) ont également été enregistrés. 2020, c'est aussi plus de 3 Md€ de projets étudiés pour les PME et ETI et près de 40 nouveaux clients exportateurs dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 150 M€ qui ont fait appel à nos services !

Cette augmentation s'explique en partie grâce au nombre de demandes déposées en hausse de 59 % par rapport à l'année 2019, avec l'appui du réseau **Bpifrance** qui y contribue à hauteur de 44 %. Le portefeuille reste essentiellement tourné vers l'Afrique (Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal, Algérie, etc.).

DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES⁽¹⁾

	EN VALEUR				EN NOMBRE			
	2018	2019	2020	Évolution depuis 2018	2018	2019	2020	Évolution depuis 2018
PME	804	1 162	1 256	↑	73	90	105	↑
ETI	665	1 055	2 071	↑	18	38	45	↑
Grandes entreprises	13 123	9 441	9 393	↓	101	83	67	↓
Total	14 592	11 658	12 720	↑	192	211	217 ⁽²⁾	↑

RÉPARTITION DES DEMANDES DE GARANTIE ACCEPTÉES PAR TAILLE D'ENTREPRISE⁽¹⁾ (EN NOMBRE)



⁽¹⁾ Définition INSEE :

- une PME est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 M€ ou dont le total de bilan n'excède pas 43 M€ ;
- une ETI, entreprise de taille intermédiaire, est une entreprise qui n'appartient pas à la catégorie des PME, dont l'effectif est inférieur à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1 500 M€ ou dont le total de bilan n'excède pas 2 000 M€ ;
- une grande entreprise est une entreprise qui ne peut pas être classée dans les catégories précédentes.

⁽²⁾ On comptabilise 4 demandes de Pass Export acceptées en assurance-crédit et 4 demandes de garantie rehaussée acceptées en plus des 217 demandes de garanties acceptées en assurance-crédit.

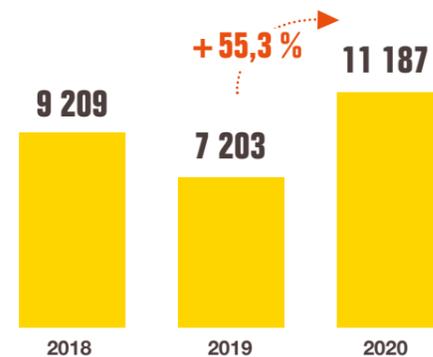
Assurance-crédit (suite)

CONTRATS CONCLUS

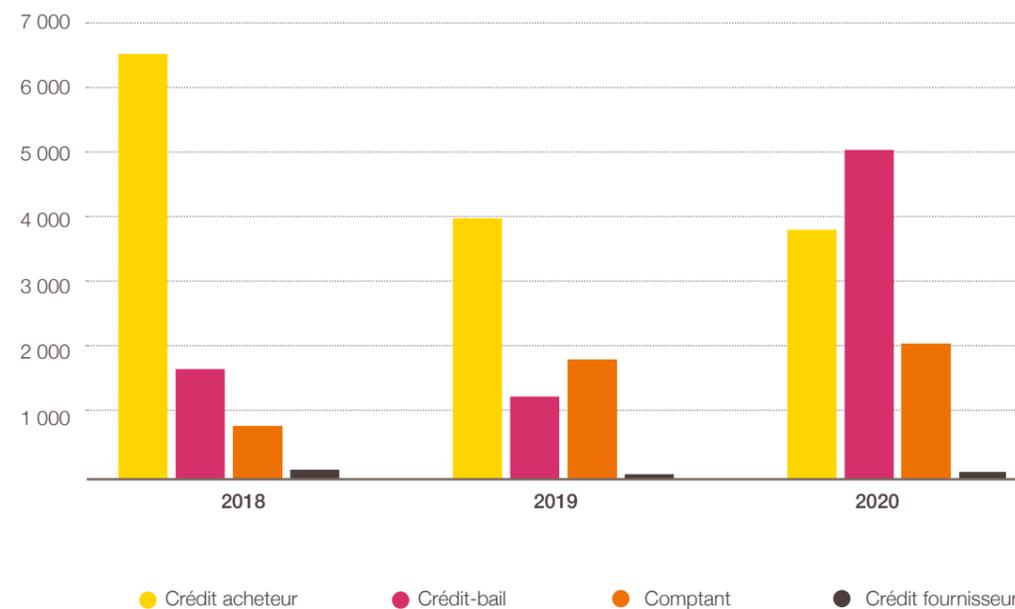
Le montant des contrats conclus a sensiblement augmenté en 2020, passant de 7,2 à 11,2 Md€ avec une forte augmentation du montant garanti en crédit-bail. Cela s'explique notamment par la place prise cette année par l'aéronautique, les dossiers pris en garantie en 2020 correspondant à des contrats commerciaux déjà conclus.

La part des PME et des ETI dans ce volume de contrats conclus a elle aussi augmenté puisqu'elle est passée de 1 119 M€ à 2 340 M€, soit plus que doublée sur l'année 2020. 41 % de ces contrats conclus sont à destination de l'Afrique, principalement dans les secteurs des biens d'équipements, de manutention et des transports routiers.

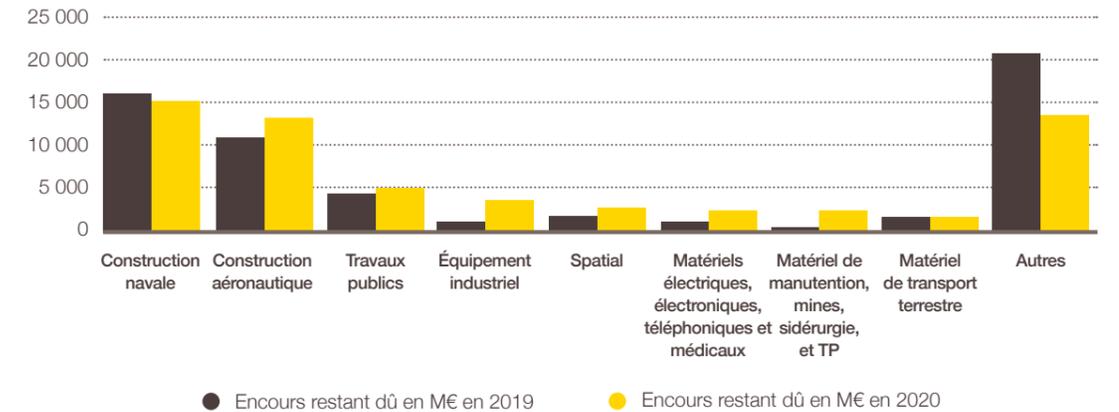
ÉVOLUTION DU MONTANT DES CONTRATS CONCLUS SUR 3 ANS (EN Md€)



RÉPARTITION CRÉDIT ACHETEUR / CRÉDIT-BAIL / CRÉDIT FOURNISSEUR / COMPTANT EN CONTRATS CONCLUS (EN M€)



ÉVOLUTION DE L'ENCOURS ENTRE 2019 ET 2020



La construction navale demeure le secteur civil le plus important grâce aux paquebots de croisière bien qu'il n'ait pas eu de nouvelles prises en garantie cette année.

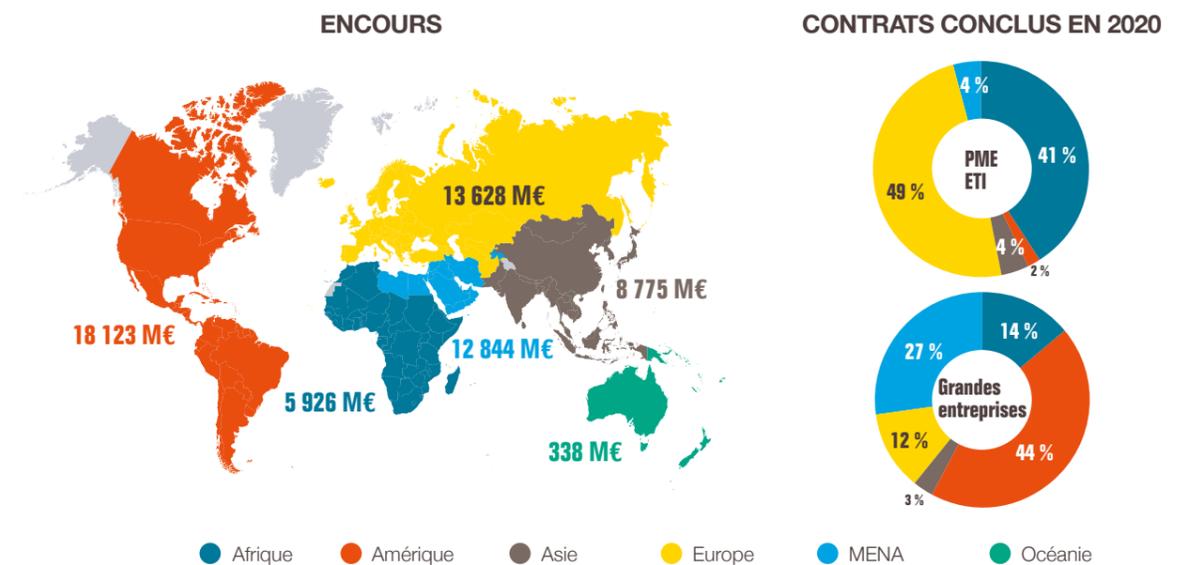
L'encours dans le secteur de l'énergie connaît une baisse de 57 % par rapport à 2019 passant d'environ 3,3 Md€ en 2019 à 1,4 Md€ en 2020.

Après quelques années de diminution, l'encours relatif à l'aéronautique repart à la hausse avec le bond des prises en garantie en 2020.

Les projets de travaux publics, d'équipements industriels, électriques et de manutention augmentent sensiblement cette année et constituent les principaux secteurs d'activité soutenus pour les PME et ETI.

Les garanties délivrées aux PME et ETI, bien qu'elles représentent 69 % du nombre de garanties délivrées en assurance-crédit, représentent une part moindre dans l'encours de par les faibles montants des contrats couverts.

PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



En 2020, les États-Unis occupent une place prépondérante dans la répartition géographique des contrats conclus du fait des prises en garantie d'appareils Airbus à destination de loueurs opérationnels situés dans cette zone. Ce pays occupe également une part importante de l'encours du fait de dossiers dans le secteur de la croisière.

Le Moyen-Orient demeure une destination importante, notamment pour le secteur ferroviaire. L'Europe continue d'occuper une place importante dans l'encours, notamment par la présence d'un croisiériste.

Côté PME et ETI, la répartition des contrats conclus se fait très majoritairement sur l'Europe (notamment sur la Russie), et sur l'Afrique.

Assurance des cautions export et assurance des préfinancements export

L'année 2021 a été contrastée avec un ralentissement de l'activité sur les 2^e et 3^e trimestres du fait de l'impact de la crise sanitaire et une activité plus soutenue sur le reste de l'année.

Si la garantie des préfinancements export a été moins sollicitée car les différentes mesures d'aides de l'État ont permis aux entreprises de disposer d'une trésorerie suffisante sans y recourir, à l'inverse, le succès de l'assurance des cautions export ne s'est pas démenti avec un record historique atteint en nombre de décisions prises sur l'année.

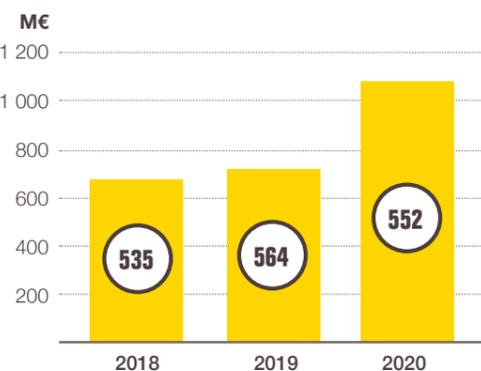
Les montants alloués ont été en forte hausse grâce à la prise en garantie d'opérations de taille importante dans des secteurs très divers tels que la défense, l'événementiel, le numérique, la valorisation énergétique, etc.

Afin de soutenir l'export et de faciliter l'octroi des cautions et des crédits de préfinancements nécessaires à l'obtention des marchés internationaux, l'intervention de **Bpifrance Assurance Export** a été renforcée mi-2020 par la mise en place d'un dispositif temporaire de rehaussement de la quotité garantie. Il permet de sécuriser les banques jusqu'à 90 % des cautions émises/des crédits de préfinancements et se poursuit jusqu'au 30 juin 2021.

20 dossiers en caution et 8 en préfinancement ayant bénéficié d'un rehaussement de quotité garantie dans le cadre des mesures de relance liées à la crise de la Covid-19

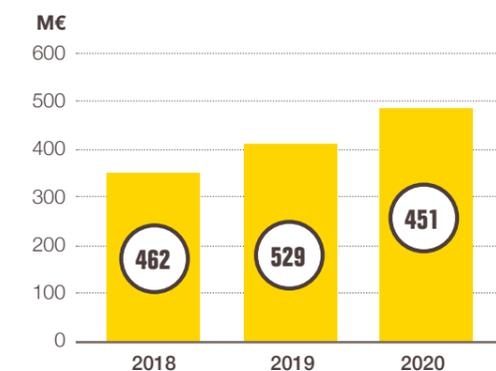
ENVELOPPES

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 cautions / préfinancement 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 octroyée.



● 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. Grâce à l'élargissement du nombre de devises éligibles à la garantie au stade de l'offre en 2019, et au stade du contrat courant 2020, les entreprises ont pu remettre des offres dans un plus grand nombre de monnaies et ainsi permettre au change de couvrir 15 devises différentes sur l'année 2020, chiffre jamais atteint depuis l'entrée en vigueur de l'euro.

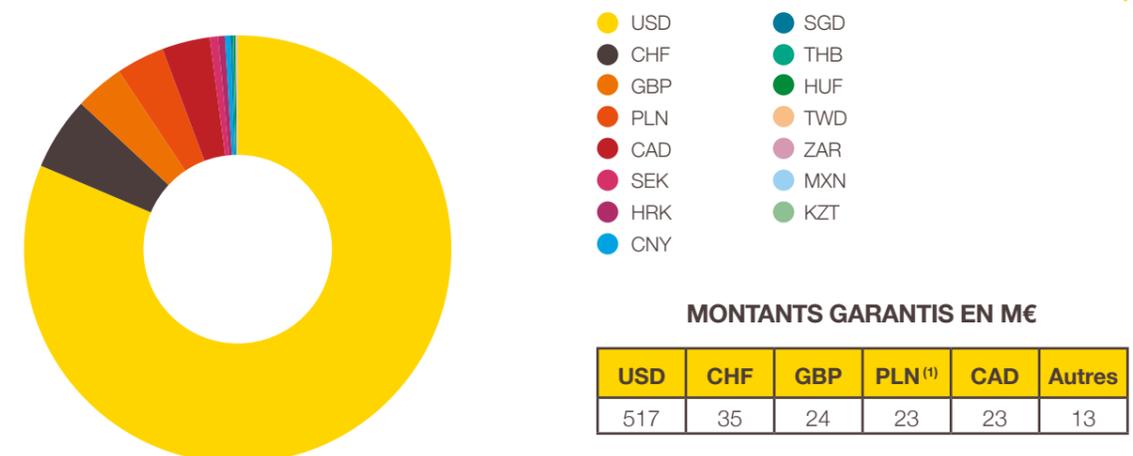
Le panel des entreprises qui souscrivent à l'assurance change est très varié et s'est notamment étoffé par le développement de la couverture de Change Multi-Commandes GBP dans le cadre du BREXIT. Les opérations prises en garantie vont ainsi du projet ponctuel tel que la conception et fabrication d'avitailleurs ; à des activités de commerce courant comme la fabrication et la vente de miel.

Le nombre d'entreprises bénéficiaires a significativement augmenté en 2020, tiré par l'augmentation de 26 % des demandes de couverture des PME. A noter que la part des PME représente toujours les ¾ du portefeuille et témoigne ainsi de l'intérêt de ces dernières pour ce dispositif.

L'année 2020 a été marquée par plusieurs événements importants :

- **Poursuite de la digitalisation de l'offre**
La plateforme change en ligne lancée fin 2019 et offrant la possibilité aux entreprises abonnées de déposer des demandes de garantie en ligne et de suivre leurs encours en temps réel, s'est enrichie au premier semestre 2020 d'une nouvelle fonctionnalité. Désormais, elles ont également la possibilité de formuler des demandes de modifications d'échéancier via leur espace abonné.
- **Augmentation du nombre de devises couvertes en phase de réalisation**
Depuis avril 2020, 11 devises sont couvertes de la phase de négociation jusqu'au dernier terme de paiement sans ajustement du cours à terme garanti à la date de signature du contrat. Ces devises sont également éligibles à l'assurance Contrat : USD, GBP, CHF, AUD, DKK, CAD, JPY, NOK, NZD, SEK et SGD.

15 DEVISES COUVERTES EN 2020



- USD
- CHF
- GBP
- PLN
- CAD
- SEK
- HRK
- CNY
- SGD
- THB
- HUF
- TWD
- ZAR
- MXN
- KZT

MONTANTS GARANTIS EN M€

USD	CHF	GBP	PLN ⁽¹⁾	CAD	Autres
517	35	24	23	23	13

⁽¹⁾ Zloty polonais.

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.

En 2020, **Bpifrance** a accepté de prendre en garantie un dossier pour un projet d'investissement au Moyen-Orient.

L'assurance investissement, très peu utilisée, reste un produit que **Bpifrance Assurance Export** maintient dans sa gamme de produits, pour pouvoir accompagner les entreprises françaises à l'international en complète subsidiarité du marché privé.

Les produits dérivés de l'assurance-crédit

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, etc.

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

- être une 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.

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 peut être appliquée à l'assurance-crédit, l'assurance des cautions export, 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).

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 OSCI, les CCE, la Team France Export, etc.

Le rôle du Développement Export est d'accompagner les entreprises dans leur développement international via l'organisation de missions haut de gamme d'immersion ou de voyage 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 des partenaires, ainsi que rencontrer des entrepreneurs et des experts locaux.

Grâce à son réseau international, le Développement Export assure la représentation de **Bpifrance** à l'étranger 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.

En mai 2020, à l'occasion d'une enquête auprès de nos 263 meilleurs clients exportateurs, 92 % d'entre eux indiquaient maintenir leurs projets à l'export.

Aux côtés des partenaires Business France et les CCI, **Bpifrance** a accompagné à l'international plus de 2500 entreprises au travers d'événements destinés à préciser leur stratégie export dont :

- 9 missions premium via des formats novateurs, digitalisés et résolument business où les équipes ont accompagné 163 entreprises soit une progression de 17 % par rapport à 2019 ;
- 600 rendez-vous export ;
- 100 webinaires et événements digitaux sur le thème de l'international comptabilisant plus de 8000 participants ;
- 47 leads d'origination crédit export.

Parmi ces missions on recense notamment la rencontre de l'acheteur allemand Porsche où 52 entreprises françaises ont été présentées au constructeur automobile. **Bpifrance** a également organisé une rencontre avec la chaîne américaine de grands magasins Saks Fifth Avenue dans laquelle 110 entreprises ont été présentées.

9 missions premium à l'international dans tous les secteurs d'activité



Mission Premium « CES Tourisme 4.0 »
Mission Export – Retail NRF
Mission Export – Ubimobility
Mission French Touch X Saks Fifth Avenue



Mission export Automobile Allemagne - Autriche



Mission digitale - Pays Nordiques



Business meeting - Porsche
Mission digitale Énergie - Zone Rhénane



Mission Fintech Singapour

Des actions au service des entrepreneurs à l'export

MISSION PREMIUM RETAIL NRF

À New York au cœur du plus grand salon de commerce de détail au monde.

Du 12 au 16 janvier 2020, 9 PME ont bénéficié d'un programme sur mesure organisé par **Bpifrance**. Les entreprises ont pu découvrir les tendances du commerce de détail sur le marché nord-américain, rencontrer les principaux acteurs de ce secteur aux États-Unis mais également se construire un réseau en Amérique du Nord pour de futures opportunités business.



PARTENARIATS

Des partenariats stratégiques avec les acteurs majeurs de l'écosystème Export (publics et privés) pour des mises en relation ciblées depuis la France et à l'étranger.



ACCÉLÉRATEURS INTERNATIONAUX ET AFRIQUE

Participation à la construction des accélérateurs internationaux, appui au recrutement des programmes, proposition de missions internationales pour les Accélérés.



BIG 6^e ÉDITION

Venue du Président de la République du Kenya, Uhuru Kenyatta accompagné de 100 entrepreneurs qui ont bénéficié d'un parcours sur mesure lors de l'événement. L'international était fortement représenté avec 74 ateliers ciblés sur les 6 campus internationaux, 9 thématiques généralistes pour se développer à l'international sur l'espace Agora, 8 Masterclass dédiées à l'export et la plateforme digitale de la Place des RDV sur laquelle plus de 1 500 rendez-vous export se sont organisés avec plus de 65 acteurs majeurs et experts de l'international.



bpifrance inno generation

CONTACT

Aurélie Mesnil

Développement Export
En charge des partenariats stratégiques et des missions internationales
aurélie.mesnil@bpifrance.fr



3 piliers des missions internationales



LES 6 FORMATS DES MISSIONS INTERNATIONALES



Une mission collective à l'étranger pour tester un ou plusieurs pays cibles à travers un programme de rendez-vous business individuels pour confirmer votre stratégie d'implantation.

Durée : 3 à 7 jours
Délégation : 10 à 15 entreprises



Une mission collective pour s'inspirer et détecter les tendances et innovations sectorielles à l'étranger, grâce à des parcours sur mesure lors des grands salons professionnels (rencontres d'acteurs majeurs et experts, retours d'expérience d'entrepreneurs inspirants...)

Durée : 3 à 7 jours
Délégation : 10 à 15 entreprises



Une mission collective pour tester un marché cible en proposant vos produits sur une marketplace étrangère de renom. L'opportunité de développer la notoriété de votre marque et l'excellence française à l'international auprès d'une cible BtoB et BtoC.

Durée : 4 à 8 semaines
Délégation : 20 à 30 entreprises



Une mission collective à l'étranger en deux étapes :

- identifier des opportunités business sur le terrain et nouer des liens commerciaux ;
- retour sur la zone cible pour concrétiser les courants d'affaires.

Durée : 8 à 12 mois
Délégation : 20-30 entreprises



Développer votre business à l'étranger depuis la France en pitchant devant un acheteur étranger de renom. Vous bénéficierez d'un accompagnement sur mesure pour pitcher avec succès.

Durée : 4 à 8 semaines
Délégation : 15-30 entreprises



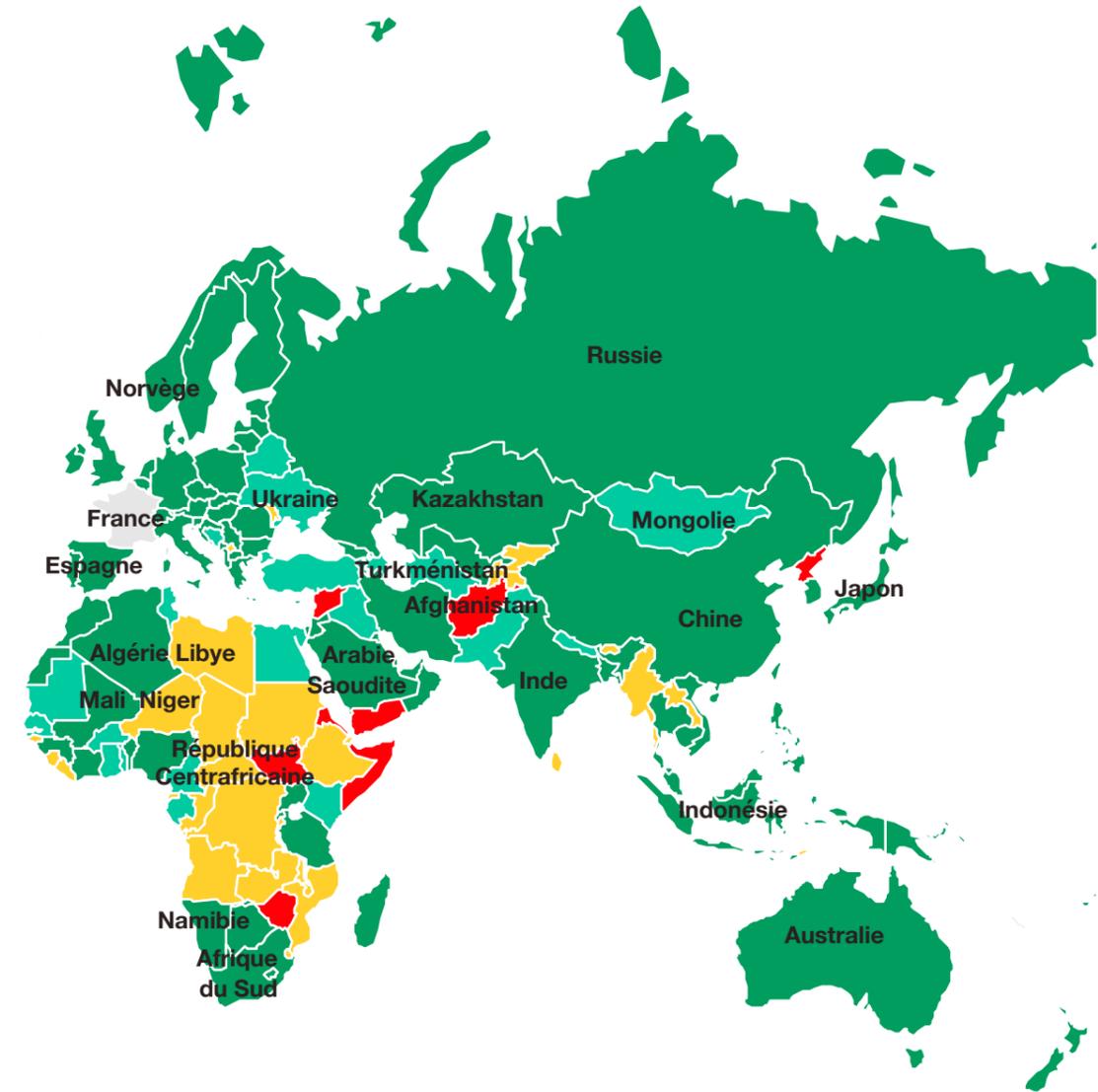
Une mission d'accompagnement commercial à l'étranger avec un partenaire local et qualifié pour développer votre portefeuille clients sur un pays cible.

Durée : 6 mois
Délégation : 10-12 entreprises

04.

**BPIFRANCE
À VOS CÔTÉS EN 2021 :
NE JAMAIS CÉDER
QUAND ON PEUT S'AIDER**

NOS CONDITIONS D'OUVERTURE EN 2021



Dans le cadre de la PFE 2021, l'État actualise chaque année sa politique d'ouverture en assurance-crédit. Dans un souci de maintien du soutien aux exportations françaises dans un contexte de crise, la politique d'assurance-crédit n'a pas été significativement durcie en dépit de l'aggravation du risque lié à la pandémie. 7 pays font cependant l'objet de conditions d'ouverture plus strictes (Burkina Faso, Ghana, Kenya, Sénégal, Tunisie, Turquie et Zambie) et 2 pays sont soumis à des restrictions sectorielles (Angola et Sri Lanka). 2 pays voient leurs conditions assouplies (Mauritanie et République démocratique du Congo). Les conditions d'ouverture pour l'ensemble des pays sont accessibles sur les sites de **Bpifrance** et de la Direction Générale du Trésor.

CE QUE NOS CLIENTS DISENT DE NOUS

8,1
10

Les clients sont globalement très satisfaits par les services fournis par **Bpifrance Assurance Export**. Notre objectif, toujours mieux répondre aux besoins de nos clients en offrant une solution adaptée à leur projet d'internationalisation et à leur profil d'entreprise.

- 87 % de nos clients sont satisfaits des services offerts par **Bpifrance Assurance Export**.
- 9 clients sur 10 disent avoir confiance en **Bpifrance**.
- 93 % des clients considèrent que l'avance en trésorerie octroyée dans le cadre de l'assurance prospection leur a permis d'accompagner leurs projets de développement à l'international.
- 85 % des clients considèrent que l'assurance des cautions export et/ou le préfinancement export leur a été utile.

Bpifrance Assurance Export plus que jamais à vos côtés pendant la crise :

- 7 clients sur 10 considèrent que **Bpifrance Assurance Export** a su prendre des risques sur les dossiers exports pendant la crise.
- 82 % des clients pensent que **Bpifrance** a bien joué son rôle lors de la crise sanitaire pour leur entreprise.

“ Ils sont très réactifs et disposent d'outils adaptés à toutes les situations de mon entreprise. ”

“ Bonne relation avec les interlocuteurs, réactivité, volonté de comprendre les problématiques business. ”

“ Bpifrance a été présent à la création (de notre entreprise) puis dans son développement et c'est aujourd'hui un partenaire sans qui nous n'aurions pu être là où nous sommes. ”

“ Accompagnement bien adapté aux problématiques de l'entreprise. Sérieux des chargés d'affaires. ”

2021 : ANNÉE DE LA RELANCE

Conquérir toujours plus de nouveaux clients
en mettant l'accent sur les PME et ETI dans les régions

Jouer un rôle contracyclique
dans un environnement de risque crédit mis en tension.
Affirmer le rôle de moteur de confiance de l'écosystème

Contribuer au verdissement
de l'appareil exportateur français
en mettant en place un accompagnement dédié
et des outils incitatifs

Étoffer l'offre du crédit export
en explorant la possibilité du recours
à d'autres devises (USD) et en déployant l'activité
de financement de projets climat à l'international

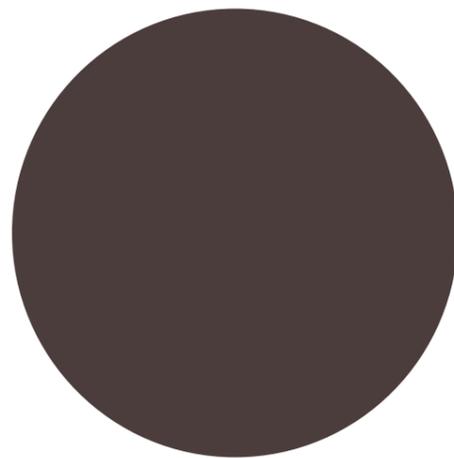
Renforcer les partenariats économiques
entre les entreprises françaises et africaines

Développer les financements mixtes
pour les nouveaux projets en augmentant
les synergies avec l'AFD et Proparco

Accélérer la digitalisation
des process et des produits

Renforcer notre action
au sein de la Team France Export
pour rapprocher toujours plus accompagnement
et financement au service de la base exportatrice française





**SERVIR
L'AVENIR**

